

9.2. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Горбунова Н.Н., аспирантка

*Всероссийская государственная
налоговая академия Минфина РФ*

Одной из основных тенденций развития современного рынка информационных технологий и услуг в Российской Федерации – это рост доли рынка аутсорсинговых услуг. В статье даны определение, классификация аутсорсинга, а также приведены основные направления развития аутсорсинговых услуг на российском рынке с приведением статистических данных. Рассмотрены проблемы становления этого сектора рынка в России. Отмечается его значительный рост, даже по сравнению с другими секторами рынка информационных услуг и технологий. Аутсорсинг рассматривается как эффективный способ повышения конкурентных преимуществ компании перед другими. Приведены статистические данные, где рассмотрены плюсы и минусы аутсорсинга с точки зрения реальных и потенциальных потребителей таких услуг на российском рынке. Приведен расчет возможных затрат на аутсорсинг по сравнению с затратами на собственного ИТ-специалиста.

Ранее большинство экспертов связывало аутсорсинг только с компьютерными технологиями, однако в настоящее время преобладает мнение, что аутсорсинг – более общее понятие, а сфера применения термина намного шире. В одном из устоявшихся определений [2] аутсорсинг рассматривается только как передача традиционных и органически присущих организации функций внешним исполнителям. В общем смысле, что правильнее, учитывая современную ситуацию, аутсорсинг можно назвать передачей стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса компании. Имеется в виду, что подрядчик адаптирует свои универсальные средства и знания под потребности бизнеса конкретного заказчика и использует их в интересах заказчика за плату, определяемую сложившейся стоимостью услуг, а не долей в прибыли.

Таким образом, под аутсорсингом понимается бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям) процессов или функций внутри своего бизнеса, вместе с ответственностью за результаты выполнения этих процессов.

Широкое развитие рынка аутсорсинговых услуг, по мнению специалистов [3], было в немалой степени связано еще и с бумом индивидуального предпринимательства в сфере услуг в 1980-1990-е гг. Отсутствие навыков и специальных знаний в различных областях бизнеса у средних и мелких компаний с количеством занятых не более 10-15 человек при ограниченном финансовом бюджете и постоянном стремлении к экономии средств способствовало появлению большого числа узкоспециализированных компаний, которые стали продавать услуги финансового, бухгалтерского и тому подобного характера. В итоге передача непрофильных направлений деятельности компаниям-аутсорсерам удовлетворила имеющийся спрос, высвободило время для творческой работы предпринимателей и привело к сокращению их издержек. Самое важное преимущество аутсорсинга заключается в том, что заказчик практически немедленно получает доступ к механизмам, которых нет у него в компании.

Другим важным моментом, способствовавшим укреплению позиций аутсорсинга на рынке услуг, стало широкое распространение и развитие Интернета. Это дало возможность компаниям так же тесно сотрудничать со сторонними организациями, как и с их собственными подразделениями.

Что касается российского рынка аутсорсинга, то, согласно исследованию IDC, среднегодовые темпы его роста достигли в 2006 г. порядка 40% (в 2005-м – 30%), что превышает скорость развития ИТ-отрасли в целом. Аналитики полагают, что в 2007 г. высокие темпы роста сохранятся или даже несколько увеличатся, но не стоит думать, что высокая динамика развития этого вида услуг – следствие высокого спроса, скорее это результат неразвитости рынка.

Другим отличием рынка аутсорсинга в Российской Федерации является то, что, если на Западе основным побуждающим мотивом является экономия бюджета, то российские компании заключают аутсорсинговый договор чаще всего для того, чтобы привлечь высококвалифицированных специалистов. Речь об экономии бюджета, как правило, не идет, так как прямые затраты на ИТ зачастую не снижаются, а наоборот, вырастают. Кроме того, как отмечено в исследовании REAL-IT, отличительной чертой российского ИТ-аутсорсинга является недостаток информации о состоянии дел в данной сфере и о компаниях, в ней работающих. В итоге выбрать среди потенциальных аутсорсинг-партнеров лучшего практически невозможно – это тормозит развитие отрасли, так как клиенты часто отказываются от ИТ-аутсорсинга из опасений, что уровень компетенции аутсорсера окажется недостаточным. Вместе с тем перспективы у данного рынка есть, и весьма существенные, а число успешных аутсорсинговых проектов растет.

