

МЕТОДИКА ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЮНИЛЕВЕР РУСЬ»

Кузнецова Кристина Николаевна

магистрант, АНОО ВО Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, РФ, г. Омск

В работе будет рассматриваться процесс внедрения аутсорсинга согласно методике Кочеткова Д. М – эта методика наиболее полно раскрывает этапы перехода.

Для того чтобы принять решения о переходе на аутсорсинг, согласно методике, необходимо проанализировать фактическое состояние предприятия [3, с. 197]. Результаты проведенного анализа показали, что предприятие имеет серьезные проблемы, финансово неустойчиво, имеет риски потери платежеспособности, так как на протяжении нескольких периодов финансовым результатом хозяйственной деятельности был получен убыток.

Высшим руководством принято, что производство основной и вспомогательной продукции нельзя передавать внешней стороне, так как этот бизнес-процесс требует непосредственного контроля, независимо от того, что на данный бизнес-процесс приходится большая часть расходов. Поэтому на передачу внешней стороне выделили полностью финансовый центр по учету и составлению отчетности – это вторая по «затратности» функция, но она является непрофильной.

Следующий этап - оценка положительных и отрицательных факторов для передачи финансового центра поставщику-аутсорсеру [2, с. 47]. ООО «Юнилевер Русь» выбрал в качестве своего партнера омский филиал ООО «Датавижн НН» по нескольким критериям: относительно низкая стоимость услуг по сравнению с конкурентами, качественная информационная база, высококвалифицированные специалисты, а также географическое положение компании – расположение финансового центра в Омске способствует предоставлять услуги для 11 часовых поясов – это 52 немаловажный фактор для транснациональной компании, имеющих партнеров в многих странах.

Следующий этап – это разработка условий аутсорсингового контракта между ООО «Юнилевер Русь» и филиалом ООО «Датавижн НН». На каждое переданное направление рассчитывается ежемесячно и в целом на год смета затрат. Каждый год контракт пересматривается, происходит перерасчет относительно среднерыночной стоимости услуг, и согласовываются дополнения, касающиеся индексации услуг на очередной год [1, с. 48]. Контракт между клиентом ООО «Юнилевер Русь» и поставщиком-аутсорсером омским филиалом ООО «Датавижн НН» был заключен на 10 лет.

Последним этапом выбранной методики по внедрению аутсорсинга и оценке его использования является выполнение контрактных условий. Клиент должен проверять качество оказанных услуг, поэтому, кроме перечня ключевых показателей эффективности, поставщик должен предоставлять ежеквартально, а также годовой отчет об оказанных услугах. В данном отчете указывается минимальный уровень показателей и фактически выполненный объем работы.

Таким образом, на примере глобальной компании ООО «Юнилевер Русь» был рассмотрен процесс внедрения аутсорсинговых технологий в хозяйственную деятельность компании согласно выбранной методики ученого Кочеткова Д.М. В данной методике обнаружены некоторые недостатки и проблемы.

Принятие ключевого решения об использовании аутсорсинга в своей деятельности – это стратегически важный момент. Руководству и топ-менеджерам компании необходимо тщательно взвесить все положительные и отрицательные стороны аутсорсинга. Также в самой методике четко не прописано как описывать эффективность использования аутсорсинга. Поэтому клиент может оценить результативность предоставленных услуг только по тем критериям, которые прописаны в договоре. Это главный недостаток методики, который можно устранить с помощью разработки универсального коэффициента, который можно будет применять не только для аутсорсинга в области бухгалтерского учета, но и в других направлениях аутсорсинга.

Этот коэффициент интегральный, может представлен в виде произведения трех основных критериев, которые характерны для любого вида аутсорсинговых услуг, а именно:

- 1) оценка объема оказанных услуг,
- 2) экономичность оказанных услуг,
- 3) качество обслуживания.

Среди высшего руководства клиента выбирается 10 человек-экспертов (количество может варьироваться исходя из масштабов предприятия), которые будут оценивать данные критерии по шкале от 0,1 до 1. Если среднее значение по критерию более 0,5, то это означает «удовлетворительно», если менее – 56 оценка «неудовлетворительно».

Использование аутсорсинга считается эффективным, если в результате расчетов получается значение более 1. Если значение менее 1, то руководству компании стоит задуматься о целесообразности применения аутсорсинга в дальнейшем.

Данный коэффициент универсальный, его можно использовать для предприятия любой отрасли.

Список литературы:

1. Болатова М.С. Бухгалтерский аутсорсинг // Студенческий. 2023. № 18-7 (230). С. 48-49.
2. Титова В.С., Елакова А.А. Аутсорсинг бухгалтерского учёта: теоретические особенности и методологическое обеспечение перевода клиента // Агентство "Слияния и Поглощения". 2022. № 4 (9). С. 45-49.
3. Сергеева Т.Г., Самарин В.А., Химач И.Р. Процесс принятия решения о передаче работ и услуг на аутсорсинг//Техник транспорта: образование и практика. 2022. Т. 3. № 2. С. 196-201.