



## Год жизни аутсорсинга: проблемы и результаты

Горбачев Дмитрий Станиславович  
Директор Департамента по управлению ИТ ООО «СИБУР»

Москва, май 2010г.



# Содержание

---

1. Проект аутсорсинга
2. Результаты перехода к аутсорсингу
3. Проблемы первого года
4. Стратегия сорсинга СИБУР



## О Компании СИБУР ХОЛДИНГ



**Штаб-квартира:** Москва, Россия (фактически), Санкт-Петербург, Россия (юридически)

### **Ключевые финансовые показатели за 2008г**

Выручка: USD 7 млрд

Операционная прибыль: USD 1,4 млрд (20% от выручки)

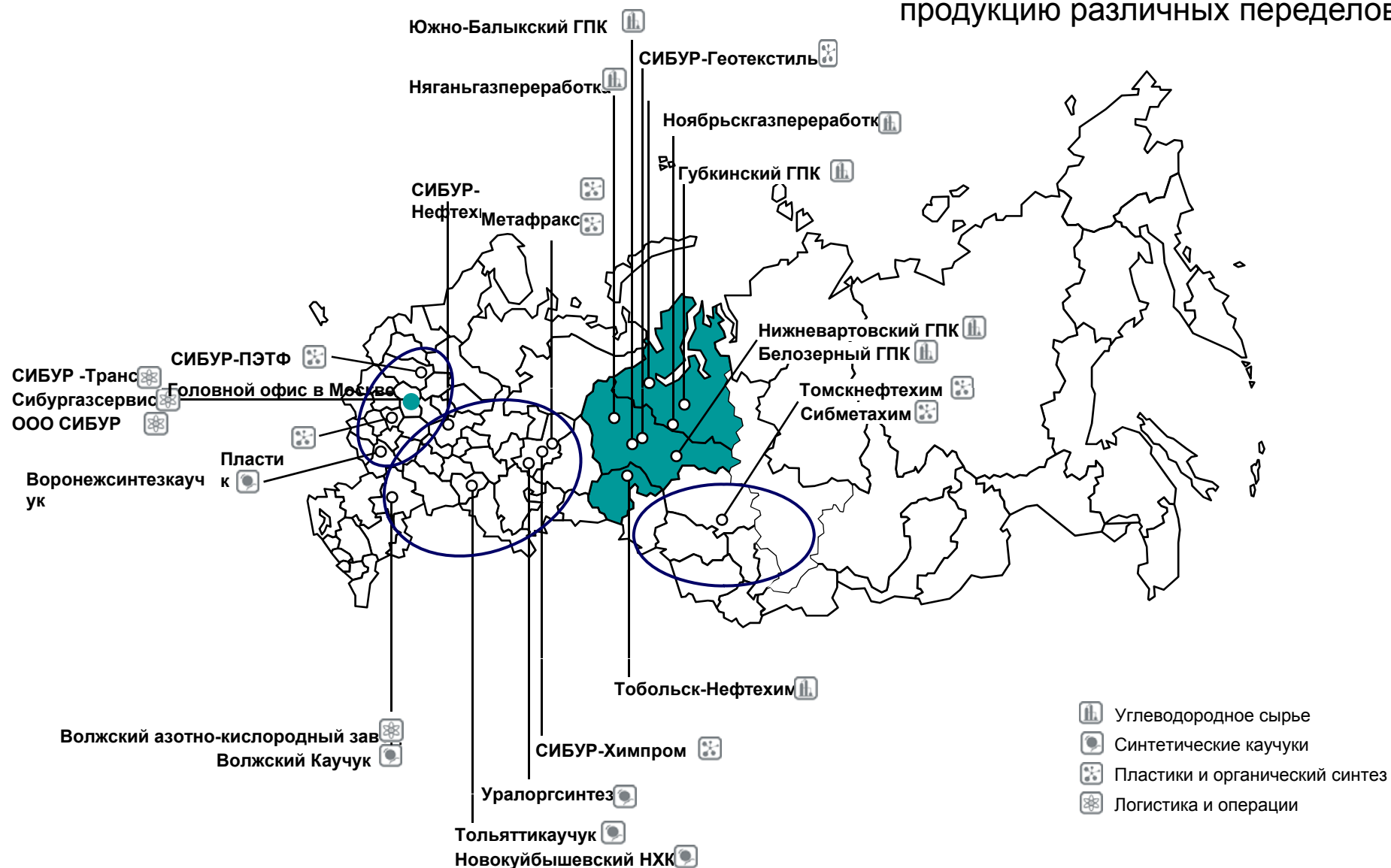
ROI: 19%

**Местоположение:** более 30 предприятий по всей России

**Ключевые продукты:** углеводородное сырье, синтетические каучуки, пластики, продукты органического синтеза, минеральные удобрения, шины