Концепция аутсорсинга, по мнению авторов [3, 4, 5] сводится к трем основным принципам:

- каждый должен заниматься своим делом и иметь возможность сконцентрироваться только на нем;
- решение сопутствующих и второстепенных, по мнению менеджмента, задач нужно поручить тому, кто справится с ними лучше;
- такое распределение работы экономит средства заказчика и приносит доход исполнителю.

В настоящее время форма управления с помощью аутсорсинга становится все более и более популярной. Если несколько лет назад слово «аутсорсинг» было знакомо только тем, кто занимался информационными технологиями, то сегодня все больше и больше компаний переходят на эту форму работы. Четко закрепился на рынке аутсорсинг:

- ИТ и программного сервиса;
- бухгалтерского учета;
- маркетинга;
- кадрового менеджмента;
- логистики;
- внедрения проектов;
- документооборота и т.д.

Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) – это передача специализированной компании полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями, а именно: обслуживания сетевой инфраструктуры; проектирования и планирования автоматизированных бизнес-систем с последующим постоянным развитием и сопровождением; системную интеграцию; размещение корпоративных баз

данных на серверах специализированных компаний; создание и поддержку публичных web-серверов; управление информационными системами; приобретение в лизинг компьютерного оборудования. Типы аутсорсинга приведены на рис. 1 [3].

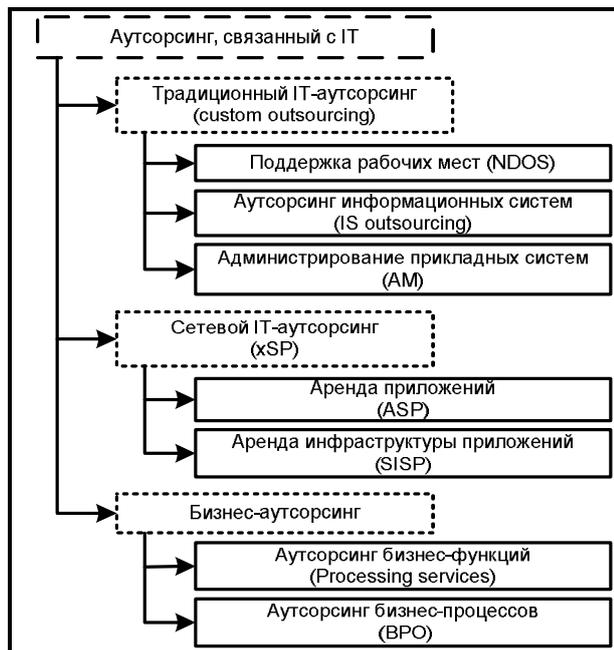


Рис. 1. Типы аутсорсинга

Сегодня реально существуют два основных способа приобретения аутсорсинг-услуг:

- дискретный, когда компания привлекает внешнего поставщика для проведения разовых работ в рамках проекта и не планирует продолжать пользоваться услугами этого поставщика по окончании проекта;
- собственно аутсорсинг, когда заказчик передает непрофильные бизнес-процессы в управление сторонней компании, а сам фокусируется на основной сфере деятельности.

Аутсорсинг представляет собой более прогрессивную форму ведения бизнеса. Преимущества от его использования определяют следующим образом [1, 3].

1. Что может быть достигнуто – это снижение себестоимости тех функций или процессов, которые передаются на аутсорсинг. Организация-аутсорсер специализируется на выполнении строго узкого круга однотипных операций для нескольких клиентов. В результате себестоимость труда аутсорсера в несколько раз меньше, чем у компании, при том что окончательная цена также ниже.
2. Специализация аутсорсера на выполнении одних и тех же операций позволяет качественным образом повысить качество выполнения работ, переданных на аутсорсинг, поскольку при решении сходных задач аутсорсер уже имеет определенный накопленный опыт, проблемы, с которыми он сталкивается неоднократно, – однотипны, а пути их решения – известны. Более того, аутсорсер имеет возможность, учитывая опыт работы с другими клиентами, предупреждать негативные моменты, заведомо зная не только как их решать, но и как их предупредить.
3. Учитывая тот факт, что на аутсорсинг могут передаваться различные функции и бизнес-процессы, у аутсорсера накапливается богатый опыт и ресурсы для их выполнения. Такие ресурсы могут представлять собой обширные и постоянно обновляемые базы данных, архивы, библиотеки, программные продукты, патенты и лицензии, технологические разработки, более совершенные и дорогостоящие машины и оборудование, которые могут быть просто недоступны для отдельно взятой компании.

