

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг как стратегия ведения бизнеса прочно занял свое место в деятельности субъектов хозяйствования в разных странах мира. В широком смысле слова под ним понимается передача выполнения бизнес-функций компании сторонней организации. В настоящее время единых способов сбора информации по рынку аутсорсинга на государственном уровне не существует. Поэтому единственным таким источником являются экспертные оценки исследовательских и консалтинговых компаний. Необходимая информация собирается разными методами — посредством проведения опросов субъектов хозяйствования, ведения баз данных контрактов по аутсорсингу и другими методами маркетинговых исследований.

Одним из авторитетных источников информации по развитию рынка аутсорсинга в мире являются аналитические отчеты компании Gartner, которая собирает данные по объемам и характеристикам заключенных контрактов. При этом учитываются стоимость каждого контракта, его условия, риски (например, поглощения поставщика услуг), тип сделки и т.д.

Анализ экспертных оценок компании Gartner позволяет выявить следующие тенденции заключения контрактов на мировом рынке аутсорсинга:

- рост общей стоимости контрактов по аутсорсингу при одновременном снижении их средней стоимости и длительности.

Так, при росте общей стоимости контрактов по аутсорсингу в мире до 30 млрд дол. США в 2007 г. их средняя стоимость уменьшилась с 350 млн дол. в 2003 г. до 189 млн дол. США в 2008 г. В среднем длительность контрактов в 2007—2008 гг. составляла 5—6 лет (в 2006 г. — 6,9 лет, в 2005 г. — 8,2 года, в 2003 г. — 8,7 лет). Все это свидетельствует об изменении размеров и сроков заключаемых сделок в сторону их уменьшения, что может объясняться стремлением партнеров к большей гибкости в ведении бизнеса;

- снижение количества заключаемых мегасделок, открыто представленных в СМИ, их общей контрактной стоимости. Мегасделками считаются те, общая стоимость которых превышает 1 млрд дол. США.

Если в 2003 г. их было заключено 15, то в 2008 г. — 10. Общая контрактная стоимость мегасделок снизилась с 24,3 млрд дол. в 2005 г. до 13,6 млрд дол. США в 2008 г.

Структуру крупнейших сделок по аутсорсингу (в том числе мегасделок) можно охарактеризовать следующим образом. В 2008 г. из 20 таких сделок, открыто представленных в СМИ, 14 были заключены по аутсорсингу информационных технологий (ИТО) и по 3 — бизнес-процессов (ВРО) и комбинированных сделок (ИТО и ВРО). В географиче-

ском разрезе 10 сделок считались глобальными, 4 — заключенными в Северной Америке, 3 — в Западной Европе, 3 — в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Указанные тенденции могут свидетельствовать:

- во-первых, о стремлении компаний-заказчиков к использованию стратегии мультисорсинга, когда одна организация исключает контракты с более чем одним поставщиком услуг. Примером служит заключение в 2008 г. компанией Royal Dutch Shell мегаделок по ИТО с тремя поставщиками: AT&T, T-Systems и EDS. Такая стратегия позволяет уменьшить риск и увеличить гибкость договоренностей, так как крупные сделки требуют более сложных условий договора, риск для обеих сторон более высокий. Например, в 2008 г. было отменено соглашение на сумму 1,75 млрд дол. США. UK's National Health Service с компанией Fujitsu из-за отсутствия договоренности по вопросу возобновления контракта;

- во-вторых, о сравнительной зрелости рынка и распространенности использования данной стратегии бизнеса, в связи с чем хозяйствующие субъекты в меньшей степени объявляют СМИ о заключении подобных сделок.

Следует отметить, что в настоящее время компании стремятся к заключению более индивидуализированных, детализированных контрактов по аутсорсингу, с указанием конкретных санкций за нарушение условий их выполнения, с рассмотрением вопросов добавленной стоимости предоставленных услуг, юридических, управленческих аспектов и т.п. Это происходит, в частности, из-за стремления компаний к минимизации рисков в связи с усилением конкуренции между поставщиками услуг, изменениями на рынке в результате возможных слияний и поглощений.

Итак, в результате исследования можно прийти к следующим выводам:

- централизованного способа сбора данных по рынку аутсорсинга в рамках государственной статистики не существует. Единственным источником такой информации являются экспертные оценки различных независимых консалтинговых и исследовательских компаний. Аналитические материалы одной из них — компании Gartner — пользуются авторитетом во всем мире;

- анализ оценок компании Gartner позволил выявить такие тенденции на мировом рынке аутсорсинга, как рост общей стоимости контрактов по аутсорсингу при одновременном снижении их средней стоимости и длительности, а также снижение количества заключаемых мегаделок, их общей контрактной стоимости.

Относительно Республики Беларусь следует отметить, что она находится на начальном этапе становления аутсорсинга. Четкое представление современного состояния и тенденций развития мирового рынка аутсорсинга позволит заинтересованным субъектам хозяйствования республики лучше ориентироваться в изменяющихся экономических условиях и применять знания на практике.