

В октябре 2005 г. в Москве компания "РТСофт" провела III Российский форум "Встраиваемые компьютерные технологии" (ВКТ). На форуме среди прочих тем затрагивались вопросы аутсорсинга в области ВКТ. Участники форума отмечали, что одним из действенных механизмов по поддержанию конкурентоспособности компаний (производителей электронных компонентов, производителей и заказчиков базовых аппаратных и программных средств), работающих в области встраиваемых компьютерных технологий (ВКТ), является стратегия аутсорсинга.

Задача всех участников рынка ВКТ (производителей электронных компонентов, производителей и заказчиков базовых аппаратных и программных средств) определяется принципом: "быть на рынке вовремя". Как можно осуществить этот принцип в условиях резкого обострения конкуренции на отраслевых сегментах рынка, перегруженности подразделений фирм поставщиков, занимающихся разработками, резкого дефицита инженерных кадров в мире, усложнения компьютерных шин и микропроцессорных технологий? Решить эту непростую задачу можно за счет применения стратегии аутсорсинга, перехода от вертикальной интеграции компании (по принципу сделаем все дома) на горизонтальную, т.е. на аутсорсинг.

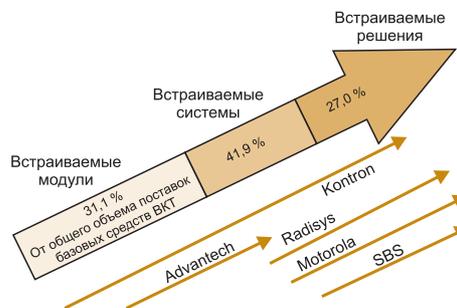
Увеличение доли аутсорсинга бизнес-процессов у компаний, работающих в области ВКТ, составил 40% в период 1999-2005 гг., т.е. эта тенденция подтверждает, что именно за счет применения стратегии аутсорсинга и заказчики, и поставщики ВКТ, и производители базовых компонентов достигают скорейшей и успешной реализации своей рыночной политики.

Для заказчиков ВКТ (системных интеграторов, OEM-производителей, конечных пользователей) применение стратегии аутсорсинга означает возможность целиком сфокусироваться на своей корневой компетенции, на развитии корневых преимуществ, то есть предоставлении тех услуг, которые могут быть созданы именно в этой компании, а все остальные бизнес-процессы они стремятся отдавать на аутсорсинг. Когда заказчики ВКТ выбирают для себя поставщика, они рассматривают ряд критериев, среди которых цены сегодня стоят не на первом месте (а в среднем на третьем). По степени важности сегодня учитываются доступность продукта, сроки поставки, надежность, долговечность, а также качество, использование современных стандартов и т.д.

Для производителей базовых аппаратных и программных средств ВКТ использование стратегии аутсорсинга означает увеличение объемов поставок (во всем мире прирост поставок базовых средств ВКТ составляет до 15%/год). Например, в области телекоммуникационного сегмента рынка прирост продаж базовых средств составил до 10%/год. Наблюдается увеличение объемов

аутсорсинга у таких крупных производителей, как Alcatel, Siemens, Nokia и др.

При этом компании-поставщики аппаратно-программных средств ВКТ не занимаются производством базовых микропроцессорных технологий (это поле деятельности лидеров микропроцессорной индустрии таких, как Intel), базовых PC-технологий, технологий, связанных с потребительским рынком. Они концентрируются именно на создании ВКТ с различной степенью проникновения на вертикальные рынки (транспорт, медицина, военное применение, телекоммуникации). Кроме того, для каждой фирмы, работающей на рынке ВКТ, характерна своя собственная стратегия в области предложений встраиваемых компонентов в диапазоне от модулей до готовых систем. Эта стратегия может предусматривать присутствие фирмы во всем спектре применений от дешевых систем стоимостью в десятки евро до систем стоимостью 1 млн. евро либо большую концентрацию на каком-то одном сегменте. На рисунке (из презентации вице-президента международного холдинга Kontron AG



У. Германа) показана стратегия в области поставок продукции пяти известных поставщиков в ВКТ. Поставщикам аппаратно-программных средств ВКТ применение аутсорсинга предоставляет возможность в большей степени специализироваться на целевых рынках, более концентрированно использовать свои дефицитнейшие инженерные ресурсы. В связи с этим крупные компании стремятся включить в свой состав более мелкие специализированные фирмы, с целью обеспечить свое лидерство на рынке.

В заключение необходимо обратить внимание OEM-производителей и системных интеграторов, работающих на российском рынке ВКТ, на перспективность и инновационность использования общемирового опыта ведения бизнеса по методу аутсорсинга. Многие отечественные заказчики ВКТ сегодня все еще разрабатывают собственные платы, модули и прочее встраиваемое оборудование и тратят на это много времени и средств, вместо того чтобы приобрести готовые компоненты для своих решений у аутсорсеров, ускорив тем самым сроки вывода готовых продуктов на рынок и повысив их конкурентоспособность.

Контактный телефон (495) 334-91-30. Материал подготовлен на основе аудиозаписи выступлений участников III Российского форума "Встраиваемые компьютерные технологии".