



УПРАВЛЕНИЕ

УДК 65.01

Повышение эффективности деятельности предприятия на основе аутсорсинга

С. С. Голубева, М. В. Голубниченко

Голубева Светлана Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского, golubevass@mail.ru

Голубниченко Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского, mvl04@mail.ru

Введение. Кризисные явления в экономике, высокая конкуренция на рынке, ежегодный рост цен на материальные ресурсы приводят к тому, что предприятия вынуждены для увеличения эффективности деятельности искать пути снижения себестоимости продукции, услуг. В большинстве случаев при решении задачи МОВ (Make-or-Buy Problem – «сделать или купить») предприятие получает значительную экономию и конкурентные преимущества при передаче в основном непрофильных функций сторонней организации. **Теоретический анализ.** Аутсорсинг как инновационная форма экономических и организационных отношений, которая обеспечивает прибыль предприятиям, последние десятилетия набирает обороты и в западных странах, и в российской практике. Передача некоторых функций предприятия внешним экспертам – признанная тенденция мировой экономики, которая позволяет предприятиям, организациям концентрироваться на основных процессах, чтобы увеличить качество управления. Отечественные предприятия в основном передают на аутсорсинг бухгалтерский учет, ведение документооборота, транспортировку грузов, информационно-компьютерную поддержку, рекламную деятельность, вопросы безопасности. **Эмпирический анализ.** Анализ деятельности крупного машиностроительного предприятия г. Саратова показал наличие проблем, связанных с необходимостью снижения себестоимости продукции, развития маркетинговых стратегий для увеличения доли рынка холодильной и морозильной бытовой техники. **Результаты.** Предложены мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия, заключающиеся в передаче на аутсорсинг отдельных непрофильных функций предприятия, что позволило бы достигнуть экономического эффекта в виде годовой экономии и увеличения чистой прибыли фирмы.

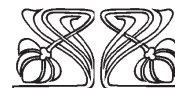
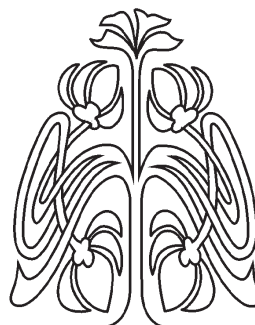
Ключевые слова: предприятие, анализ, аутсорсинг, подрядчик, затраты, доходы, прибыль, эффект.

DOI: <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2019-19-4-377-386>

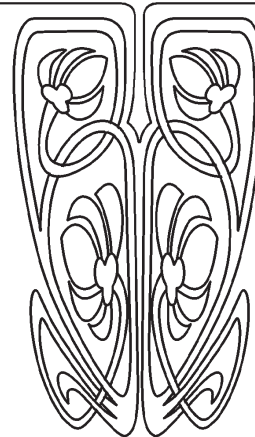
Введение

Направление в бизнесе, ставшее актуальным в последние годы, именуемое специалистами «аутсорсинг», на самом деле существует очень давно под другим названием. В юриспруденции это явление называют передачей функций уставной деятельности сторонней компании. Еще Филипп Котлер, известный маркетинголог, говорил: «Перепоручайте другим то, что они сделают проще и дешевле» [1, с. 35].

Зарождение аутсорсинга можно отнести на начало 60-х гг. прошлого века, когда компания EDS сэкономила General Motors



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





более 40% расходов информационно-компьютерным сопровождением его деятельности [2, 3].

Наиболее активное внедрение аутсорсинга происходило в 90-е гг. XX в. В настоящее время, по результатам социологических исследований, более 40% фирм передавали на аутсорсинг свои непрофильные функции, причем более 80% остались удовлетворенны работой компании-аутсорсера. В США сейчас на аутсорсинг передают функции свыше 43% фирм, европейские компании – свыше 30%. В сфере торговли эти показатели еще больше [2, 3].

Изначально родоначальником аутсорсинга в РФ было частное охранное предприятие (ЧОП), которое позволило множеству фирм защищать свое дело на высоком профессиональном уровне. Причем, по многим оценкам, услуги ЧОПа обходились дешевле содержания в штате компаний охраны.

ЧОПы, появившиеся 90-е гг. прошлого столетия, до сих пор существуют, преобразовавшись в серьезные фирмы, которые специализируются в сферах личной охраны, жилища и имущества, а также предоставляют услуги по технической защите объекта.

В начале 2000-х гг. в России начинается новая эра развития предпринимательства и активного интереса к новейшим технологиям, что проявляется в том числе в отказе от непрофильных для фирмы функций и концентрации сил на основной деятельности.

