



АСТРА

ПАРТНЕРСТВО
ПРОФЕССИОНАЛОВ
АУТСОРСИНГА

www.astra-partners.ru

Учебник НП «АСТРА» «Основы профессионального аутсорсинга»

Июль, 2017 год



СТРА

ПАРТНЕРСТВО
ПРОФЕССИОНАЛОВ
АУТСОРСИНГА

www.astra-partners.ru

Актуальность темы

- Аутсорсинг, как динамично развивающийся инструмент оптимизации деятельности предприятий, предполагает эффективное взаимодействие между заказчиком и поставщиком услуг.
- С одной стороны, каждый бизнес уникален и требует индивидуального подхода при переходе на аутсорсинг, с другой стороны, аутсорсинг – это четкое соблюдение процедур взаимодействия, стандартов, форм отчетности и работа по оптимальным алгоритмам для достижения высокого качества и эффективности.



Зачем нужны стандарты?

- Концентрация лучших практик
- Форма взаимодействия профессионалов
- Основа обучения и сертификации
- Системная картина индустрии
-



Но..., стандарт - не догма,
а руководство к действию!

Инфраструктура и экосистема российского аутсорсинга



- Для того, чтобы аутсорсинг стал интересен и понятен широкому кругу российских практиков, мало перевести на русский язык зарубежные пособия и своды знаний...
- ...Необходимо постоянно работать над созданием в России инфраструктуры и экосистемы поддержки и развития аутсорсинга...
- ...Что, в свою очередь, требует наличия российского свода знаний по аутсорсингу, учитывающего лучшие международные практики и наработанный локальный опыт

Международные источники

- **IAOP – International Association of Outsourcing Professionals**
 - Свод знаний OPBoK – Outsourcing Professional Body of Knowledge
 - Сертификат COP – Certified Outsourcing Professional
- **SIG – Sourcing Industry Group** (ранее - CPO Interest Group)
 - SIG University, focus on online education
 - Сертификаты – Certified Governance/Sourcing Professional/Expert
- **GSA - Global Sourcing Association, ранее NOA (UK)**
 - NOA Pathway Program
 - GSS – Global Sourcing Standard
- **GA – Governance Academy (US)**
- **IBM SSME – Service Science Management and Engineering**



Оглавление (предварительно)

1. Определение аутсорсинга как практики менеджмента
2. Определение сквозных процессов аутсорсинга в организации и управление ими
3. Интеграция аутсорсинга в стратегию бизнеса и операционную деятельность
4. Создание, управление и поддержка эффективной проектной группы аутсорсинга
5. Разработка бизнес- требований аутсорсинга
6. Выбор поставщика услуг аутсорсинга
7. Разработка финансового кейса и ценообразование
8. Переговоры и заключение аутсорсингового контракта
9. Управление переходом к среде аутсорсинга
10. Управление аутсорсингом (Sourcing Governance)

Общее количество глав - 10-12, объём каждой главы – 15-20 страниц



АСТРА

ПАРТНЕРСТВО
ПРОФЕССИОНАЛОВ
АУТСОРСИНГА

www.astra-partners.ru

Этапы работы над книгой

- Формирование редколлегии проекта и необходимого пула партнёров - июль 2017
- Партнёр проекта финансирует создание главы учебного пособия, предоставляет практический кейс на тему главы (все опции для партнёра проекта см. далее)
- Работа над главой представляет собой совместную работу автора и редколлегии с участием партнёра главы.
- Технически работа проводится в рабочей группе в системе Asana
- После утверждения текста главы редколлегией назначается открытое заседание НП «АСТРА» для общественного обсуждения главы
- После рассмотрения предложений общественного обсуждения и внесения необходимых правок/дополнений, редколлегией утверждается финальный текст главы
- После утверждения текста главы назначается дата открытой лекции в одном ВУЗов Москвы для профессиональной видеозаписи лекции (1 час выступает автор главы + 30 мин. партнёр главы с кейсом)
- После утверждения редколлегией всех глав - сдача учебника в печать

Схема работы автора главы

1. Написание главы книги с использованием материалов НП «АСТРА», собственных источников и практического опыта
2. Подготовка практического кейса, иллюстрирующего тему главы, вместе с партнёром главы
3. Согласование текста главы с редколлегией проекта. Работа в системе Asana
4. Оформление текста главы в формате MS Word
5. Подготовка презентации главы в формате MS PowerPoint
6. Презентация главы на открытом заседании НП «АСТРА», рассмотрение замечаний и предложений
7. Согласование с редколлегией финального текста главы
8. Участие в видеозаписи открытой лекции (на тему главы) вместе с партнёром главы в одном из ВУЗов Москвы

Маркетинговое продвижение

- Привлечение инфопартнеров (ведущие СМИ и партнёры НП «АСТРА») для использования их информационных каналов в целях продвижения проекта
- Собственные каналы НП «АСТРА»:
 - ✓ Сайт www.astra-partners.ru: создание раздела об учебнике с последующим размещением текста глав
 - ✓ Социальные сети FB&LI: посты о предстоящих событиях и отчеты о них
 - ✓ Информационные рассылки подписчикам НП «АСТРА» (не менее 10)
 - ✓ Открытые заседания НП «АСТРА» (10 заседаний)
- Открытые лекции в ВУЗах по главам учебника (10 лекций)
- Пресс-конференция по окончании написания всех глав
- Презентация напечатанного учебника

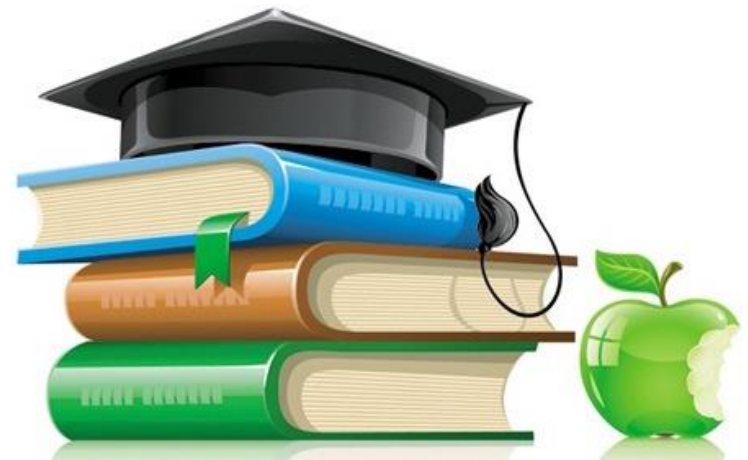
Каналы распространения/продаж

- Книги в суперобложках по заказу партнёров проекта
- Крупнейшие книжные магазины Москвы (Библио-Глобус, Москва, Дом книги)
- Интернет-магазин ozon.ru
- По запросу в НП «АСТРА»



Предварительный тайминг проекта

- Формирование редколлегии, подбор авторов, привлечение партнёров проекта: июль-август 2017 г.
- Подготовка и согласование текстов, презентаций и видеоматериалов: август 2017-январь 2018
- Печать учебника: февраль 2018
- Презентация учебника: март 2018





СТРА

ПАРТНЕРСТВО
ПРОФЕССИОНАЛОВ
АУТСОРСИНГА

www.astra-partners.ru

Наши контакты

- По вопросам контента просьба обращаться к Михаилу Брусенцеву mbrusentsev@astra-partners.ru
- По вопросам спонсорства и сотрудничества - к Елене Дорониной на электронный адрес: edoronina@astra-partners.ru
- Ваши вопросы можно задать по телефонам: +7 (499) 394-75-12 , +7 (962) 934 56 22

