



Международно Висше Бизнес Училище
International Business School

ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ
Специалност “Бизнес администрация”

КУРСОВА РАБОТА

по Международни икономически отношения

**АУТСОРСИНГ ИЛИ ИНСОРСИНГ – НОВИТЕ ВЪЗМОЖНОСТИ
ПРЕД СЪВРЕМЕННИЯ МЕНИДЖМЪНТ**

Изготвил:

Проверил:

2015

УВОД

Аутсорсингът може да се определи по няколко начина в зависимост от вида на услугата и формата на отношенията с доставчика. Той често се определя също възлагане и може да се определи като делегиране или предаване на трето лице (външен доставчик), посредством договорно споразумение, всички или част от техническите процеси и човешки ресурси, включително отговорността за управление на прехвърления персонал.

Пълен аутсорсинг се случва, когато един цял отдел или функция бъде екстернализиран/а и това може да се изпълнява от един доставчик или множество доставчици. Широк спектър от дейности могат да се прехвърлят по този начин, включително хранене, почистване и охрана - които често са разглеждат като вторични или неосновни функции. Налице е също така скорошно увеличение на аутсорсинга на професионални дейности, включително HR, IT и финансови услуги.

От друга страна, процесът на инсорсинг се отнася до привличането на външни изпълнители, подпомагачи процесите които са недостатъчни в приемащото дружество, или когато компанията се опитва да се разширя. Внедряването като част от екипа може да бъде проблем за инсорсвания персонал и инсорсингът все още не е силно развит вариант на аутсорсинга. Инсорсинг се стреми да създаде временна екипи от най-талантливите новатори, които се вписват в специфичните нужди на фирмата и който помага да се добави стойност в опит на компанията. Използването инсорсинг за справяне с новата глобалните производствени методи, независимо дали в сферата на услугите или производството, е необходимо условие да се анализира в контекста на добавената стойност, риска и сложността на извършената услуга. Липсата на това разбиране може да доведе до договори, които не са договорени правилно.

1. Аутсорсинг особености

През последните години, аутсорсингът се наложи в практиката на съвременния бизнес. Аутсорсингът позволи да се реши дилемата на производителя: да произвежда или да купува необходимите му за производство па крайния продукт компонента. А аутсорсинговата теория се основава на две алтернативи, които предизвикват компаниите да решат тази дилема: лансирането на продукта на пазара е възможно или чрез повишаване на качеството, или чрез намаляване на цената. Анализът на българския опит показва, че съществува и трета алтернатива, при която компанията си поставя за цел да увеличи финансовата си устойчивост, без да дефинира приоритетите си за пласмент на продукцията.

Оттук могат да бъдат формулирани целите, които си поставя производителят, решавайки да купува или да произвежда¹:

- Повишаване на качеството на продуктите при постоянни производствени разходи.
- Понижаване на цените на реализираните продукти и запазване на текущото равнище на качество за сметка на понижаване на производствените разходи.
- Подобряване на финансовата устойчивост чрез минимизиране на разходите и запазване на текущото равнище на качеството на продуктите. Изискванията за качество, разходи, цени, финансова устойчивост могат да бъдат противоречиви, но те винаги са взаимосвързани.

Аутсорсингът е инструмент, позволяващ оптимизиране на конфигурацията на бизнес-системата, изхождайки от компромиса между разходи, качество на продукта и желанията на мениджърите да притежават определени производствени активи.

¹ Калиев Т. Аутсорсинг и развитие компании: особености аутсорсинга ма различнъх фазах развития компании - Корпоративнъш менеджмент, 2002, No7.