4. Если бизнес недостаточно развит, то достигнуть взаимозаменяемости сотрудников не представляется возможным из-за высоких издержек. Аутсорсер же с такими проблемами не сталкивается, поскольку его штат многочислен и сотрудники полностью взаимозаменяемы. В связи с этим можно говорить о повышении надежности в работе компании.
5. Освобождение от непрофильных функций позволяет сконцентрироваться на решении основных стратегических целей компании. Создается благоприятная ситуация для повышения эффективности работы компании, улучшается качество выпускаемых товаров (услуг) и возрастают сервисные возможности компании по обслуживанию ее клиентов.

Эффективность аутсорсинга может быть наилучшим образом прослежена в ряде сфер. К примеру, IT-аутсорсинг может быть эффективен при ограничениях по количеству сотрудников или по размерам фонда заработной платы, что часто случается в бюджетных организациях. Он выгоден в регионах с высокой стоимостью проживания, социальной нагрузкой на работодателя, т.е. в регионах Крайнего Севера, в зарубежных филиалах компаний и т.д. Применение аутсорсинга может быть оправдано и в системах высокой доступности, системах информационной безопасности, системах, где многие организации используют быстро меняющуюся информацию. На наш взгляд, его наиболее эффективно применять в финансово-банковском секторе страны, в частности, для передачи неинтересных, кропотливых и дешевых функций (back-office, переработка потока бумажного документооборота, банковских квитанций и т.п.). Около половины опрошенных российских компаний признают, что некоторые функции выгодно передать в аутсорсинг, еще 10% полагают, что таких функций большинство (табл. 1).

Таблица 1

ВЫГОДНОСТЬ ВНЕШНИХ ИТ-УСЛУГ В РФ

Мнения	Доля %
Да, есть часть непрофильных функций, которые выгодно передать в аутсорсинг	51,1
Нет, внешними ИТ-услугами целесообразно пользоваться временно, когда не хватает своих ресурсов	22,0
Нет, но передача в аутсорсинг целесообразна по неэкономическим мотивам (экспертиза, качество)	17,1
Да, большинство функций выгодно передать в аутсорсинг	9,8

Сегодня в России IT-аутсорсинг уже отходит от дешевого кодирования при разработке программного продукта и все больше ориентируется на аутсорсинг технологических функций, требующих специальных знаний и оборудования. Примечательно, что одна из основных выгод от IT-аутсорсинга, к примеру для заказчика, состоит в том, что при разделении труда возрастает его эффективность. Созданием программных решений занимаются профессионалы, у которых отлажена система разработки качественного программного обеспечения (ПО). Поскольку по устойчивому мнению экспертов, IT-персонал компаний-заказчиков обычно в меньшей степени бывает заинтересован в повышении уровня своего образования, в процессах разработки ПО зачастую не используются передовые технологии – DSDM, MSF, RUP. Таким образом, заказывая работу сторонней компании, заказчик получает в том числе возможность восполнить пробел в знаниях собственных IT-сотрудников, но при этом сохраняет сосредоточенность на своей ключевой функции. К услугам сторонних компаний российских заказчиков побуждает обращаться тотальная нехватка времени для выполнения стоящих перед ними задач (табл. 2).