С развитием бизнеса и усилением конкуренции предприятия испытывают необходимость в грамотной рекламе. Двадцать лет назад грамотного специалиста в сфере рекламы было сложно найти, что стало предпосылкой создания рекламных фирм. Расходы на услуги рекламных агентств были даже выше, чем при выполнении работы своими силами, однако это была единственная возможность разработки качественного рекламного продукта [2–4].

В настоящее время аутсорсингом называют бизнес-технология, при которой происходит передача сторонней специализированной компании процесса и/или функции с учетом их ответственности за результаты выполнения работ [2].

Что касается нашей страны, то появление предпринимательской деятельности происходило в достаточно сложных конкурентных условиях, и потому важнейшей задачей отечественных бизнес-структур было и есть экономически выжить в условиях финансового кризиса.

С момента зарождения аутсорсинга в начале 2000-х гг. появились такие новые виды аутсорсинга, как производственный, сервисный, информационный, финансовый, управленческий и др.

Можно выделить следующие исторические этапы развития аутсорсинга:

- бурный рост информационно-компьютерных систем и технологий, создание компьютерных сетей, возможность быстрого обмена информацией, что привело к сильному сокращению стоимости передачи данных;

- рост научно-производственных кооперативных объединений для улучшения конкурентного преимущества;

- повсеместное использование международного стандарта качества.

Факторы формирования и развития аутсорсинга можно разделить по уровням на глобальный, национальный, межрегиональный, региональный и корпоративный. Также можно выделить внутренний уровень аутсорсинга, к которому можно отнести отсутствие собственного высококвалифицированного персонала по отдельным направлениям деятельности в связи с увеличением числа проектов.

В наше время аутсорсинг является важнейшим элементом современных хозяйственных механизмов. Во многих странах (США, Германия, Франция, Бразилия, Индия, Тайвань, Сингапур, Малайзия, Ирландия) вообще стали переходить на стратегический, т.е. полный, аутсорсинг [2, 5].

Изначально к аутсорсингу перешли совместные фирмы и представительства иностранных предприятий, в настоящее время его используют больше половины российских фирм и даже организаций государственного сектора.

Рост конкуренции на рынках заставляет предпринимательство увеличивать эффективность производства, сокращать затраты, осваивать новые рынки сбыта, производить новую продукцию. Часто эти проблемы можно решить при помощи аутсорсинга, который позволяет получать конкурентное преимущество при использовании внешней компетенции и дает возможность быстрого перераспределения ресурсов.

Теоретический анализ

Термин «аутсорсинг» в переводе с английского означает применение внешнего источника и/или ресурса. Аутсорсинг отличается от сервисных услуг: последние выполняются разово, эпизодически и ограничены по времени. При аутсорсинге функция передается чаще всего на длительный срок для обеспечения бесперебойности работ (более 1 года). В отличие от сферы услуг аутсорсинг отличается тем, что сторонней организации передают целый бизнес-процесс [2, 3].

Экономия расходов при помощи аутсорсинга приводит к повышению рентабельности всей фирмы и появлению возможностей освобождения



соответствующих организационных, финансовых и человеческих ресурсов для развития новых направлений или концентрации усилий на других функциях, которые требуют пристального внимания.

Аутсорсинг является инновационной формой экономических и организационных отношений, обеспечивающей прибыль и набирающей обороты как в западных странах, так и в российской практике. Передача некоторых функций предприятия внешним экспертам – признанная тенденция мировой экономики, которая позволяет предприятиям, организациям концентрироваться на основных процессах, чтобы увеличить качество управления.

Различные определения термина «аутсорсинг» являются следствием довольно логического развития принципов, лежавших в основе разделения труда, существующего в классической экономической теории.

Основное различие субдоговора от аутсорсинга состоит в том, что система субдоговора покрывает только сферу исследования и производства, а у аутсорсинга есть все признаки субподрядного договора, будучи ее последней и более широкой формой. Его роль и значение вырастут в связи с дальнейшим прогрессом мировой экономики при помощи сетевого бизнеса.

Анализ показывает, что аутсорсинг – современный метод создания очень эффективных и конкурентоспособных организаций с последовательной концентрацией управления на основе формализации всех процессов, связанных с дизайном, производством, операций и обслуживанием.

Многие бизнес-процессы, для которых нужны большие затраты, серьезное обучение, особая корпоративная культура, мотивация, большое доверие клиентов, гораздо проще отдать специалистам, чем организовывать несколько лет.

Многие компании придерживаются той точки зрения, что для оптимизации работы фирмы эффективно поглощение компаний, которые располагают всеми возможностями. Однако поглощение вызывает юридические проблемы, связанные с реорганизацией и необратимыми последствиями в случае неудачи. Очень редко все недостающие ресурсы находятся в поглощаемой фирме, часто они рассредоточены по разным службам, поэтому сотрудничество более эффективно в данном случае. Кроме того, стратегические союзы легко разорвать в непредвиденной ситуации. Это сотрудничество является, по сути, аутсорсингом [2].

