

*Ху сянюй*

*студент*

*2 курс магистратуры, Институт социально-гуманитарного*

*образования*

*Московский педагогический государственный университет*

*Россия, г. Москва*

***КРАТКОЕ ОБСУЖДЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО АУТСОРСИНГА  
КОРПОРАТИВНЫХ УСЛУГ***

*Аннотация:*

*С быстрым развитием мировой экономики, информации, технологий и корпоративной стратегии стратегическое положение аутсорсинга услуг также постоянно улучшается. Однако, хотя аутсорсинг услуг - это хорошо, он не всегда успешен. В этой статье рассматриваются вопросы, на которые следует обратить внимание для успешного внедрения аутсорсинга для поставщиков и установления хороших, взаимовыгодных и долгосрочных отношений аутсорсингового сотрудничества с поставщиками.*

*Ключевые слова: Аутсорсинг бизнеса; поставщики бизнеса; стандарты оценки контроля качества*

*Huxiangyu*

*student*

*2 courses of a magistrac, Institute of social arts education*

*Moscow pedagogical state university*

*Russia, Moscow*

***Brief discussion of modern outsourcing of corporate services***

*Summary:*

*With the rapid development of the global economy, information, technology and corporate strategy, the strategic position of outsourcing services is also constantly improving. However, while outsourcing services is good, it is not always successful. This article discusses the issues that should be paid attention to for the successful implementation of outsourcing for suppliers and the establishment of good, mutually beneficial and long-term outsourcing cooperation relationships*

*with suppliers.*

*Keywords: Business outsourcing; business suppliers; quality control assessment standards*

С быстрым развитием глобальной экономики, информации, технологий и корпоративной стратегии крупные известные компании по всему миру, чтобы снизить корпоративные операционные расходы, повысить операционную эффективность, снизить операционные риски и, таким образом, повысить основную конкурентоспособность предприятий, активно пытаются вывести непрофильные предприятия из эксплуатации и производство предприятий, благодаря бизнес-модели аутсорсинга услуг, поручается третьей стороне с низкой стоимостью, профессиональными технологиями и относительно высокой эффективностью. В результате аутсорсинг услуг стал для нынешних предприятий мощным средством эффективного использования внешних ресурсов и полного повышения их основной конкурентоспособности. Однако, хотя аутсорсинг услуг - это хорошо, он не всегда успешен. Неправильное принятие решений, неконтролируемое управление и недостаточная осведомленность о рисках - все это может привести к отказу от аутсорсинга услуг. В этой статье это обсуждается.

1. Правильно понимайте аутсорсинг услуг. Хотя аутсорсинг в настоящее время является популярным термином, не каждое предприятие должно использовать аутсорсинг. Предприятия должны провести углубленный анализ внутренней операционной ситуации предприятия и изучить, приносит ли аутсорсинг внешние стратегические экономические выгоды предприятию, а также корректировать бизнес-процессы и проводить функциональные изменения на основе бесшовного интеграция. В то же время, в соответствии с целью соблюдения единства бизнес-аутсорсинга и удовлетворения потребностей клиентов, руководители предприятий должны создать чувство сотрудничества и конкуренции и укрепить деловое сотрудничество компаний аутсорсингового альянса. В процессе внедрения бизнес-аутсорсинга мы

должны обладать решимостью добиваться перемен и духом взаимного доверия, а также стремиться создать хорошую информационную сеть и партнерскую сеть с очень гибким производственным механизмом, быстро реагирующим на изменения рыночного спроса<sup>1</sup>.

2.Проведите реинжиниринг бизнес-процессов предприятия.Аутсорсинг должен основываться на реинжиниринге бизнес-процессов, и из этого следует, что у предприятия должны быть те основные предприятия, и какие предприятия полагаются на внешних производителей (компании) для реализации стратегии “аутсорсинга”, которая должна иметь дело с эффективным сочетанием внутренних бизнес-процессов и внешних бизнес-процессов. Проблема.Кроме того, при реинжиниринге бизнес-процессов необходимо в полной мере использовать информационные инструменты и сетевые технологии в новых экономических условиях, своевременно понимать потребности пользователей и удобно и быстро осуществлять динамичное сотрудничество между предприятиями<sup>2</sup>.

