

АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

И.А. Заинчковская, канд. экон. наук

Національний університет харчових технологій

Когда возможности быстрого роста уже исчерпаны, а размеры хозяйственной деятельности существенно возросли, предприятие сталкивается с необходимостью гармонизировать систему управления бизнесом. Возникает необходимость в инструментарии, позволяющем эффективно управлять деятельностью компании. Таким инструментарием является система планирования ресурсов предприятия (ERP-система).

Стоимость владения такой системой включает в себя как затраты, связанные с ее внедрением, так и последующей эксплуатацией. Когда проект завершен и система работает, возникает вопрос, каким образом осуществлять поддержку и развитие системы. Ведь операционная деятельность предприятия требует эффективного и качественного сопровождения ERP-системы [3].

Предприятия, которые внедрили ERP до нынешнего экономического спада, в настоящее время сталкиваются с серьезной дилеммой: как повысить эффективность функционирования ERP-систем, одновременно снижая эксплуатационные расходы и количество персонала?

Одной из возможностей решения этой задачи может быть привлечение внешней компании-партнера, специализирующийся на предоставлении необходимых услуг (консалтинг по внедрению информационной системы, ее поддержка, хостинг). Такие компании могут предоставить предприятию значительно больше, чем просто услуги по поддержке системы. Услуги для корпоративных систем могут охватывать широкий спектр знаний и возможностей, таких как: хостинг (закупку, установку и поддержку соответствующего оборудования, баз данных в удаленном центре обработки данных), поддержка и мониторинг основных приложений.

С учетом ведущей роли, отведенной информационным системам в эффективности хозяйственной деятельности, предприятиям необходимо стратегическое партнерство по управлению и поддержке этого жизненно важного аспекта своего бизнеса. Ниже мы рассмотрим преимущества, которые партнерство с внешним поставщиком обеспечивает предприятиям.

Прежде всего, предприятие может сосредоточиться на своей основной деятельности, не распыляя ресурсы на другие функции. Учитывая экономический спад, предприятия вынуждены думать более о стоимости, чем о затратах. Это же мышление побудило предприятия инвестировать в ERP-системы, в первую очередь, для того, чтобы рационализировать бизнес-процессы, оптимизировать эффективность основного бизнеса и ликвидировать все, что не приносит добавленной стоимости, на всем предприятии.

Аутсорсинг как передача функций по обслуживанию информационных систем внешним партнерам, специализирующимся на этой деятельности, способствует гибкости планирования ресурсов и эффективности их использования [1].

При этом надежный партнер поддержки может стать единственным источником постоянного совершенствования и оптимизации ERP. Независимо от того, внедрялась система своими силами или с привлечением внешних консультантов, результат внедрения зачастую является компромиссом видения многих участников. И его возможные недостатки обнаруживаются после запуска системы в эксплуатацию. Внешняя компания-партнер, обладая опытом внушительного числа внедрений и поддержки систем многих компаний, может предложить оптимизацию системы и пути ее дальнейшего развития.

Предприятия должны учитывать постоянную необходимость для ERP-систем быть гибкими и иметь возможность для поддержки постоянно меняющихся технологий и растущих стратегических требований. Руководители отдела информационных технологий, IT-директора должны иметь доступ к квалифицированным ресурсам, чтобы добавлять в систему новые функциональные возможности, улучшать текущую среду, а также управлять спросом на последующие проекты.

Используя аутсорсинг, IT-директор не берет на себя риск пере- или недооценки ресурсов, необходимых для поддержания информационной системы и управления спросом на последующие проекты. Ведь если в процессе внедрения IT-директор может спланировать ресурсы в зависимости от внедряемой функциональности и обеспечить их полную загрузку, то в процессе поддержки определить, какие ресурсы и в каком количестве необходимы, весьма проблематично [2]. Предприятию приходится дорогих высококвалифицированных специалистов при отсутствии гарантий их эффективной загрузки. Более того, по причине сложности ERP-систем, последние внедряются и поддерживаются командами узкопрофильных специалистов; отсутствие одного из них не заменяется другим. Таким образом, предприятию приходится содержать избыточные ресурсы с риском их недоступности в нужное время.

При такой стратегии необходимые ресурсы могут быть доступны в нужное время, чтобы поддержать потребности предприятия. Вопросы оптимальной численности персонала и его доступности будут переложены на партнерскую организацию. В свою очередь, предприятие получает необходимую гибкость, чтобы перенаправить свой IT-бюджет не на оплату персонала, а на удовлетворение настоящих потребностей и долгосрочных стратегических приоритетов. Имея доступ к множеству квалифицированных ресурсов или ресурсов с определенным набором уникальных навыков, предприятие может решать задачи без необходимости обучать, нанимать на работу.

Для многих предприятий, подыскивающих наилучший подход к успешным инвестициям в информационную систему, модель аутсорсинга — привлекательное предложение. Это максимально увеличивает эффективность владения ERP-системой, обеспечивая при этом большую гибкость ресурсов, которые можно увеличивать или уменьшать, в зависимости от изменяющихся требований проекта, в то же время, достигая целей доступности и производительности системы. неограниченные ресурсы на поддержку этих стратегических инициатив, для дальнейшего расширения ERP-системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций*. Уч. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. М.: Инфра — М, 2003. — 187 с.

2. *Валитова А.В.* Аутсорсинг в России сегодня: страхи и сомнения [Текст] / А.В. Валитова // Молодой ученый. — 2012. — №10. — С. 112 – 114.

3. *Практика и сценарии развития производственного аутсорсинга* // Сироткин Д. // «Управление производством», №1. — 2009.

4. *Ренди Баррет* — Успешный аутсорсинг — это шаг в правильном направлении / КОНСАЛТИНГ.РУ — 2012. — № 23.