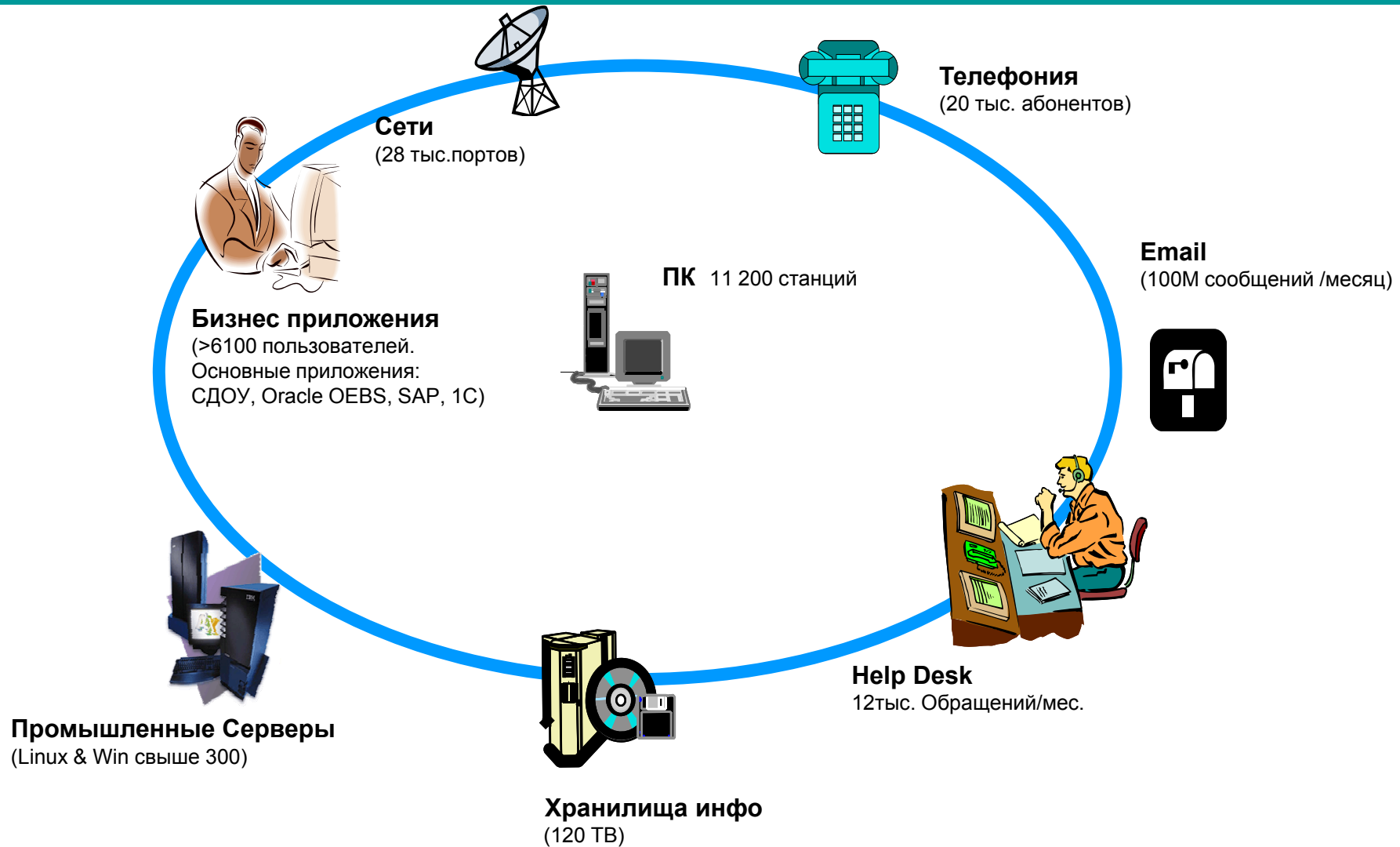


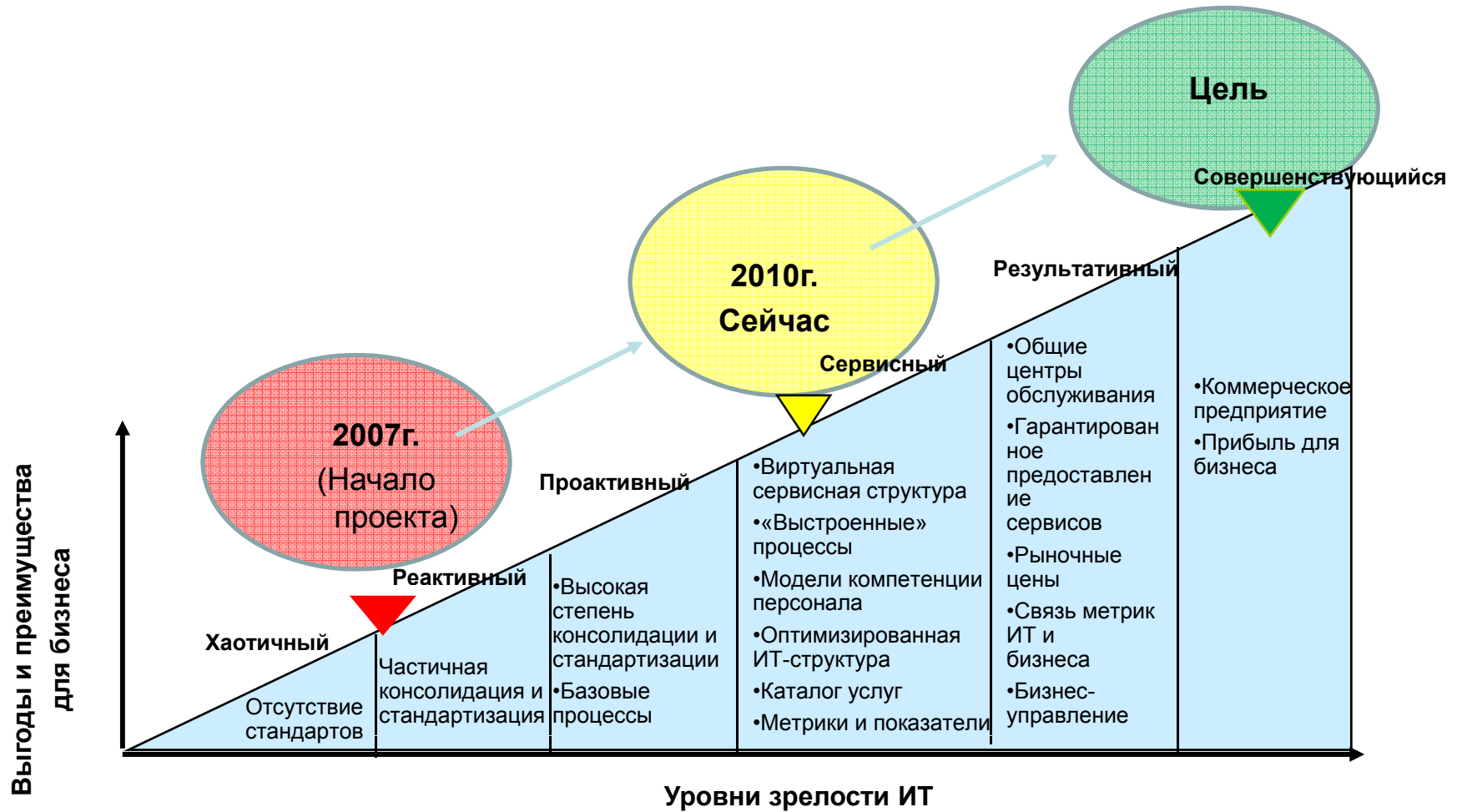
В состав СИБУР ХОЛДИНГА входит более 30 заводов, производящих нефтехимическую продукцию различных переделов