Таблица 2

**ПРИЧИНА ОБРАЩЕНИЯ К ИТ-УСЛУГАМ В РФ
(по 5-балльной шкале)**

Причины	Балл Оценка
Необходимость осуществления ИТ-проектов в сжатые сроки	3,3
Передовые технологии поставщиков ИТ-услуг, позволяющие значительно увеличить деловую активность	3,2
Нехватка собственного персонала	2,9
Необходимость повышения качества услуг для внутренних пользователей	2,7
Недостаток уровня собственной ИТ-экспертизы	2,5
Нехватка собственного оборудования	2,4

Важным моментом является полноценное содержание высококвалифицированной команды, состоящей из бизнес-аналитиков, системных архитекторов, тестировщиков, документаторов и др. Для заказчика это финансово не оправдано, если он не специализируется на «конвейерной» разработке приложений для своих бизнес-задач. Кроме того, увольнение специалиста из ИТ-отдела компании может привести к потере работоспособности разработанной им системы, особенно в том случае, если она была плохо задокументирована, что не редкость в российских компаниях. Если же уходит целая команда, то показатель отдачи вложенных средств будет крайне низким. В аутсорсинговой компании смена участников происходит безболезненно как для проекта, так и заказчика. Кроме того, аутсорсинг означает перевод постоянных расходов заказчика на ИТ в переменные: их сокращение из расчета трат на техническую поддержку оборудования и ПО.

Таким образом, аутсорсинг – это вопрос выживания (в особенности для молодых компаний) и вопрос получения доступа к передовым технологиям. Для крупных же компаний – это метод снижения издержек и упрощения организационной структуры. Как и всякий инструмент, аутсорсинг имеет свою область применения. В рамках этой области у аутсорсинга как такового недостатков нет, и только неправильное применение его может повлечь за собой негативные последствия. Чтобы их избежать, нужно четко понимать цели передачи бизнес-процесса во внешнее управление и особенности аутсорсинга как инструмента.

В России в связи со специфическим этапом ее экономического развития, историческими основами формирования бизнеса и его практическими аспектами достаточно типичны негативные высказывания заказчиков по отношению к аутсорсингу. Кратко их можно свести к следующим наиболее общим высказываниям:

- поставщик услуг не покрывает все потребности компании в данной сфере. Однако вину здесь следует искать прежде всего в недостаточно подробном описании обязанностей аутсорсера или, наоборот, в установлении чрезмерно жестких границ полномочий аутсорсера;
- аутсорсер становится обладателем информации, составляющей коммерческую тайну. Но такое «обладание» – нормальное явление в мире бизнеса. Задача компании состоит в правильном определении ключевых функций бизнеса и избежании передачи на аутсорсинг именно их;
- аутсорсер менее управляет, чем внутреннее подразделение. Другого и не следует ожидать, ведь если компания и ее менеджмент могут обеспечить максимально эффективное выполнение бизнес-функций, нет необходимости доверяться профессионализму выбранного аутсорсера. Делайте сами. В то же время следует понимать, что любая попытка управления аутсорсером может привести к негативным результатам;

- нет неупреждения в качестве работы аутсорсера, иначе говоря, отсутствуют гарантии с его стороны. Если количество плюсов аутсорсинга можно пересчитать по пальцам, то причин отказаться от него – великое множество (табл. 3).

Таблица 3

**ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ПРИОБРЕТЕНИЮ
ИТ-УСЛУГ В РФ (по 5-балльной шкале)**

Факторы	Балл Оценка
Потеря контроля над ИТ-системами предприятия и данными	3,9
Высокая стоимость услуг ИТ-аутсорсинга	3,7
Функции слишком критичны для их исполнения внешними компаниями	3,6
Внешний поставщик в меньшей степени знаком особенностями организации ИТ в компании	3,6
Ослабление защиты данных	3,5
Неудовлетворительный уровень качества услуг ИТ-аутсорсинга	3,5
Снижение уровня интеграции между отданными и остальными функциями	3,4

Применительно к России, по мнению авторов [3], основной причиной отсутствия широкого распространения аутсорсинга является неупреждение заказчиков вообще во всем чем угодно, а также неупреждение самих аутсорсеров. Причина этому – российский менталитет – боязнь «как бы чего не вышло», поскольку на протяжении долгого периода времени преобладающей философией бизнеса было строгое подчинение приказу и нивелирование любого популизма к свободе мысли и действия и ответа за свои поступки. Однако в последние годы уже имеют место реальные преобразования не только в экономике, но и в философии бизнеса.