Также аутсорсинг можно рассматривать как одну из форм организации групп в экономике. Отношения аутсорсинга для большинства крупномасштабных специализированных

компаний – это один из важнейших механизмов взаимодействия предприятий. Аутсорсинг способствует сокращению расходов, обеспечивает более эффективный характер внедрения инноваций благодаря принципу сотрудничества, приводящему к синергетическому эффекту.

Увеличение объемов производства и оборотов предприятий приводит к увеличению временных затрат на выполнение профильной деятельности, и поэтому фирмы начинают осознавать необходимость передачи вспомогательных функций и операций на аутсорсинг.

Смысл аутсорсинга заключается в том, что персонал работает у подрядчика, и заказчик не имеет отношения ни к выбору тех, кто будет непосредственно выполнять работу, ни к организации их труда.

Услуги аутсорсинга с юридической точки зрения – это договорные отношения, которые основаны на доверии, это партнерские отношения.

В настоящее время можно выделить различные виды аутсорсинга в зависимости от того, каковы специфика, отрасль, цель и задачи у фирмы, которая передает сторонней компании бизнес-процесс.

Положительные стороны аутсорсинга заключаются в том, что он способствует введению новых технологий, улучшению управляемости, сокращению и контролю расходов, поиску внутренних ресурсов для других целей, улучшению качества продуктов или услуг, сосредоточению компании на основной деятельности, дает возможности использования специализированного оборудования, знаний, технологий. Кроме того, благодаря аутсорсингу минимизируются риски в бизнес-процессах, экономятся средства, рабочие места, время и т.д.

Его отрицательными чертами являются: угроза утечки важной информации, опасность потери рабочих мест, передача избыточного количества существенных функций, сопротивление персонала. Также аутсорсинг при некоторых обстоятельствах оказывается более дорогим, чем предполагалось изначально.

Поэтому при решении проблемы выбора – переходить на аутсорсинг или нет, нужно учитывать не только соотношение цены и качества, но и возможность лучшего удовлетворения потребностей клиентов, количества предоставляемых услуг, сокращение времени входа на рынок новых товаров, владение интеллектуальной собственностью и др.

Проблема «произвести самим или купить» (Make-or-Buy Problem, MOB) имеет актуальность по сей день. Практически все предприятия сталкиваются с ней. Для производственных предприятий имеется только одна альтернатива: расширение видов деятельности или диверсификация.



В целом, при решении задачи МОВ можно выделить следующие моменты, на которых нужно сделать акцент:

- опыт работы аутсорсера в данной отрасли;
- удаленность офиса аутсорсера;
- количество клиентов;
- география деятельности аутсорсинговой фирмы;
- как осуществляется связь с клиентом;
- уровень технического оснащения;
- уровень информатизации фирмы;
- имеются ли сертификаты, аттестационные документы, награды в конкурсах;
- количество оказываемых услуг;
- стоимость услуг;
- насколько оперативно аутсорсер реагирует на требования клиента;
- обеспеченность необходимыми ресурсами;
- квалификация персонала;
- экономия при переходе на аутсорсинг;
- уровень сервиса при обслуживании клиентов;

- возможность контролировать переданные поставщику функции;
- страхование рисков;
- финансовая независимость;
- снижение себестоимости за счет перераспределения постоянных затрат и др.

Эмпирический анализ

Анализ мирового рынка аутсорсинга, проведенный компаниями ValueNotes Research и Horses-for-Source в 2015 г., показал, что основными видами аутсорсинга в настоящее время являются аутсорсинг в сфере информационно-компьютерных технологий (Information Technology Outsourcing, ИТО), аутсорсинг бизнес-процессов (Business Process Outsourcing, ВРО), а также аутсорсинг знаниеемких процессов (Knowledge Process Outsourcing, КРО), к которому можно отнести финансовую и бизнес-аналитику, медиа- и юридические услуги, дизайн, анимацию и другие (рис. 1–4) [2].

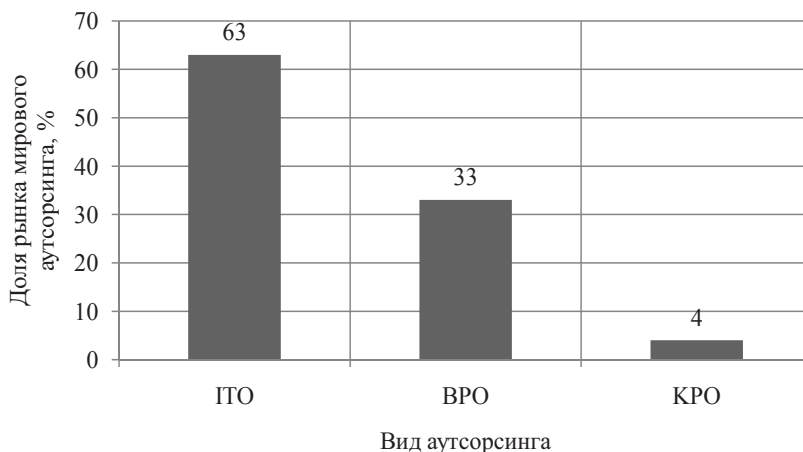


Рис. 1. Мировой рынок аутсорсинга [2]

