

УДК 620.4:622. (477)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Котик В.О., к.е.н., доцент (УкрДУЗТ)

В даний час аутсорсинг розглядається як сучасна методологія високоефективних і конкурентоспроможних організацій, суть якої - адаптація управління організацією до умов ринку, що дозволяє швидко входити в новий бізнес, використовуючи всі наявні можливості зовнішнього середовища, а в окремих випадках і ресурси конкурентів [2].

Хоча аутсорсинг часто називають «феноменом ХХ ст.», А також «найбільшим відкриттям бізнесу останніх десятиліть», проте тільки з кінця 80-х рр. ХХ ст. аутсорсинг приймає стратегічне значення в сфері управління компанією і набуває широкого поширення в світовій практиці.

На думку фахівців в області аутсорсингу [1, 2], визначення кількості постачальників послуг є поширеною проблемою для багатьох підприємств, так як одні вважають, що постачальників має бути не менше двох. У цьому випадку виключається залежність від одного постачальника послуг, крім того, між ними народжується конкуренція. Прихильники ж стратегій «стрункого» виробництва воліють одного постачальника і розглядають його як партнера по бізнесу [2].

На нашу думку, якщо слідувати принципу «один аутсорсер на кожній регіональній філії дороги або в дорожній дирекції», то може відбутися процес монополізації, в результаті якого в сфері залізничного транспорту залишиться обмежена кількість аутсорсерів, і це може поставити ПАТ «УЗ» в залежність від постачальника послуг, що призведе до зниження якості виконуваних робіт, послуг, що надаються, в тому числі що поставляються кінцевому споживачеві, зриву поставок. Все це вплине на імідж компанії та її фінансовий стан. В умовах монопольного ринку ціни на товари (роботи, послуги) встановлюються, як правило, вище, ніж на конкурентному ринку, однак при цьому знижуються обсяги випуску.

Ще одним недоліком при укладенні контракту в умовах монопольного ринку є ризик, який існує завжди - несподівана відмова від послуг аутсорсера або його банкрутство. В цьому

випадку у фірми-замовника виникає необхідність терміново шукати нових партнерів або починати самостійно виконувати функції. Але так як роботи (послуги) у сфері залізничного транспорту є досить спеціалізованими, то зрозуміло, швидко знайти аутсорсингової компанії, яка замінила б попередню, неможливо, при цьому сама компанія вже не володіє достатніми знаннями і досвідом, не володіє кваліфікованим персоналом, оскільки тривалий час виконання робіт (послуг) здійснювалося сторонньою організацією.

Вважаємо, що фірмам, які застосовують аутсорсинг, необхідно створювати умови для конкуренції між потенційними аутсорсерами і тільки після ретельного відбору укласти з ними короткострокові угоди. Потім, переконавшись в правильному виборі аутсорсера, можна укласти середньострокові або довгострокові угоди. При взаємодії з аутсорсинговими фірмами, незалежно на якій основі (короткостроковій, середньостроковій або довгостроковій), необхідно не тільки розробити систему оцінки і контролю за якісним виконанням робіт (послуг), але і систему оцінки ефективності застосування аутсорсингу, засновану на вивченні різних аспектів стратегічного розвитку.

З метою ефективної роботи в умовах аутсорсингу кожне конкретне структурний підрозділ ПАТ «УЗ» має визначити мету від застосування аутсорсингу [1]:

- оптимізація чисельності, підвищення рівня продуктивності праці;
- вивільнення несписочного складу шляхом переведення працівників, оформлених раніше за цивільно-правовими договорами, до аутсорсингової компанії;
- економія витрат підприємства.

При будь-якій обраній цілі застосування аутсорсингу виправдано тільки в разі реальної економії витрат або їх неперевищення (щодо першої і другої мети).

Проаналізувавши взаємодію ПАТ «УЗ» із зовнішніми постачальниками послуг, можна зробити висновок, що пріоритетним при виборі постачальника є перша схема - Utility (корисність) - пріоритетними є фактор ціни і рівень обслуговування, проте рівень сервісу не завжди буде відповідати заявленим вимогам.

