

## ЭТАПЫ ВЫБОРА ПАРТНЕРА ПО АУТСОРСИНГУ

*Гринюк Е.А., студентка*

*Научный руководитель: Федотова И.В., к.е.н., доцент  
Харьковский национальный автомобильно-дорожный  
университет*

Развитие современной экономики сопровождается пересмотром технологий бизнеса и организационных структур управления, переходом на различные формы партнерства. Это позволяет адаптироваться к динамично меняющимся условиям производства и сбыта. Одной из эффективных форм организации бизнеса стал аутсорсинг, который предусматривает решение проблем функционирования и развития предприятий в условиях рыночной экономики с помощью передачи части производственных функций партнерам по бизнесу для сокращения издержек, увеличения гибкости деятельности при изменении условий внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения риска. Принятие решения о переходе на аутсорсинг возможно после анализа плюсов и минусов, возможностей и рисков аутсорсинга; сопоставления стоимости функций или бизнес-процессов при их реализации собственными силами и поставщиками аутсорсинговых услуг и определения показателей эффективности работы аутсорсера.

В научной литературе существует множество различных моделей аутсорсинга. В данной работе были рассмотрены модели аутсорсинга таких авторов как Дж.Брайан Хейвуд [1], Моисеева Н.К., Малютина О.Н., Москвина И.А. [2], Иванова М.М. [3].

Дж.Брайан Хейвуд [1] предлагает следующий алгоритм:

а. Сбор основной информации. Осуществляется сбор информации для заявки на предложение (RFP – request for proposals);

б. Переговоры с поставщиками услуг. Основной задачей этого этапа является уменьшение числа потенциальных поставщиков на основе следующих критериев:

- соответствие поставщика культуре клиента;
- наличие необходимых навыков и знаний передаваемых функций;
- наличие технических средств;
- желание поставщика выиграть тендер.

в. Составление заявки на предложение (RFP). RFP состоит из следующих разделов: краткая информация о компании, причины, побудившие составить RFP, конфиденциальность, основные процессы, временные ограничения, ИТ-стратегия, решающие факторы успеха, меры переходного характера;

г. Помощь поставщикам в составлении RFP;

д. Оценка предложений;

е. Принятие решения.

Моисеева Н.К., Малютина О.Н., Москвина И.А. [2] используют пять этапов для выбора аутсорсера:

- определение возможности сотрудничества (определение образа идеального партнера, параметров заказов и поставок, основных критериев отбора; анализ рынка и идентификация возможных партнеров);

- предварительная оценка поставщиков (формулировка необходимых требований, проверка требований на правильность, определение уровня формализации ответа, подбор кандидатов для участия в тендере по комплексу критериев);

- организация процедуры приглашения на тендер;

- оценка предложений;

- заключение контракта.

Иванов М.М. [3] рассмотрел технология принятия решения о переходе на аутсорсинг она включает в себя такие этапы:

• выявление причин перехода;

• оценка работы собственного подразделения (иной бизнес-единицы), подлежащего переводу;

• оценка перспектив применения аутсорсинга;

• выбор поставщика услуг;

• обобщение результатов предыдущих этапов. Основными причинами перехода на новую систему обычно являются желание организации не расплывать свои силы, сосредоточиться на основных видах деятельности, необходимость повышения качества обслуживания и острая потребность в снижении затрат. В случае принятия решения в пользу аутсорсинга главным условием обеспечения эффективности становится правильный выбор поставщика работ или услуг (рисунок 1).