Fig. 1. Global market of outsourcing [2]

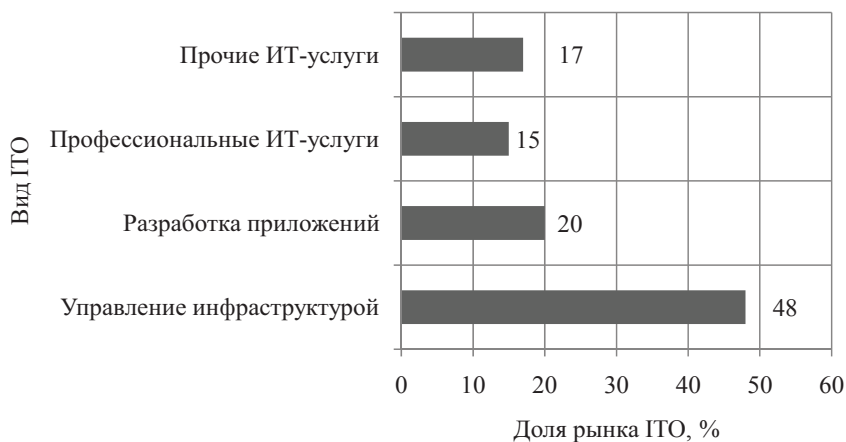


Рис. 2. Мировой рынок ИТО [2]

Fig. 2. World market of ITO [2]



Рис. 3. Мировой рынок ВРО [2]

Fig. 3. World market of BPO [2]

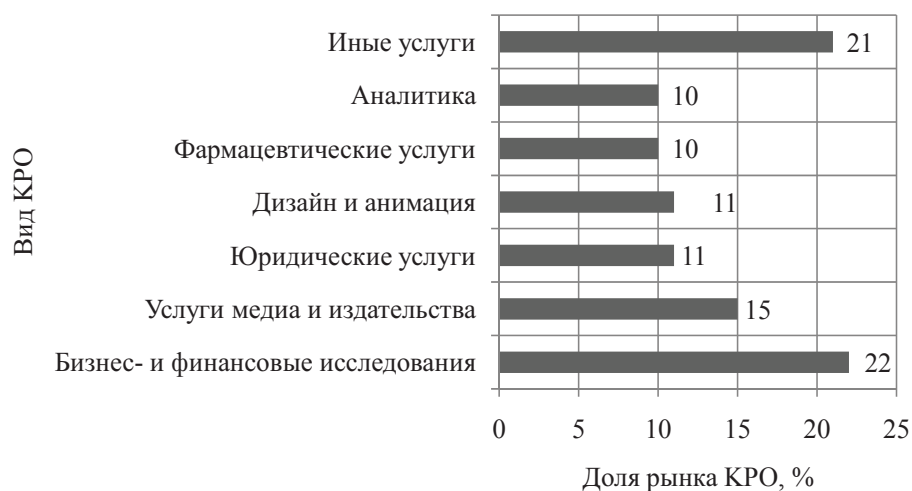


Рис. 4. Мировой рынок КРО [2]

Fig. 4. World market of KPO [2]

Результаты исследования, проведенного в 2018 г. компанией Forrester Research «Колесо глобальной технологической индустрии 2018» (Forrester Global Tech Industry Wheel 2018), показали, что в 2018 г. объем рынка глобального аутсорсинга составил более 800 млрд долл., и имеется тенденция ежегодного роста этого показателя [2].

Что касается российского рынка аутсорсинга, то он находится пока на стадии развития.

В последние годы отечественные предприятия аутсорсерам чаще всего отдают, по данным компаний BDO и РБК: вопросы безопасности, логистику, бухгалтерский учет, клининг, подбор персонала, информационно-компьютерную поддержку, бухгалтерский учет и другие (рис. 5).

Анализ опыта российских предприятий показал, что большее распространение получили аутсорсинг совместных предприятий и производственный аутсорсинг [2].

В случае аутсорсинга совместных предприятий создается новая компания для развития делового потенциала, причем сотрудники и активы переходят в совместную фирму, а не к подрядчику, что способствует повышению качества работ.

