

Аутсорсинг как стратегия развития бизнеса

Проведя исследования в применении аутсорсинга на Российском рынке, а так же изучив иностранные ресурсы, можно смело отметить, что применение аутсорсинга становится всё более распространенным, количество компаний передающих отдельные функции на аутсорсинг становится все больше. Перед тем как передавать функции на аутсорсинг компания должна четко знать, готова ли она к аутсорсингу, какие функции будут переданы, какой организации представителя аутсорсинговых услуг будут переданы отдельные функции.

Аутсорсинг - все более и более господствующий компонент современной корпоративной стратегии. Основные цели: сокращение эксплуатационных затрат и более эффективное использование оборотных средств. При этом, по данным опроса руководителей американских и европейских компаний, консалтинговая фирма Accenture (www.accenture.com), делает вывод что 86 % опрошенных также полагают, что аутсорсинг дает им больше контроля над их бизнесом. Более 55 % опрошенных сообщили, что аутсорсинг помогает быстрее и более эффективно осуществлять управление бизнесом. Многие также подтвердили, что аутсорсинг - лучший способ управлять функциями, которые не являются основными для бизнеса, достигая при этом высокой эффективности, увеличивая их способность к дифференцированию. Все эти преимущества ускорили рост объема услуг аутсорсинга. Но, несмотря на популярность, аутсорсинг - все еще сложный процесс, который компании должны осуществлять только хорошо подготовившись. Все начинается с основного набора вопросов:

- 1) действительно ли ваша компания готова воспользоваться услугами аутсорсера для выполнения работ?
- 2) почему ваша компания готова привлечь третьих лиц для выполнения работ?

Например, в области логистики - неэффективная транспортная схема, дорогостоящая рабочая сила, несоответствующие требованиям склады и транспортные средства, нехватка оборотных средств, низкий профессиональный уровень персонала, высокие накладные расходы, невозможность изменить ситуацию за счет внутренних резервов и так далее. Все это - потенциально убедительные доводы для того, чтобы воспользоваться потенциалом аутсорсинга.

- 3) какие бизнес процессы, работы, услуги хочет ваша компания передать на функции аутсорсинга?

Выбор обширен и включает (например в логистике): транспортировку, таможенное обслуживание, оплату контрактов, складирование, маркировку, сертификацию, консолидацию отгрузок; страховку, управление снабжением и так далее.

Большинство компаний пользуются частичным аутсорсингом, то есть передают только часть внешних бизнес процессов. Специфические особенности зависят в значительной степени от размера, возможностей и области, в которой работает компания.

Стандартный процесс перехода компании на аутсорсинг состоит из 11 последовательных шагов.

1. Определите какой бизнес процесс следует передать на аутсорсинг.
2. Оцените возможность передачи бизнес процесса на аутсорсинг и определите экономический эффект.
3. Разработайте требования к аутсорсеру.
4. Изучите рынок.
5. Создайте предварительный список потенциальных аутсорсеров.
6. Оцените способности, опыт и распределение рисков различных аутсорсеров.

После подготовки начального списка потенциальных кандидатов, важно исследовать и сравнивать опыт кандидатов и их операционные способности.

7. Скорректируйте окончательный список потенциальных партнеров.

Сужение к небольшому количеству соперников необходимо прежде, чем потребуются дополнительные уровни информации.

8. Проведите переговоры с кандидатами на аутсорсинг.

Переговоры проверяют эффективность будущих отношений и способности сторон найти точки соприкосновения.

9. Выберите аутсорсера.

Заключительный выбор основывается на возможности управлять отношениями с аутсорсером и экономическом эффекте.

10. Разработайте план перехода на аутсорсинг и начните его выполнение.

Определятся период времени, план совместных действий, ответственность за получение наилучших результатов.

11. Непрерывно контролируйте работу аутсорсера и предпринимайте корректирующие действия.

Процесс перехода компании на аутсорсинг очень сложен и многогранен, поэтому требует постоянного контроля и корректировок на начальной стадии.

Аутсорсинг может быть очень перспективен и выгоден для компаний, которых сделали его стратегией развития.