Зниження витрат, безумовно, одна з найважливіших тактичних причин застосування аутсорсингу, проте якщо вона і єдина, то ефективність аутсорсингу можна поставити під сумнів.

На думку аналітиків [1,2], у компанії може бути багато причин для застосування

аутсорсингу, проте фінансовий фактор до них не відноситься. У звіті Compass Management Consulting зазначено, що до останніх років контракту перевищення його вартості над вартістю внутрішнього процесу може становити від 30 до 45%, що підтверджує наступне - економія коштів за допомогою аутсорсингу є помилкою. За прогнозами Compass, дві третини діючих аутсорсингових контрактів будуть розірвані саме через підвищення їх вартості [2].

Укладення контракту за принципом «закупівля за найбільш вигідною ціною» призводить до низьковитратної угоди, тому не варто очікувати, що бізнес буде більш гнучким і конкурентоспроможним протягом довгого часу. Застосування підходу «орієнтація на ціну» може привести до виникнення невідповідностей між переданою функцією або бізнес-процесами на аутсорсинг і функціонуванням всієї компанії-замовника. Для того щоб укласти взаємовигідну угоду, фактор ціни повинен бути другорядним. В ході формування аутсорсингових взаємин необхідно знайти рівновагу між ціною і якістю, оскільки очікувати високої якості робіт (послуг) за низькою ціною недоцільно.

Незважаючи на те, що впровадження аутсорсингу і аутстафінгу в ПАТ «УЗ» і в його підрозділи принесло позитивний результат, проте аналіз застосування даних схем менеджменту виявив такі серйозні проблеми [2]:

- недостатність регламентованості і прозорості в управлінні аутсорсинговими взаємовідносинами;
- відсутність чітких вимог, критеріїв та умов при реалізації і управлінні аутсорсингом;
- низький рівень обґрунтованості прийняття рішень через брак, з одного боку, спеціалізованих інструментів планування, а з іншого - оцінки соціально-економічних і фінансових наслідків їх реалізації;
- відсутність чітко розроблених методів оцінки існуючих аутсорсингових взаємин;
- обмежений обсяг інформації про становище і якості управління процесом в структурних підрозділах компанії.

І, тим не менше, як це було вже зазначено нами, аутсорсинг є потужним інструментом, доступним керівництву компанії, де успіх залежить від того, як чітко поставлені завдання, визначені терміни, а також розуміння, що робота не закінчена після підписання контракту. Аутсорсинг сам по собі як інструмент - ні гарний і яким поганим. А ось те, як він використовується, має великий вплив на організацію та людей, в них працюють [2].

Список використаних джерел

1. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
2. Бравар, Жан-Луи. Эффективный аутсорсинг : понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.

УДК 656. 056.4

ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ СВЕТОФОРА НА РЕГУЛИРУЕМОМ ПЕРЕКРЕСТКЕ МЕТОДАМИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

*Кравченя И.Н., к.э.н., доцент,
Васильева Е.П., магистр(БелГУТ)*

Увеличивающаяся концентрация автомобильного транспорта в городах создает проблему обеспечения безопасности дорожного движения. Введение светофорного регулирования ликвидирует наиболее опасные конфликтные точки, что способствует повышению безопасности движения. Однако чаще всего режим работы регулируемых перекрестков в больших городах неэффективен по причине неточных расчетов параметров светофорного регулирования. Особое значение имеет продолжительность светофорного цикла, число и очередность фаз светофорного регулирования в часы «пик», когда перекрестки функционируют на пределе своей пропускной способности. Кроме того, пропускная способность автомобильных дорог не может быть выше пропускной способности перекрестков, которую, в том числе ограничивает и снижает неоптимальный режим работы светофорной сигнализации [1]. Оптимизация режимов работы светофорного регулирования позволит увеличить пропускную способность, сократить объем выбросов токсичных веществ и сократить аварийность.

Исследуемый объект расположен на пересечении улиц Советская, Рогачевская и Тельмана города Гомеля. Улица Советская является одной из центральных улиц города и относится к категории А. Через исследуемый