Производственный аутсорсинг применим в том случае, если головная компания-производитель продукции желает осуществить передачу отдельного процесса по производству комплектующих и деталей стороннему предприятию-производителю. Также возможны варианты передачи части своих служб другим фирмам и дальнейшее их взаимодействие в рамках аутсорсинга.

Также широкое распространение в РФ получил аутсорсинг бизнес-процессов (передача другой фирме бизнес-процесса, который не является для предприятия основным).

Основной причиной перехода на аутсорсинг бизнес-процессов является необходимость со-



Рис. 5. Основные виды аутсорсинга в России

Fig. 5. Main types of outsourcing in Russia

крашения себестоимости продукции/услуг, а следовательно, предприятию требуется снизить расходы, в том числе и за счет передачи непрофильных функций сторонней компании (рис. 6).

Однако при этом появляется риск утечки персональной информации. Ситуация обостряется еще и несовершенством законодательства РФ в этой сфере (рис. 7).

При изучении вопросов, связанных с аутсорсингом в России, нужно уделить внимание оценке специфических для отечественных предприятий рисков, в том числе:

– недобросовестное использование аутсорсинговой схемы для проектов, в которых подразумевается государственное финансирование, для нецелевого использования выделяемых из бюджета средств;

– использование аутсорсинга в системах повышенного риска, в том числе для обеспечения безопасности (технологическая, радиационная, промышленная безопасность).

Для оценки экономического эффекта от внедрения аутсорсинга используется сравнение затрат и доходов при применении аутсорсинговой схемы и при выполнении функций своими

силами. Также в расчетах нужно учитывать дополнительные критерии, в том числе улучшение качества, возможность освоения нового рынка или продукта, объем реализации и др.

Основным эффектом от перехода на аутсорсинг является все же экономический эффект. Перспективные задачи аутсорсинга связаны с завоеванием большей доли рынка, укреплением деловой репутации фирмы, на которую влияет уровень издержек на организацию бизнес-процесса предприятия и экономического эффекта от него. В то же время благодаря внедрению методики аутсорсинга предприятие получает возможность экономить средства, в том числе и на административно-управленческие процессы. Также предприятие получает доступ к новым знаниям, основанным на большом опыте и улучшении управляемости бизнес-процессов. Можно улучшить качество услуг благодаря тому, что аутсорсер имеет большой опыт внедрения однотипных решений (выполнения одинаковых функций). Кроме того, при аутсорсинге повышается надежность и стабильность, так как вся ответственность ложится на подрядчика [2, 6].

