

Аутсорсинг процесінің негізгі кезеңдері

АТ аутсорсингіне көшуді ұйымдастыру процесі мұқият дайындықты қажет етеді және әртүрлі ұйымдар үшін ұзақтығы әртүрлі болуы мүмкін бірқатар кезеңдерден тұрады. АТ аутсорсингіне көшу процесінің негізгі кезеңдері:

1. АТ аутсорсингі туралы шешім қабылдаудың стратегиялық және экономикалық негіздемесі.
2. Бір немесе бірнеше қызмет провайдерлерін таңдау.
3. Келісімшартқа дейінгі жұмыстарды жүргізу және келісімшарт жасасу.
4. Өтпелі кезең.
5. Келісімшарттың орындалуын басқару.
6. Келісімшартты ұзарту немесе аяқтау.

Аутсорсинг туралы шешім қабылдаудың стратегиялық және экономикалық негіздемесі.

АТ аутсорсинг мүмкіндігі туралы шешім қабылдау АТ аутсорсинг міндеттерін іске асыру нәтижесінде ұйымның бизнес мақсаттарына қол жеткізу және бар проблемаларды шешу мүмкіндігіне сүйенеді. АТ аутсорсинг стратегиясы ұйымның ат стратегиясына енгізілуі керек.

Осылайша, АТ аутсорсингінің орындылығын негіздеу үшін логикалық тізбекті құру және қадағалау қажет: ұйымның стратегиялық мақсаттарын талдаудан және оларға қол жеткізудегі проблемаларды анықтаудан бастап, бар мәселелерді шешуге көмектесетін АТ аутсорсингінің нақты қойылған міндеттеріне дейін. Осы кезеңде әлеуетті аутсорсинг міндеттері үшін қолда бар инфрақұрылым ресурстарын ескере отырып айқындалатын уақыт шеңбері мен әртүрлі сипаттамаларды қамтитын олардың ресімделген сипаттамасы әзірленеді. Әрбір тапсырма үшін оларды аутсорсингке берудің ықтимал салдарларының тіркелімі жасалады.

Аутсорсингке үміткерлердің Негізгі АТ мүмкіндіктері мен АТ функцияларын анықтау үшін аутсорсинг матрицасына негізделген және шешім қабылдау процесін жеңілдететін әдісті қолдануға болады.

Аутсорсингтің орындылығын негіздеу кезінде екі негізгі аспектіні ескеру қажет:

Стратегиялық маңыздылығы - Бизнесінің талданатын элементінің (құзыреттер, функциялар, қызмет түрлері және т.б.) ұйымның стратегиялары

тұрғысынан қаншалықты маңызды екенін анықтайды. Талдау кезінде бағалаулар қарастырылады - жоғары, орташа, төмен.

Бизнес жүйесінің қарастырылып отырған элементін нарықпен салыстырғанда бағалау— нарықпен салыстырғанда ұйым, бөлімше, бөлім қандай да бір жұмысты, өз функцияларын және т.б. қаншалықты жақсы орындайтынын анықтайды.