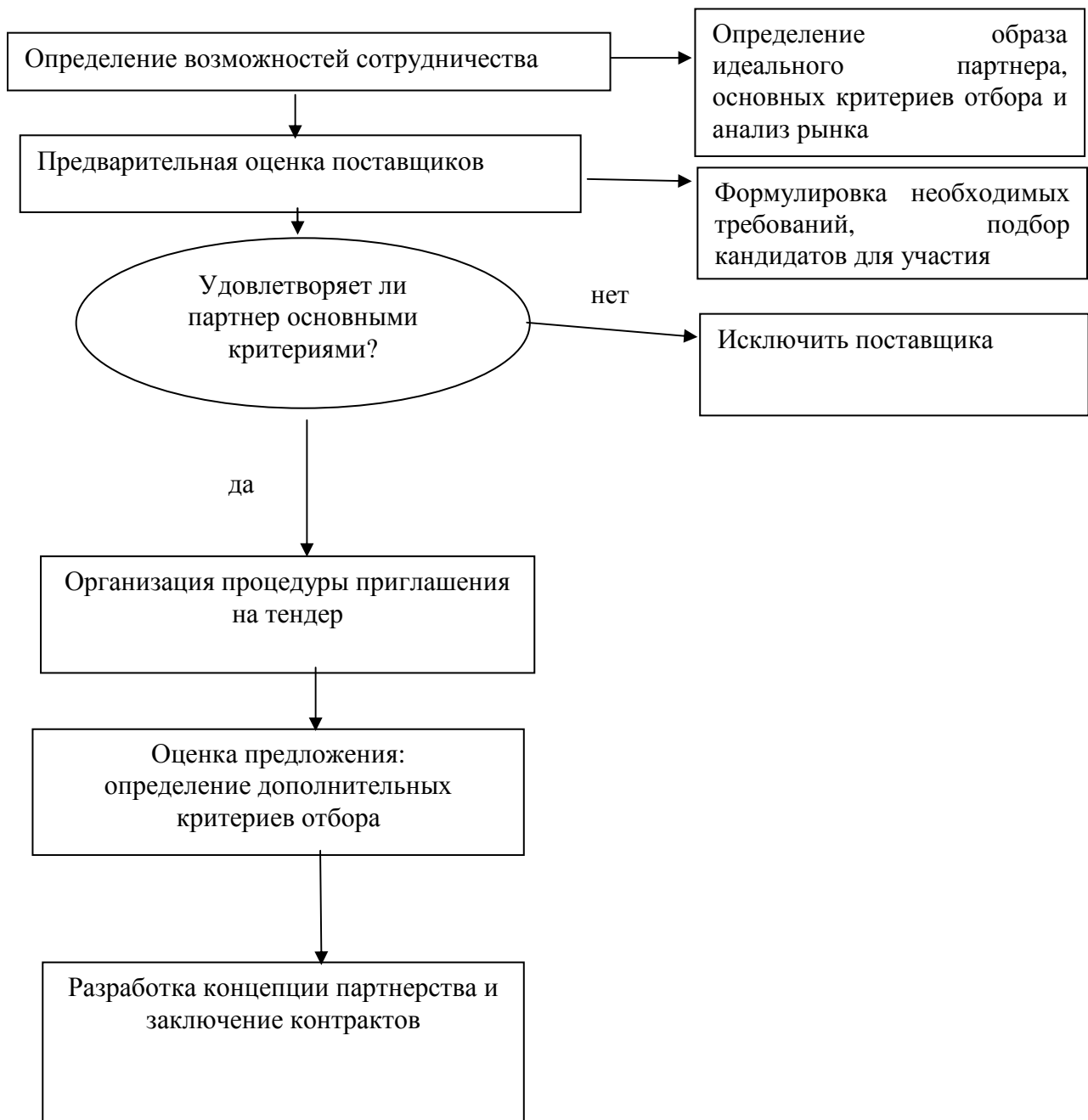


Рисунок 1 - Алгоритм выбора возможного партнера по аутсорсингу [3]

На основе рассмотренных моделей выбора партнера по аутсорсингу было выделено несколько этапов (рисунок 2):

- выбор критериев оценки аутсорсеров;
- выбор потенциальных партнеров, оценка аутсорсеров на соответствие критериям;
- конкурсный отбор;
- разработка условий договора;
- выбор партнера.



Рисунок 2 – Схема алгоритма выбора партнера- аутсорсера

Анализ моделей аутсорсинга позволил выявить, что отсутствуют цельные модели аутсорсинга, представленные в аналитической форме, имеются лишь отдельные модели, охватывающие те или иные этапы процесса аутсорсинга, в частности, этапы оценки эффективности аутсорсинга, выбора аутсорсера.

### Литература.

1. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд /пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 345 с.
2. Моисеева Н.К. Финансы и статистика / Н.К. Моисеева, О.Н. Малютин, И.А. Москвина // Аутсорсинг в развитии делового партнерства, 2012. – 204 с.
3. Иванова М.М. Алгоритм выбора партнеров по аутсорсингу / М.М. Иванова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2010. - № 15 (39). – С. 60-66.