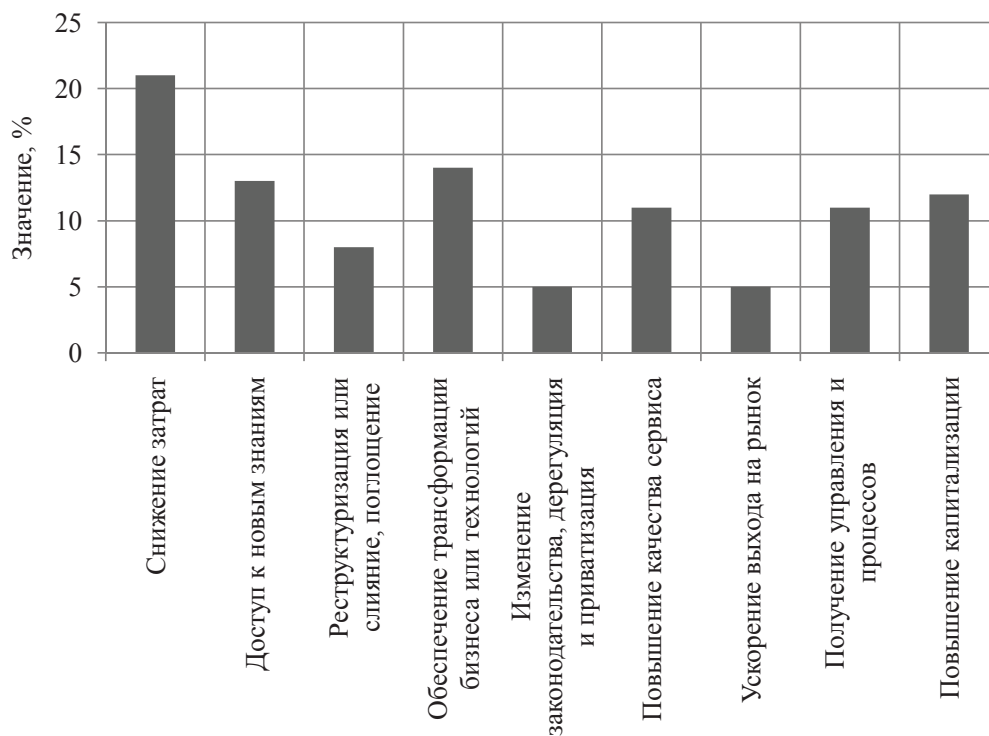


Рис. 6. Причины использования аутсорсинга

Fig. 6. Reasons for Outsourcing

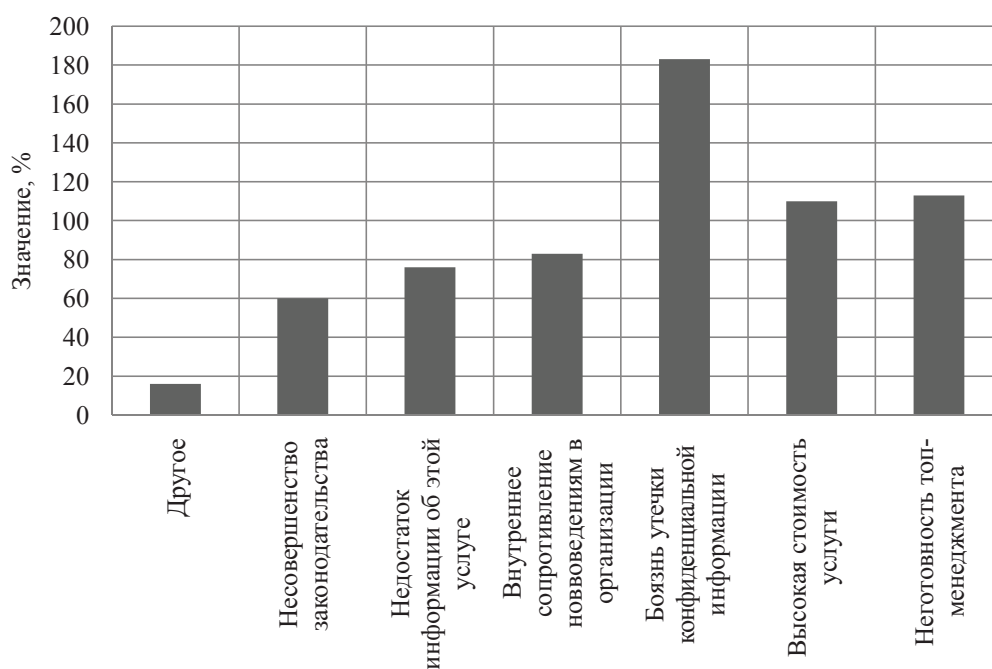


Рис. 7. Причины, препятствующие аутсорсингу

Fig. 7. Reasons for preventing outsourcing

Используя аутсорсинг, клиент может либо сократить часть функций, либо полностью ликвидировать подразделения, функции которых передают сторонней организации. Примером тому служат

многие предприятия, отдавшие на аутсорсинг транспортировку грузов, например, Мебельная фабрика «Калинка», ОАО «Газпром», Саратовский подшипниковый завод, ПАО «Магнит» и др.



Далее рассмотрим направления частичной передачи непрофильных функций на аутсорсинг на примере Саратовского электроагрегатного производственного объединения, которое было основано в 1939 г. и на сегодняшний день является одним из ведущих предприятий области, производящим электронные и электротехнические машины и механизмы, которые используются в различных отраслях экономики.

Характерной чертой холодильной бытовой техники марки «Саратов» считается то, что техника данной марки является лидером на рынке малолитражных холодильников. Для ООО

«СЭПО-ЗЭМ», как и для многих отечественных предприятий, актуальной проблемой является вопрос снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли.

Одно из перспективных антикризисных направлений – это передача на аутсорсинг непрофильных функций. Поскольку анализируемое предприятие режимное, закрытое, то важнейшие функции невозможно передать аутсорсинговой компании. В то же время непрофильные функции лучше отдать специалистам, которые смогут их выполнить быстрее, качественнее и дешевле (таблица).

SWOT-анализ аутсорсинга маркетинга и рекламы (на примере ООО «СЭПО-ЗЭМ»)
SWOT Analysis of Outsourcing of Payroll Services (on the example of LLC “SEPO-ZEM”)