# Группа СИБУР: обзор ИТ







# Проект перехода к аутсорсингу

2008г. Принято решение о реструктуризации функций ИТ путем вывода услуг/персонала в аутсорсинг

12.05.08г.

01-04.09г.

2011г.

## Реорганизация

Переход к новой модели  
заказа услуг

- ✓ Переход на аутсорсинг
- ✓ Формирование Служб Заказчика
- ✓ Формирование услуг
- ✓ Оказание услуг и выполнение проектов
- ✓ Механизм управления сервисами, проектами по ИТ и автоматизации
- ✓ Оптимизация персонала и затрат
- ✓ SLA, OLA

Организационные мероприятия

## Трансформация

Адаптация к работе в новой  
системе

- ✓ Повысить клиенто-ориентированность
- ✓ Обучить Службы Заказчика новым функциям эффективного управления услугами и проектами
- ✓ Реальный SLA
- ✓ Внедрить механизм оптимизации затрат
- ✓ Ввести компенсацию за качество

## Оптимизация

Оптимальное соотношение  
цена-качество

- ✓ Новые услуги – раньше покупали системы – будем получать сервисы.
- ✓ Перейти от локальных к централизованным системам и сервисам.
- ✓ Оптимизация лицензирования ПО

Инновации

Степень сотрудничества:

Совместная команда

Заказчик- Подрядчик



## Основные результаты проекта: реальный переход к сервисной модели. Появилась «услуга» как поле управления

### Финансы

- Снижение затрат на ИТ-сервис на 10%, ≈ 100 млн. руб.
- Получена реальная и прозрачная стоимость ИТ сервиса – основа для оптимизации
- Создан ИТ актив (ИТСК)

### Персонал

- Оптимизация численности -13%
- Выделение и развитие компетенций
- Мотивация за качество и объемы, формализована ответственность

### Качество

- Формализован каталог и критерии качества (SLA)
- Повышение показателей SLA на 30% за первый год
- Возможность выбора лучших решений и поставщиков, а не того, что имеем

### Управление

- Формализованы и унифицированы процессы на 25 предприятиях
- Службы заказчика: Смещен акцент от «ИТ систем» в сторону управления
- Началось реальное проактивное управление услугами



