

1. Что такое Аутсорсинг?

Аутсорсинг

- это организационное решение, которое заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом: "оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других".
- это передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия.

2. Причины распространения Аутсорсинга

- Одна из причин распространения этого вида услуги - усложнение бизнес-процессов, создающее неприемлемую для компании нагрузку.
- Новая коммуникационная среда. Формирование эффекта глобальной деревни.
- Сетевая экономика. Установление бизнес-цепочек на основании принципов самоорганизации.

3. Виды Аутсорсинга

Рынок Аутсорсинга услуг подразделяется на два сегмента

- услуги по обработке информации;
- аутсорсинг бизнес-процессов.

4. Аутсорсинг развития

Развитие - это переход от одного состояния функционирующей бизнес-системы к другому ее состоянию

Аутсорсинг организационного развития

- Это передача сторонним подрядчикам всех или нескольких функций, связанных с осуществлением развития компании и с управлением этим процессом .
- Их функция - обеспечить бизнес той степенью организованности, которая необходима.
- Аутсорсинг - это организационная форма взаимодействия между специалистом по организационному или стратегическому развитию и Заказчиком на развитие.

5. Возможные организационные формы взаимодействия Специалиста и Заказчика

Когда целесообразно нанимать аутсорсингового директора по развитию?

- Есть желание сосредоточиться на том, что компания хорошо умеет.
- есть необходимость сосредоточиться на основной деятельности
- у владельца бизнеса созрело понимание, что надо менять бизнес, а понимания, как менять, не возникло.
- есть замыслы, и надо привести компанию в состояние, в котором можно начинать реализацию этих замыслов.
- ощущается дефицит управляемости в организационном развитии. Организационный порядок отстает от бизнеса, от его эффективности и темпов роста.
- есть желание получить компетенцию наиболее высокого класса.

Когда целесообразно нанимать аутсорсингового директора по развитию?

- есть желание привлечь наиболее высококачественный опыт, причем комплексно, и можно приобрести все сразу с определенным уровнем качества;
- есть направленность на высокие технологии, в том числе в аспекте организационного развития;
- есть необходимость быстрого и качественного производства изменений;
- есть потребность сократить издержки от затрат на развитие;
- нет времени и компетенции для развертывания собственного департамента организационного развития; нет смысла иметь департамент организационного развития навсегда.

6. Аутсорсинг как возможность сократить издержки на развитие

- Фирма - аутсорсер, предоставляя услуги нескольким клиентам, распределяет накладные расходы, и, таким образом, оптимизирует экономику.
- Вы покупаете чистую услугу, без дополнительных расходов.
- Аутсорсинг дает возможность сократить затраты на развертывание и поддержание системы стратегического развития.
- Нет необходимости в крупных инвестициях в передовые технологии для поддержки и развития Вашего бизнеса.

Для фирмы-аутсорсера это является главным бизнесом, как следствие, она начинает вкладываться в перспективу.

7. Аутсорсинг как возможность привлечения качественной компетенции в области организационного развития

- Аутсорсинг освобождает руководителя от обязанности непосредственно заниматься формулировкой каждого последующего шага в процессе изменений.
- Кроме того, у сотрудников компании нет необходимости отвлекаться на совместную работу с консультантами, все вопросы по взаимодействию с внешними исполнителями берет на себя директор по развитию.
- Если для решения каких-то вопросов понадобится узкоспециализированная компетенция, руководителю компании не надо проводить переговоры с десятками фирм, каждая из которых отвечает за свой вид работ.
- Если Аутсорсер занимается только организационным развитием, наступает эффект накопления компетенции: чем он больше специализируется, тем лучше управляет.
- Аутсорсер содержит высокооплачиваемых профессионалов за счет большого объема выполнения этой функции, ведь он работает на многих в этом регионе.
- Вероятно, фирма-аутсорсер уже сталкивалась с проблемами, похожими на Ваши. Используя чужой опыт, с каждым разом она решает их все лучше..
- Еще один плюс работы фирмы-аутсорсера - внедрение передового опыта.

8. Препятствия на пути использования Аутсорсинга

- Во-первых - страх
 - страх утраты контроля,
 - страх доверить постороннему коммерческие тайны,
 - просто страх перемен.
- На втором месте - отсутствие общих знаний о принципах Аутсорсинга процессов развития бизнеса.
- Дилемма психологического характера: в человеке может быть доминанта "владеть", а может быть доминанта "управлять". Владеть можно методами, а управлять функциями

9. Аутсорсинг как организационная форма

На Аутсорсинг организационного развития могут быть переданы функции:

- Выявление, оформление и предъявление стратегических интересов собственника.
- Стратегический мониторинг.
- Поиск, формирование идей развития.
- Построение стратегических альтернатив.
- Обеспечение стратегического выбора.
- Бизнес-планирование на основе выбранной стратегии.
- Построение и поддержание системы управления реализацией стратегии (Мультипроектное управление)

10. Организационная структура АС-проектов

- внутренний офис - директор и его организационно-технический аппарат,
- внешняя часть - специально созданное подразделение, (консалтинговая фирма), в котором сосредоточена или может быть сосредоточена необходимая компетенция.

11. Предмет АС-проекта

АС-проект имеет фазы:

- Развертывания. Развертывание внешних методов реализации внутренней функции. Оргдиагностика и проектирование СОУ организации (как Клиентской, так и Консультационной).
- Функционирования. Функционально-методная пара Клиентская организация-Консультационная организация реализует функции СОУ развитием.
- Свертывания. Передача внутренним методам функций СОУ развитием.

12. Принципы расчета вознаграждения за АС-проект

Вид управляемого процесса изменения	Модернизация	Рост	Развитие
Бюджет	Фиксированный. Исчисляется исходя из издержек на осуществление функций ОР	Переменный. Кратный издержкам на развертывание новых организаций.	Переменный. Исчисляется из состава развертываемых функциональных систем.
Бонус	Доля сокращенных издержек Клиента.	Доля прироста прибыли Клиента	Фиксированный. Кратный бюджетам развития.

13. Опыт компании "Агентство Профессионального Сервиса" в реализации АС-проектов.

- Российская специфика ведения АС-проектов;
- Уникальность компании "АПС" в реализации АС проектов;
- Перспективы развития АС в России.