3.Строго проверяйте поставщиков услуг.При выборе поставщика поставщик должен всесторонне учитывать квалификацию поставщика, репутацию, эффективность управления, качество обслуживания, добросовестность и производительность, а также относиться к аутсорсингу с долгосрочным стратегическим мышлением. Аутсорсинг не только максимизирует интересы поставщика, но и способствует непрерывному и стабильному развитию поставщика, и обеспечивает беспроигрышную ситуацию как для спроса, так и для предложения.На основе углубленного анализа внутреннего операционного состояния предприятия и менталитета сотрудников исследуйте глубину и масштабы управления поставщиками, стратегическую ориентацию, возможности поддержки информационных технологий, их собственную гибкость и совместимость, опыт работы в

<sup>1</sup> Ян Хунбинь.Риски и контрмеры бизнес-аутсорсинга [J].Модернизация торговых центров, 2006, (27) : 331- 331

<sup>2</sup> Ян Хунбинь.Риски и контрмеры бизнес-аутсорсинга [J].Модернизация торговых центров, 2006, (27) : 331- 331

отрасли и т.д., Из которых стратегическая ориентация особенно важна для убедитесь, что у поставщиков есть совпадающая или аналогичная стратегия развития с предприятием.

4. Стандартизируйте управление контрактами. Обе стороны аутсорсинга услуг должны усилить управление текстом контракта на аутсорсинг и стандартизировать условия прав и обязанностей обеих сторон контракта. Первый заключается в том, что с точки зрения ценообразования затрат необходимо комбинировать рыночные методы ценообразования для обоснованного определения общей стоимости аутсорсинга услуг и определения метода ценообразования, основанного на предмете экономического контракта на аутсорсинг. Что касается обязательств и предложений поставщиков, бизнес-спрос должен тщательно анализировать и измерять. Расценка должна определяться на основе собственных затрат поставщика. Расценка - это не просто общее количество, но и должна включать информацию о цене единицы каждой операции. Обязательство по аутсорсингу, особенно проектов, связанных с государственной политикой или стратегиями поставщиков, должно исходить от высшего руководства компании-поставщика, чтобы избежать непоследовательного понимания соответствующих условий во время выполнения контракта. Явление. Во-вторых, обе стороны должны установить стандарты системы контроля качества, основанные на характеристиках аутсорсингового бизнеса, и согласовать эффективные стандарты оценки и оценки в тексте контракта. Основная причина, по которой многие аутсорсинговые партнерские отношения не могут нормально поддерживаться, заключается в расплывчатых требованиях к обслуживанию. Поскольку требования к услугам не определены количественно или неясны, существует отклонение в понимании как спроса, так и предложения. Поставщики часто считают, что требования заказчика слишком высоки, а заказчик считает, что поставщик добросовестно не выполнил условия контракта.

5. Совместно подготовить руководство по эксплуатации. Поставщик не может рассматривать операцию аутсорсинга как одностороннюю работу

поставщика. Во-первых, он должен работать с поставщиком, чтобы сформулировать операционный процесс, определить информационный канал и составить руководство по эксплуатации, которое обеспечивает стандарт и основу для проверки того, соответствует ли операция другой стороны требованиям. Во-вторых, мы должны настоятельно призвать поставщиков усилить разработку внутренних систем управления, обеспечить, чтобы внутренняя система управления соответствовала требованиям поставщиков к управлению, и постепенно направлять и поощрять поставщиков к повышению уровня управления их бизнесом, уровня качества работы и качества персонала, чтобы развивать партнеров, отвечающих требованиям потребности предприятий в максимально возможном развитии.