## ООО «ИТСК» - один из результатов проекта

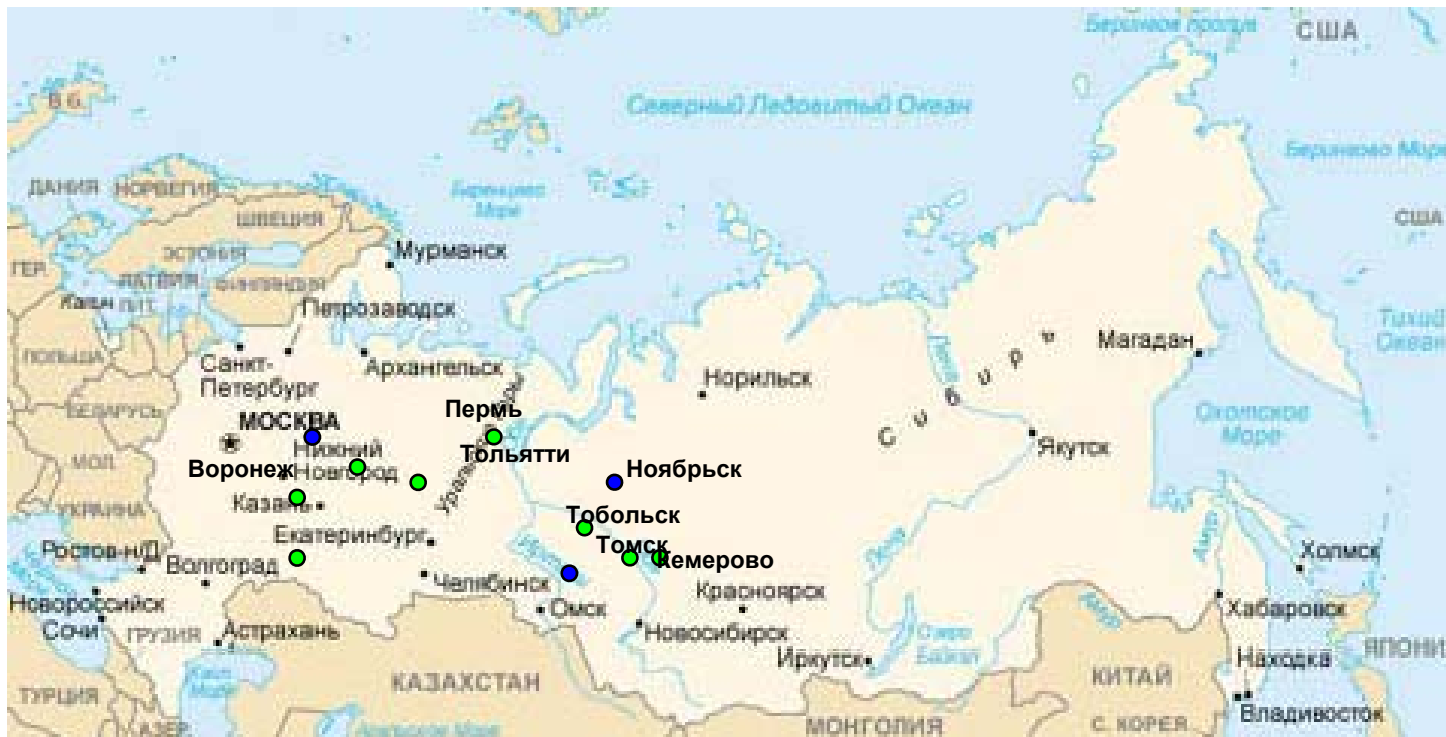
ООО «ИТСК»: 50% ОАО «Газпром нефть», 50% ОАО «СИБУР Холдинг»

Численность – 3300 чел.

Годовая выручка - 3 700 млн.руб.