Для российских компаний, за редким исключением, состояние зрелости информационных систем быстро приближается к стадии первоначального насыщения, и в перспективе многие функции, такие как поддержка офисных систем, уже характеризуются достаточно высоким качественным уровнем. Российский рынок ИТ-аутсорсинга достаточно востребован. По итогам исследований аналитического агентства Elashkin Research, из 40 руководителей информационных служб крупнейших российских компаний 49% отметили, что их компании уже работают по модели аутсорсинга. Доминирующей моделью предоставления программных услуг сегодня является аутсорсинг отдельных задач (42%), хотя достаточно активно используются и такие формы взаимодействия, как аутсорсинг ресурсов и аутсорсинг процессов. Тем не менее значительная доля (39%) компаний, принявших участие в исследовании, пока находится на этапе выбора, что говорит о потенциале дальнейшего роста этого рынка.

Низкая востребованность аутсорсинга в РФ может быть объяснена достаточно просто. Действительно, аутсорсинг может уменьшить расходы на ИТ за счет использования более дешевых и эффективных ресурсов или замены владения инфраструктурой ее краткосрочной арендой, но, как ни странно, в РФ этого не происходит. Причина этому весьма прозаична: аутсорсинг нам понадобится тогда, когда ИТ-специалисты будут стоить дорого. Сегодня же в РФ вполне позволительная роскошь содержать на балансе достаточно большие ИТ-отделы, и, пока это выгодно, их будут содержать, поскольку, если

говорить о поддержке текущей деятельности, аутсорсинг в большинстве случаев, безусловно, проигрывает по эффективности собственной IT-службе компаний. Зависимость компании от информационных технологий ныне настолько высока, что неоперативность в устранении сбоя в информационных системах может парализовать работу компании, что немедленно обернется куда большими убытками, чем деньги, сэкономленные на аутсорсинге. Кроме того, в связи со спецификой российских компаний много сэкономить не удастся: стоимость услуг IT-специалистов на московском рынке колеблется от 20 до 40 или даже до 50 дол. в час, таким образом, хотя бы 80%-ная занятость стороннего специалиста обойдется компании от 2,5 до более чем 6 тыс. дол. в месяц. В то же время не представляет большой проблемы найти специалиста средней квалификации «стоимостью» 400-800 дол. в месяц.

Как показывает практика, российские поставщики услуг, которые уже имеют опыт взаимодействия с западными компаниями, вполне могут претендовать на роль «проводников» опыта аутсорсинга для использования в российской практике. Поставщики, ориентированные на мировой рынок, в последний год существенно увеличили объем своих услуг на внутреннем российском рынке, привнося в отечественную практику технологическую экспертизу, наработанную на западном рынке. В то же время растущий внутренний IT-рынок помогает российским экспортным компаниям укрепить свои позиции и на мировом рынке. Примечательно, что сегодня традиционные офшорные компании стали делать до 40-50% своего оборота в РФ. Причем те компании, которые ранее стремились работать только с иностранными заказчиками, сегодня усиливают свое присутствие на российском рынке при сохранении тенденции роста заказов на разработку программного обеспечения.

По мнению специалистов [3] IT-аутсорсинг будет выгоден компаниям, имеющим менее 100 или свыше 500 автоматизированных рабочих мест. Маленькой компании не по карману содержание собственного IT-персонала, в большой же появляются структурные проблемы. С сожалением приходится отмечать, что сегодня пока еще не многие российские компании могут похвастаться структурированной IT-службой. Между тем в России уже есть компании, которые вполне способны справиться с построением вполне современной IT-инфраструктуры своими силами, но не всегда этого хотят. Объясняется это следующим: даже когда у заказчика все эффективно организовано и компания-аутсорсер (провайдер, вендор) не может предложить ему повышение качества, случается, что клиент продолжает настаивать на аутсорсинге, так как поддерживать достигнутый уровень качества своими силами ему нелегко.

По данным Market-Visio объем российского рынка IT-услуг в период с 2002 до 2004 г. вырос приблизительно на 30%, что говорит о все большем распространении аутсорсинга IT-услуг среди российских предпринимателей.

