

- осуществление координирующих и посреднических функций между отделами маркетинга и продаж, производства, научно-технических исследований и проектирования новых изделий фирмы по вопросам технического обслуживания и эксплуатации оборудования.

Можно отметить, что реализация некоторых принципов потребует от руководителей создание на предприятии новых служб и отделов.

Тенденция развития современного общества показывает, что любое предприятие станет использовать сервисные услуги как важнейшую составляющую прибыли и, поэтому соблюдение принципов организации фирменного сервиса позволит предприятиям приобрести большую устойчивость на рынке.

Н.Г. Малышенко, А.Б. Дворянская

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕРВИС КАК РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг – это передача сторонним организациям целиком функций производства или части задач, связанных с производством продукции. Можно условно выделить два вида аутсорсинга: аутсорсинг заготовок и комплектующих и аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции. В первом случае это доля закупаемых узлов и комплектующих. Во втором случае речь идет о передаче сторонним организациям функций транспортировки, ремонта оборудования, подготовки производства, самого производственного процесса, т. е. это уже промышленный сервис. Он представляет собой набор мероприятий, связанный с предпродажным обслуживанием продукции. На предприятиях зарубежных стран с изменением стратегии в сторону расширения сервисного обслуживания величина прибыли от оказания услуг увеличивается и может составлять до 70-75% от общей прибыли фирмы. Применение сервиса на протяжении всего жизненного цикла продукции считается наиболее рациональным.

Переход предприятий к развитию аутсорсинга и в частности промышленному сервису приводит к ряду положительных тенденций. Можно выделить следующие: сокращение убытков от проданных нерентабельных подразделений; получение прибыли от продажи этих подразделений, которую можно инвестировать в развитие основного бизнеса; сокращение сроков и затрат на монтаж, наладку, ремонт оборудования; отсутствие затрат на содержание рем. персонала; сокращение убытков от простоев рем. техники и оборудования; возможность пользоваться более качественными и относительно дешевыми промышленными услугами со стороны.

Характер развития аутсорсинга и промышленного сервиса целесообразно рассмотреть на примере конкретной зарубежной машиностроительной компании. Таковой является «JLG Industries» - производитель погрузчиков, подъемников и телескопических экскаваторов с оборотом в 1 млрд. долл. Компания «JLG Industries» закупает материалы в основном стальной лист и узлы, т. е. колеса, гидравлику, двигателя и др. Таким образом, производство заключается в изготовлении только корпуса машины, а уже собранные и готовые к установке на машины узлы поступают от поставщиков прямо на конвейер. Причем поставки организованы таким образом, что поставщик сам определяет время и объемы поставок благодаря интегрированной системе отчетности и контроля объемов производства продукции, объемов запасов на складах.

Плюсы развития промышленного сервиса четко просматриваются у нефтегазовых компаний. Принципиальная особенность состоит в широкой диверсификации (расширении) сервисных фирм, освобождающих нефтегазовые компании от комплекса работ по обслуживанию сложной техники, ведению подготовительных, разведочных работ, по обустройству скважин, что позволяет компаниям сосредоточиться на основной деятельности, т. е. добыче газа и нефти.

Таким образом, можно подвести итог, что в современных рыночных условиях предприятия машиностроительного комплекса не выгодно держать на балансе нерентабельные цеха, все больше предприятий от них отказываются, пользуясь услугами сторонних организаций, тем самым, показывая эффективность перехода к развитию аутсорсинга и промышленного сервиса.