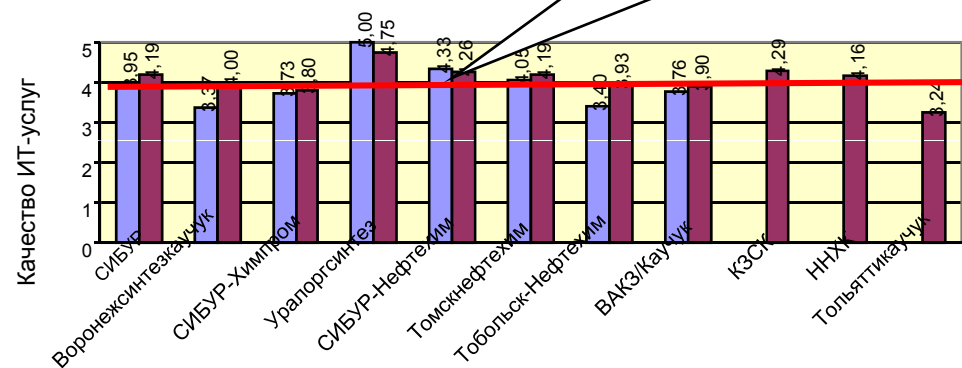
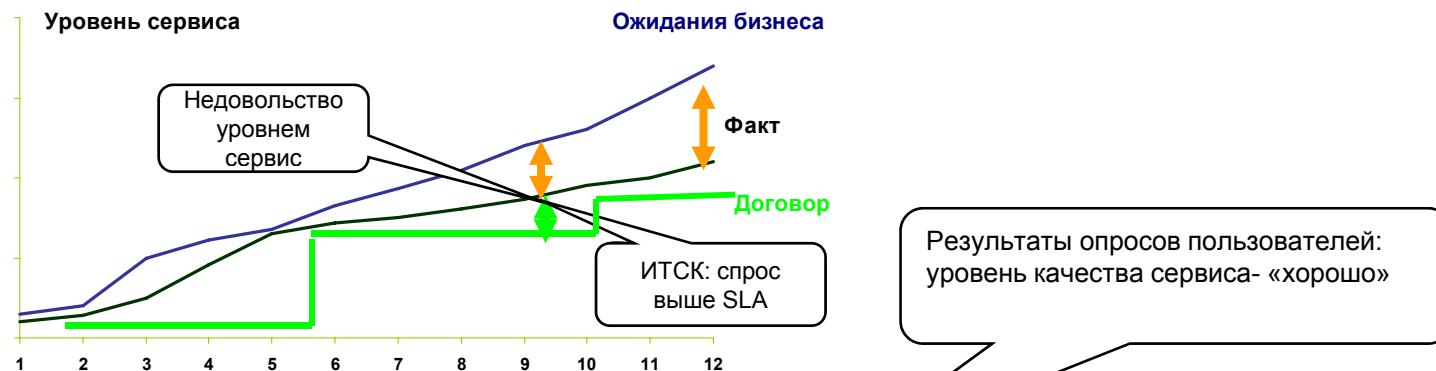
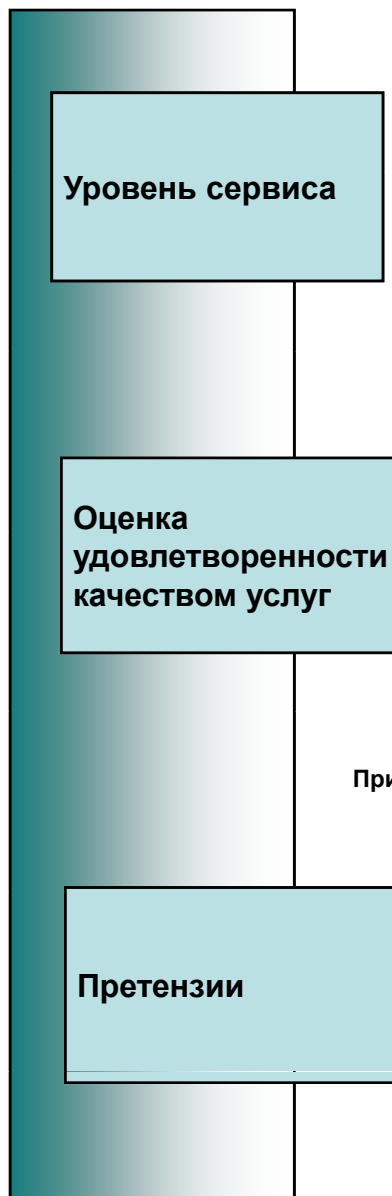
ЕВITDA Mrgn - 6%