По оценкам специалистов Meta Group, к концу 2005 г. 80% компаний передадут на аутсорсинг хотя бы одну из функций своего IT-подразделения. Однако более чем 70% компаний, продлевающих аутсорсинговые контракты, будет придерживаться более скромных масштабов во всем, что касается сделки (ее стоимости и продолжительности).

Отмеченный ранее эффект роста спроса на услуги аутсорсинга, несомненно, будет увеличиваться высокими темпами, прежде всего в сегменте удовлетворения потребностей крупных компаний с миллионными IT-бюджетами¹, а вот для небольшой компании найти поставщика услуг, как нам представляется, составляет определенную проблему, поскольку сегодня как в России, так и за рубежом мало кто проявляет интерес к обслуживанию мелких компаний, хотя именно здесь заложен огромный потенциал для развития бизнеса. Верно и другое: сегодня самые крупные потребители услуг аутсорсинга в области, к примеру, информационных технологий – правительства и государственные структуры.

На Западе уже достаточно давно стала популярной передача части функций по управлению и поддержке собственных информационных ресурсов внешней компании. В связи с этим различают внутренний и внешний аутсорсинг относительно территории заказчика. Внешний аутсорсинг заключается в оказании услуг на территории поставщика с использованием его инфраструктуры и персонала. Наиболее типичным примером является хостинг и сопровождение сайта компании-заказчика на сервере поставщика (аутсорсера), аренда программных средств, интернет-маркетинг и т.д. Внутренний аутсорсинг представляет собой оказание услуг заказчику на его территории. Конкретный вид выбирается в зависимости от потребностей заказчика.

Привлекательность внешнего аутсорсинга может быть охарактеризована следующим примером, взятым из практики [3] outsourcingvicesры приложений отдельными и являющиеся значительным ют в качестве конкурентовперспективами будущего развития и в ч]. Решение задачи создания сайта в режиме аутсорсинга состоит в передаче части функций по поддержке сайта и корпоративной электронной почты. Насколько это может быть эффективным с точки зрения затрат показано в табл. 4.

Таблица 4

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ НА СОЗДАНИЕ И ПОДДЕРЖКУ САЙТА

Руб.

Показатель	Сумма	
	Штатный специалист	Предложения аутсорсера
Средний оклад специалиста	30 000	15 000-25 000
Подоходный налог 13%	3 900	Нет
Оплата услуг хостинг-провайдера	от 1 500	Нет
Аренда площади для рабочего места (6 кв. м на 1 человека)	5 000	Нет
Техническое сопровождение рабочего времени (компьютер, телефон, программное обеспечение, канцелярия)	6 000	Нет
Итого	46 400	15 000-25 000
Единовременные затраты на компьютер, программное обеспечение и т.п.	От 30 000	Нет
Ежемесячная экономия	-	21 400-31 400

Помимо текущей экономической эффективности компания получает от аутсорсера и другие сопутствующие услуги. Так, при создании сайта и затем в режиме его эксплуатации компания может дополнительно получить следующие услуги:

- проектирование навигации и общей структуры сайта;
- разработка общего дизайна сайта (три варианта первой страницы на выбор с учетом пожеланий заказчика);

- верстка дизайна и подготовка общего шаблона сайта;
- верстка материалов, предоставленных заказчиком;
- регистрация доменного имени второго уровня;
- создание записей DNS для выбранного домена;
- настройка персонального почтового сервера компании-заказчика.

К перечисленному нужно добавить следующий обязательный этап – поддержку сайта, который включает в себя:

- обновление и размещение информации на сайте;
- поддержку персонального почтового сервера;
- предоставление необходимого дискового пространства и функциональности;
- круглосуточную техническую поддержку оборудования;
- консультирование по электронной почте;
- автоматическую круглосуточную защиту информации;
- автоматическую антивирусную проверку электронной почты;
- автоматический круглосуточный мониторинг функциональности сайта;
- периодическое обновление базового программного обеспечения;
- продвижение сайта заказчика.

