



글로벌 통합 기업의 아웃소싱 결정: 상품 아웃소싱에서 가치 창출까지

성장 촉진을 위해 글로벌 자원, 역량 및 혁신의 활용

과거와 같은 상품 아웃소싱 모델은 사라지고, 새로운 아웃소싱 브랜드가 탄생하고 있습니다. 세계화된 경제를 주도하려는 기업들에게 아웃소싱은 노동조정 방법이라기 보다는 오늘날 기업들이 활용할 수 있는 전세계 인재들에 대한 접근 방법에 관한 것입니다. 아웃소싱은 기업들이 성장과 비즈니스 가치 향상을 위해 원하는 작업을 선택하고 그 작업수행 장소를 선택할 수 있게 해줍니다. 따라서 아웃소싱은 글로벌 통합 기업의 필수적 이행수단입니다.

세계화와 기술 진보가 비즈니스 수행 방법을 변화시켰습니다. 아웃소싱 계약을 체결하는 기업들은 비용절감 및 효율성 향상을 기대하지만, 이와 같은 상품 이익은 단순히 현재 아웃소싱 계약을 채택한 대가에 불과합니다. 모든 시장과 고객이 공략 대상이 되므로, 전향적 사고를 하는 기업들은 아웃소싱의 보다 큰 비즈니스 및 변화 잠재력을 일깨워 활용하려고 합니다. 이들 기업들은 아웃소싱이 제공할 수 있는 가치 창출 및 수익 기회에 초점을 맞춥니다.

글로벌 통합 기업의 필수적 이행수단

전세계적 차원에서 인재와 자원에 접근할 수 있으므로 비즈니스 리더들은 원하는 작업을 원하는 장소에서 수행하도록 선택할 능력이 생겼습니다. 리더들은 연결된 세계에서는 많은 사내 비즈니스 기능을 다른

장소에서도 보다 저렴하게 잘 수행할 수 있다는 점을 인식하고 있으며, 생산 공급역량 최적화, 원하는 기능 확보 및 원가 절감을 위해 글로벌 시장을 활용하고 있습니다. 그들은 지리적 경계를 개의치 않으며, 접촉 범위를 지역에 국한된 자원과 파트너로 제한하지 않습니다. 사실 이들은 멀리 있는 나라의 인프라, 애플리케이션 및 인력도 적극 활용하려고 합니다. 이것이 글로벌 통합 기업의 특성입니다. 자유롭게 운용, 전문기술 및 자원을 관리하는 능력 때문에 글로벌 통합 기업들은 새로운 시장에 진입하여 새로운 비즈니스 기회를 포착할 수 있습니다.

또한 최적의 효율성을 발휘하도록 조직을 구조조정할 수 있고, 중복된 지사와 국가별 운용방식을 가장 수익성이 높은 지역에

있는 산업 및 전문기술의 허브로 대체할 수 있습니다. 아웃소싱은 글로벌 통합 기업의 주요 이행수단입니다.

아웃소싱은 글로벌 통합 기업의 주요 이행수단입니다. 아웃소싱은 기업을 상호 연결시키고, 글로벌 비즈니스를 촉진하는 협업 프로젝트, 혁신 파트너십, 커뮤니케이션 및 네트워킹 기술에 대한 문호를 개방합니다. 그리고 정보의 글로벌 통합과 자유로운 교환을 가능케 하는 개방형 비즈니스 표준의 확산을 촉진합니다. 아웃소싱은 기업들이 최신 기술과 전문지식을 확보하도록 지원함으로써 변화하는 시장 역학에 성공적으로 적응할 수 있게 합니다. 아울러 기업들이 공급망을 통합하고, 무역 장벽을 극복하고, 글로벌 통합 기업에 요구되는 비즈니스 생태계와 개방형 소스 커뮤니티를 형성하도록 지원할 수 있습니다.