Доля корпоративных заказчиков – 90%





# Стадия «Трансформация»: анализ ситуации



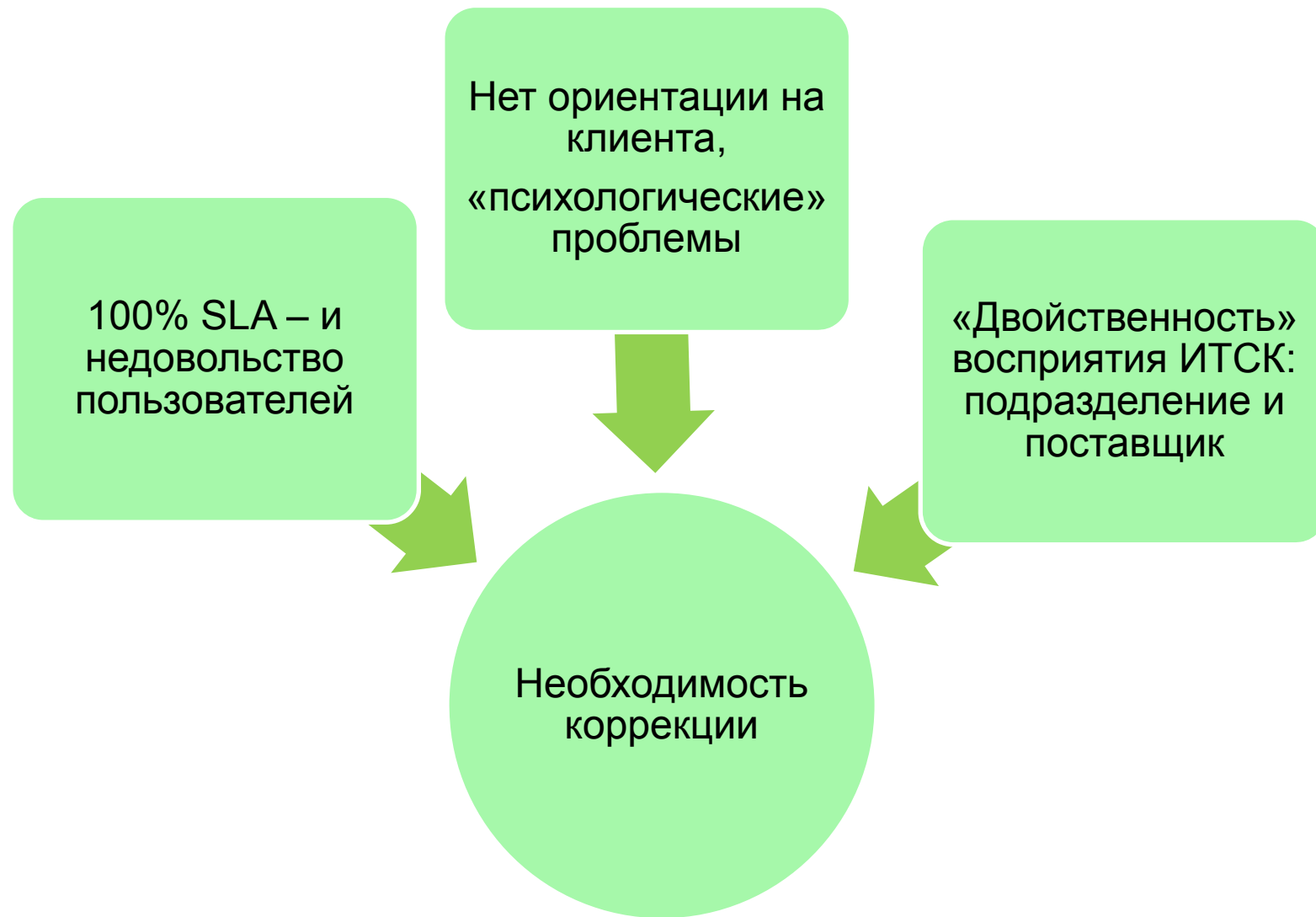
Причины возникновения претензий (120 претензий за год)