6. Налаживайте каналы связи и заранее решайте потенциальные проблемы. Важной причиной неудачи аутсорсингового партнерства является плохая коммуникация, поэтому поставщики, как одно из важнейших звеньев в отношениях с клиентами, должны быть включены во всю бизнес-цепочку предприятия. Чтобы установить правильный механизм коммуникации, обе стороны должны достичь консенсуса относительно коренных причин конфликта, потратить определенное количество времени и энергии на общение и понимание друг друга, обсудить проблемы самого контракта и вопросы, отличные от контракта, и далее поддерживать отношения сотрудничества между двумя вечеринками. В то же время, после создания механизма коммуникации, будущие изменения и потенциальные проблемы должны быть тщательно рассмотрены, и решения должны быть предложены до возникновения проблем.

7. Четко сформулируйте критерии оценки. Прежде всего, при управлении процессами аутсорсингового бизнеса в соответствии с контрактом должны приниматься соответствующие управленческие меры для регулярной проверки и оценки реализации проекта, а также должны выдвигаться своевременные мнения руководства, чтобы гарантировать, что качество бизнеса соответствует требованиям предприятия. Во-вторых, механизм оценки и измерения эффективности не является статичным и должен

постоянно обновляться для удовлетворения потребностей общей стратегии предприятия, содействия постепенной реализации стратегии и создания конкурентного преимущества. В-третьих, запрашивающий не только постоянно оценивает поставщиков, но и постоянно контролирует функции, связанные с аутсорсинговой деятельностью внутри предприятия. Хотя внешнее не является основной способностью предприятия, оно все чаще становится важным фактором создания конкурентных преимуществ предприятия. Это не краткосрочное тактическое поведение, основанное на расширении масштабов производства. Менеджеры бизнеса должны время от времени обращать внимание на свои основные возможности и оценивать их., и в то же время выявлять проблемы и улучшать их.

8. Создать научный механизм стимулирования и сдерживания. Стандарты оценки эффективности должны основываться на реальности, не должны быть слишком высокими, чтобы поставщики не могли их выполнить, и в то же время должны быть работоспособными, но стандарты должны содержать все важные факторы, влияющие на развитие предприятия. Хорошая работа должна быть признана и вознаграждена. даже если поставщики или внутренние функциональные подразделения предприятия испытывают чувство гордости за сделанную ими работу, они также должны быть признаны и хорошо оценены. Искренняя самооценка и позиционирование, этика, взаимное доверие и лояльность, а также выполнение обязательств как со стороны предложения, так и со стороны спроса - все это способствует установлению хороших отношений сотрудничества в области аутсорсинга.

9. Внедряйте межкультурное управление. "Аутсорсинг" предполагает интеграцию ресурсов между различными предприятиями и даже предприятиями в разных странах. Необходимо устранить различные трения и конфликты путем усиления культурного управления, например, подчеркивая командную культуру с последовательными целями; установление отношений честности и взаимного доверия, а также укрепление сотрудничества и координации между соответствующими сторонами; содействие информатизации и знаниям, повышение эффективности субподряда за счет

информатизации, расширение обменов с помощью знаний и проведение творческой деятельности.

Решение предприятия об аутсорсинге услуг также является стратегическим выбором. Это может быть как очень выгодно, так и чрезвычайно трудно защитить. Успешные компании полностью понимают экономическую значимость скоординированных стратегий. Они могут повысить свою осведомленность о предотвращении рисков, усердно работать над развитием основных технологий и развитием превосходных активов и особых отношений, а также стремиться улучшить и расширить свою основную конкурентоспособность. Конкурентоспособность. Бизнес-аутсорсинг основан на предпосылке рационального распределения ресурсов и использования наиболее сильных преимуществ для максимального повышения конкурентоспособности предприятий. Для аутсорсинга не существует фиксированной модели, и его бизнес-искусство также нуждается в собственном непрерывном моделировании и обобщении.

#### **Литература:**

1. Бай Юнь. Исследование стратегии аутсорсинга бизнеса предприятий [J]. Исследование городских предприятий, 2004, (01) : 222- 223
2. Зай Юдонг. Стратегия аутсорсинга эффективности и логистики бизнеса [J]. Экономическая широта и долгота, 2004, (05) : 188- 188
3. Ян Хунбинь. Риски и контрмеры бизнес-аутсорсинга [J]. Модернизация торговых центров, 2006, (27) : 331- 331