Внутренние стороны External	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ Strengths 1. Экономия 2. Независимая и объективная оценка 3. Профессионализм 4. Прозрачная оценка стоимости услуг и их качества 5. Финансовая ответственность поставщика 6. Гарантии постоянной безотказной работы 7. Отсутствие проблемы ухода ключевых сотрудников 8. Улучшение качества предоставляемых услуг 9. Знание передовых методов оценки	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ Weaknesses 1. Возможность утечки конфиденциальных данных 2. Отсутствие быстрого результата 3. Отсутствие контроля компании-аутсорсера 4. Потери в случае обращения к недобросовестному аутсорсеру
Внешние стороны Internal	ВОЗМОЖНОСТИ Opportunities 1. Освобождение персонала для других видов работ 2. Сокращение численности сотрудников 3. Преобразование постоянных затрат в переменные 4. Повышение рентабельности деятельности 5. Повышение квалификации персонала 6. Доступ к новым знаниям и технологиям 7. Дополнительный доступ к финансам 8. Передача ответственности за выполнение конкретных функций	УГРОЗЫ Threats 1. Зависимость от аутсорсера, в том числе по вопросам безопасности 2. Отсутствие квалифицированного персонала со стратегическим видением 3. Недостаточный уровень зрелости заказчика 4. Ожидание невероятного результата

Анализ деятельности предприятия позволил определить, что для ООО «СЭПО-ЗЭМ» реальными для передачи на аутсорсинг являются маркетинг и реклама. Надо отметить, что продвижение товаров народного потребления у предприятия развито слабо, поэтому выходом в данной ситуации будет передача аутсорсеру функции отдела маркетинга.

У ООО «СЭПО-ЗЭМ» имеется достаточно много конкурентов и в России, и за рубежом, которые используют различные маркетинговые стратегии. Американские, европейские и азиатские производители занимают значительную часть рынка. Но ООО «СЭПО-ЗЭМ» сохраняет

позицию лидера малолитражной холодильной бытовой техники на отечественном рынке, отличается сравнительно невысокими ценами на продукцию.

Передача маркетинговых функций компании аутсорсеру может предоставить предприятию более качественные услуги за счет опыта, профессионализма, наличия узких специалистов и более эффективного использования времени. В среднем один аутсорсер выполняет работу в 2–3 раза быстрее штатного маркетолога. Кроме того, при аутсорсинге снижается финансовая нагрузка по бухгалтерскому и по кадровому администрированию персонала и издержек на:



поиск персонала, обучение, обеспечение рабочим местом, канцелярские принадлежности и прочие материалы для работы, компьютерную технику и ее обслуживание, транспорт и др. [2–4].

Исходя из вышесказанного, делаем вывод о целесообразности реорганизации отдела маркетинга и рассмотрении вопроса передачи маркетинговых функций аутсорсеру.

Результаты

Произведенные расчеты перевода на аутсорсинг маркетинговой службы показали значительное сокращение времени на выполнение перечисленных функций силами аутсорсеров. Суммарный экономический эффект от предложенного мероприятия в виде годовой экономии для данного предприятия составит по предварительным расчетам 5535 тыс. руб. (рис. 8).

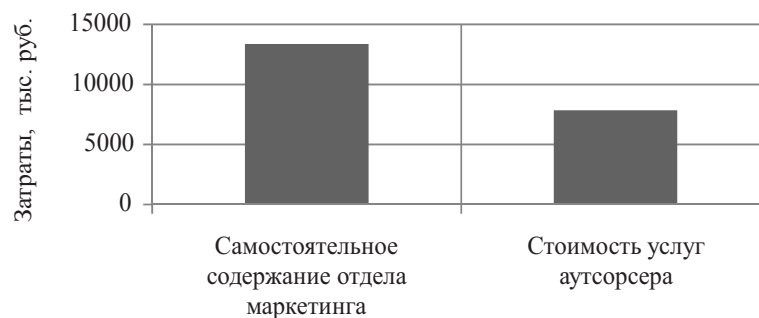


Рис. 8. Сравнение затрат при использовании аутсорсинга маркетинга и традиционном подходе

Fig. 8. Cost comparison using marketing outsourcing and the traditional approach

Резюмируя сказанное, следует отметить, что аутсорсинг позволяет повысить эффективность предприятия в целом и использовать освободившиеся организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий, не требующих повышенного внимания.

Список литературы

1. Дашков А. А., Джамалдинова М. Д. Использование аутсорсинга для формирования стратегии организации. М. : ГОУ ВПО МГУЛ, 2009. 196 с.
2. Аутсорсинг в стратегии современного бизнеса. Лучшие практики успешной работы с поставщиками услуг. СПб. : Питер, 2019. 352 с.
3. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии менеджмента : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2017. 330 с.
4. Зименков Р. И. Аутсорсинг в практике американских корпораций // США и Канада : экономика, политика, культура. 2019. Т. 49, вып. 6. С. 54–80. DOI: <https://doi.org/10.31857/S032120680005179-0>
5. Голубниченко М. В. Бухгалтерский учет в условиях развития цифровой экономики // Взаимодействие власти, бизнеса и общества в развитии цифровой экономики : материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. Саратов : Саратовский источник, 2018. С. 36–37.
6. Глушкова Ю. О. Модели затрат в цепях поставок интеграционных объединений // Логистические системы в глобальной экономике : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Красноярск, 2 марта 2018 г.) : электрон. сб. / СибГУ им. М. Ф. Решетнева. Красноярск, 2018. С. 97–101. Режим доступа: <https://sibsau.ru/index.php/nauka-i-innovatsii/nauchnye-meropriyatiya/konferentsii-sibgau/logisticheskie-sistemy-v-globalnoj-ekonomike>

