

## АУТСОРСИНГ И ПРОБЛЕМА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

<sup>1</sup>Нащекина О.Н., <sup>2</sup>Тимошенко И.В.

<sup>1</sup>*Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»*, <sup>2</sup>*Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия», г. Харьков*

По мере роста организаций и усложнения их структур для многих из них становится актуальной стратегия аутсорсинга. Аутсорсинг представляет собой передачу сторонней организации отдельных функций или бизнес-процессов, которые не являются для компании основными. Преимущества аутсорсинга достаточно очевидны: снижение издержек за счет более эффективной реализации бизнес-процессов аутсорсером, возможность доступа к передовым технологиям без дополнительных инвестиций в основные фонды, использование высококвалифицированных специалистов при одновременном снижении расходов на создание и поддержание рабочих мест и другие. Все это дает возможность компании, пользующейся услугами аутсорсера, сконцентрировать свои ресурсы на ключевых направлениях деятельности и, в конечном итоге, повысить свою конкурентоспособность.

В то же время, переводя бывшие внутренние процессы компании в сферу действия рыночного механизма, аутсорсинг неизбежно ведет к росту транзакционных издержек, которые включают в себя издержки поиска потенциального партнера (аутсорсера), издержки составления и заключения контракта, издержки мониторинга действий сторон в рамках контракта и издержки по обеспечению выполнения контракта. Как известно, поведенческими предпосылками возникновения транзакционных издержек являются ограниченная рациональность экономических агентов и их склонность к оппортунистическому поведению [1]. Величина транзакционных издержек определяется такими параметрами сделок (транзакций), как степень специфичности, повторяемость, неопределенность результата и другими [1].

При принятии решения относительно использования аутсорсинга необходимо оценивать не только экономию за счет более эффективного выполнения функции аутсорсером, но и возможные потери, связанные с транзакционными издержками. Неслучайно компании выбирают стратегию вертикальной интеграции, которая по своей сути противоположна аутсорсингу, даже тогда, когда сторонняя организация может реализовывать определенный вид деятельности более эффективно. Проблема взаимодействия в рамках рыночного механизма может состоять именно в высоком уровне транзакционных издержек и высокой вероятности оппортунистического поведения со стороны организации-партнера. Стратегия аутсорсинга оправдана, если транзакционные издержки не превышают выигрыш от привлечения сторонней организации к выполнению бизнес-процессов.

### **Литература:**

1. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting / Oliver E. Williamson. – New York Free Press, 1985. – 450p.