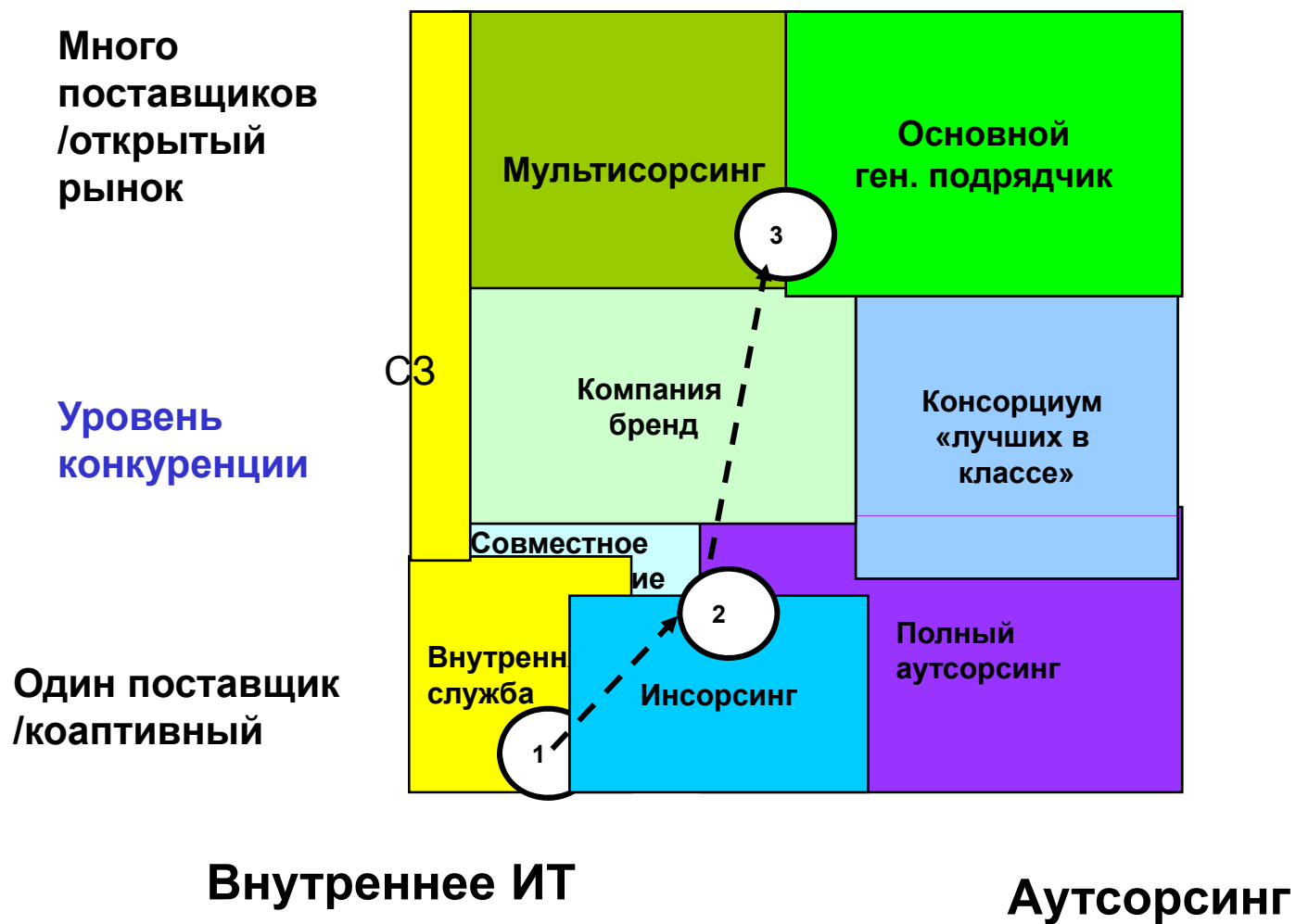
## Проблемы первого года

---





# Стратегия сорсинга по ИТ СИБУР: что дальше?



\*Gartner Group



Спасибо за внимание!

Вопросы...