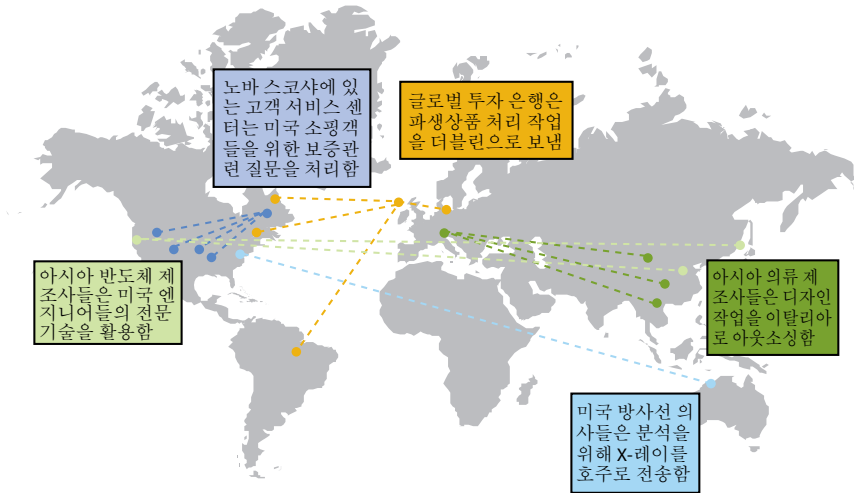
© Copyright IBM Corporation 2008

IBM Global Services
New Orchard Road
Armonk, NY 10504
U.S.A.

미국에서 제작됨
2008년 1월
All Rights Reserved

IBM과 IBM 로고는 미국 또는 기타 국가에서 사용되는 International Business Machines Corporation의 상표 또는 등록 상표입니다.

다른 회사, 제품 또는 서비스 이름은 해당 회사의 상표 또는 서비스 마크입니다.



글로벌 통합 기업은 위치를 불문하고 최고의 기술 및 지식 허브를 활용할 수 있습니다.

새로운 아웃소싱 의제

글로벌 통합 기업이 되었거나 되고자 하는 회사들도 여전히 아웃소싱을 통해 주주들이 요구하는 비용절감 및 예측 가능한 비즈니스 결과를 달성하기를 바라지만 이들 회사들은 더욱 큰 보상에 초점을 맞춥니다. 이들 업체는 아웃소싱을 고부가가치 혁신과 비즈니스 전환 이니셔티브에 자금을 제공할 수 있는 생산성 향상 수단으로 인식합니다. 이와 같이 가치 창출에 중점을 두는 것은 아웃소싱 의사결정 방법에 있어서 큰 변화를 의미합니다. 글로벌 마인드를 가진 회사들은 원하는 역량, 기능 및 인프라를 획득하기 위해 다수의 전문 공급업체들과 아웃소싱 파트너십을 형성하고자 합니다.

이들 회사는 자체 서비스의 격차를 채우고 포트폴리오를 확장하고 새로운 시장에 침투하기 위해 아웃소싱을 활용합니다. 인수합병을 기다려 새로운 수익 기회를 추구하는 대신에, 아웃소싱 의사결정은 세계화가 진행되는 시장에서 일련의 외부 파트너를 활용하려는 의향을 반영합니다. 이들의 성공은 세금 및 운송 여건이 좋은 지역에서 적절한 전문기술과 서비스 및 인프라를 갖춘 파트너를 찾는 데에 달려있습니다. 이들의 성공은 세금 및 운송 여건이 좋은 지역에서 적절한 전문기술과 서비스 및 인프라를 갖춘 파트너를 찾는 데에 달려있습니다. 전세계적으로 일관되게 운영하며 지역별 세금, 법률 및 환경 규정을 준수하도록 보장하는 글로벌 통제 체제에 부합되는 글로벌 성숙도 수준을 보유해야 합니다.

결론

세계화가 가속화되고 기업들이 수익성이 가장 높은 최선의 지역으로 지속적으로 이동함에 따라 아웃소싱 의사결정이 더욱 중요해지고 전략적 의미도 높아집니다. 과거의 아웃소싱 경계를 초월하고자 하는 기업들은 자사의 비즈니스 및 전환 가치를 최대한 활용할 수 있는 최선의 위치를 정할 것입니다.

추가 정보

글로벌 통합 기업의 아웃소싱에 관한 추가 정보가 필요할 경우, 해당 IBM 담당자 또는 IBM 비즈니스 파트너에게 문의하거나 다음 사이트를 방문하십시오.

ibm.com/cio