Образец для цитирования:

Голубева С. С., Голубниченко М. В. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе аутсорсинга // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2019. Т. 19, вып. 4. С. 377–386. DOI: <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2019-19-4-377-386>

Increasing Enterprise Efficiency Through Outsourcing

S. S. Golubeva, M.V. Golubnickenko

Svetlana S. Golubeva, <https://orcid.org/0000-0003-4310-4224>, Saratov State University, 83 Astrakhanskaya St., Saratov 410012, Russia, golubevass@mail.ru

Maria V. Golubnickenko, <https://orcid.org/0000-0001-9191-0859>, Saratov State University, 83 Astrakhanskaya St., Saratov 410012, Russia, mvl04@mail.ru

Introduction. Crisis events in the economy, high competition in the market, annual increase in prices of material resources lead enterprises to seek ways to reduce the cost of products/services in



order to increase efficiency. In most cases, when solving the MOB task ("make or buy"), the enterprise gets significant savings and competitive advantages in transferring, mainly non-core functions, to a third-party organization. **Theoretical analysis.** Outsourcing, as an innovative form of economic and organizational relations that provides profits to enterprises, has been gaining momentum in Western countries and Russian practice for recent decades. The transfer of some enterprise functions to external experts is a recognized trend of the world economy, which allows enterprises, organizations to concentrate on basic processes in order to improve the quality of management. Domestic enterprises mainly outsource accounting, document management, transport/cargo delivery, information and computer support, advertising activities, security issues. **Empirical analysis.** The analysis of the activity of a large machine-building enterprise in Saratov showed problems related to the need to reduce the cost of production, develop marketing strategies to increase the market share of refrigerating and freezing household appliances. **Results.** The results of the work are measures to improve the activity of the enterprise, consisting in outsourcing of certain non-core functions of the enterprise, which allowed to achieve economic effect in the form of annual savings and increase of net profit of the company. **Keywords:** enterprise, analysis, outsourcing, contractor, costs, revenues, profits, effect.

References

1. Dashkov A. A., Dzhamaidina M. D. *Ispol'zovanie autsorsinga dlia formirovaniya strategii organizatsii* [The use of outsourcing to shape the organization's strategy]. Moscow, GOU VPO MGUL Publ., 2009. 196 p. (in Russian).
2. *Autsorsing v strategii sovremennogo biznesa. Luchshie praktiki uspeshnoi raboty s postavshchikami uslug* [Outsourcing in the strategy of modern business. Best practices for successful service providers]. St. Petersburg, Piter Publ., 2019. 352 p. (in Russian).
3. Anikin B. A., Rudaia I. L. *Autsorsing i autstaffing: vysokie tekhnologii menedzhmenta* [Outsourcing and outstaffing: high management technology]. Moscow, Infra-M Publ., 2017. 330 p. (in Russian).
4. Zimenkov R. I. The Practice of Outsourcing by American Corporations. *SShA i Kanada: ekonomika, politika, kul'tura* [USA and Canada: economy, politics, culture], 2019, vol. 49, iss. 6, pp. 54–80 (in Russian). DOI: <https://doi.org/10.31857/S032120680005179-0>
5. Golubnichenko M.V. Accounting in the Development of the Digital Economy. *Vzaimodeistvie vlasti, biznesa i obschestva v razvitii tsifrovoi ekonomiki* [Interaction of Government, Business and Society in the Development of the Digital Economy. Materials of the XI Int. sci. and pract. conf.]. Saratov, Saratovskiy istochnik Publ., pp. 36–37 (in Russian).
6. Glushkova Yu. O. The cost model in supply chains of integration associations. *Logistics systems in the global economy. Proceedings VIII of International scientific-practical conference (Krasnoyarsk, 2 March, 2018). Electronic collection.* Krasnoyarsk, 2018, pp. 97–101. Access mode: <https://sibsau.ru/index.php/nauka-iinnovatsii/nauchnye-meropriyatiya/konferentsii-sibgau/logisticheskie-sistemy-vglobalnoj-ekonomike> (in Russian).

Cite this article as:

Golubeva S. S., Golubnichenko M. V. Increasing Enterprise Efficiency Through Outsourcing. *Izv. Saratov Univ. (N. S.), Ser. Economics. Management. Law*, 2019, vol. 19, iss. 4, pp. 377–386 (in Russian). DOI: <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2019-19-4-377-386>