Таким образом, за небольшую плату заказчик получает целый набор услуг, для выполнения которых своими силами ему пришлось бы привлечь не одного квалифицированного специалиста. Отметим, что web-аутсорсинг: аутсорсинг дизайна, информационного наполнения и размещения па сервере в Интернете корпоративного сайта, – в РФ распространен даже шире, чем в США. Стоимость профессионального дизайна колеблется в широких пределах – от тысячи до сотни тысяч долларов в зависимости от проекта и имени подрядчика. Если очень постараться, то вполне реально найти услуги по web-аутсорсингу (размещение в Сети, поддержка обновлений и обеспечение доступа), стоимость которых будет составлять от 100 дол. в месяц.

Таким образом, рынок информационных услуг во многом развивается в сторону увеличения использования IT-аутсорсинга, как одного из способов увеличения конкурентных преимуществ компании за счет снижения издержек и получения качественных услуг в области IT-технологий.

Горбунова Наталья Николаевна

Литература

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Под. ред. проф. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
2. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
3. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
4. Черенков В., Зимченко Ю. Риски и шансы глобального ИТС-аутсорсинга для российских предприятий // Инновации. – 2007. – №1. – С. 35-43.
5. Щербина С. Преимущества IT-аутсорсинга для банковского бизнеса // Банковские технологии. – 2007. – №5. – С. 26-28.

РЕЦЕНЗИЯ

В статье рассмотрены проблемы становления такого нового для нашего рынка информационных услуг и технологий сектора, как аутсорсинговые услуги. Использование аутсорсинга в области информационных технологий для многих компаний, особенно крупных, позволяет значительно сэкономить расходы, а значит получить конкурентные преимущества.

В статье приведены статистические данные и дан анализ, позволяющий определить основные тенденции развития этого сектора на нашем рынке. В статье актуальным является то, что приведены плюсы

и минусы аутсорсинга с точки зрения реальных и потенциальных потребителей аутсорсинговых услуг на российском рынке информационных технологий и услуг.

В статье отмечено так же и огромное значение привлечения аутсорсинговых услуг для повышения эффективности и конкурентоспособности российских компаний в условиях вхождения Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. Поскольку для западных компаний характерно привлечение аутсорсеров для выполнения услуг в области IT-технологий, то российские компании становятся инвестиционно привлекательными для западных партнеров. Отмечена тенденция, что, как правило, крупные российские компании или с участием западного капитала чаще привлекают аутсорсинговые компании для участия в своей деятельности.

Очень существенным является и то, что статья содержит расчет возможных затрат на аутсорсинг по сравнению с затратами на собственного IT-специалиста. Рассмотрены факторы, когда использование аутсорсинга в современных условиях может реально привести к получению конкурентных преимуществ перед другими конкурирующими компаниями.

Морозко Н.И., к.э.н., доцент, профессор кафедры «Финансы и кредит» Всероссийской государственной налоговой академии Минфина РФ

9.2. USE OF OUTSOURCING OF INFORMATION SERVICES TO OBTAIN A COMPETITIVE ADVANTAGES

N.N. Gorbunova, the Post-graduate Student

All-Russia state tax Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation

One of the major trends in today's market of information technology and services in Russia – this increase in the share market outsourcing services. The article provides a definition, classification outsourcing services. It also shows the key areas of development outsourcing services in our market, with statistics. We consider the problem of establishing the sector market in Russia. There was his significant growth, even compared with other sectors of the market information from the servants and technologies. Outsourcing is seen as an effective way to enhance competitive advantage over other companies. The article presents statistical data, which considered the pros and cons of outsourcing in terms of actual and potential users of such services in the Russian market. An account of the costs of outsourcing compared to the cost of their own IT – specialist.

Literature

1. Outsourcing: the creation of highly efficient and competitive organizations. / Pod. ed. prof. B.A. Anikina. – Moscow: Infra-M, 2003. – 187 p.
2. Most economic Encyclopedia. – Moscow: Eksmo, 2007. – 816 p.
3. D.M. Mikhailov. Outsourcing. The new business organization. – Moscow: KNORUS, 2006. – 256 p.
4. B. Cherenkov Y., Zimchenko. Risks and the chances of global ITS outsourcing for Russian enterprises. // Innovation. – 2007. – №1. – p. 35-43.
5. Shcherbina S. Benefits of IT-outsourcing for the banking business. // Banking Technologies. – 2007. – №5. – p. 26-28.