**Аутсорсинг (общие черты)**

**1. Введение**

Текущая рыночная конъюнктура диктует новый план действий для участников рынка. Жесточайшая конкуренция, стремительно развивающиеся технологии - все это требует больших ресурсов и материальных затрат. В этих условиях нужно задуматься о повышении эффективности работы, снижении издержек, улучшения качества.

В последнее время новой и эффективной формой ведения бизнеса стал аутсорсинг - передача сторонней компании части выполняемых функций или даже целиком отдельный бизнес-процесс. Это позволяет сконцентрироваться на стратегических и основных функциях предприятия, снизить издержки и приспособляемость к новым технологиям, повысить надежность и отказоустойчивость процессов выполняемых аутсорсером.

**2. Виды аутсорсинга**

Существуют два основных вида аутсорсинга - IT-аутсорсинг и аутсорсинг бизнес-процессов. Аутсорсинг бизнес-процессов заключается в передаче специализированной организации отдельных бизнес-процессов, которые не являются для компании основными, например ведение бухгалтерского учета, маркетинг, реклама, логистика. IT-аутсорсинг - это передача специализированной организации полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями. Это проектирование и разработка компьютерных информационных систем, системная интеграция, разного рода обслуживание.

Следует отметить что IT-аутсорсинг наиболее используемый вид аутсорсинга во всем мире в силу высоких темпов развития компьютерных технологий.

**3. Реализация аутсорсинга**

Прежде всего нужно определить функции, которые планируется "отдать" и определить цели перехода на аутсорсинг, а затем выбирать соответствующих аутсорсеров. В первую очередь нужно обратить внимание на второстепенные функции не являющиеся для компании критическими, не составляющими основу для конкуренции (бухучет к примеру). Основная деятельность, конечно, должна находится под жестким контролем и защитой, но иногда возникают ситуации, когда аутсорсинг основных ресурсов может быть полезен, например когда фирма сильно отстала и не имеет возможности совершить качественный и быстрый переход на новую технологию работы, другими словами не успевает за развитием технологий, или для использования новых возможностей не хватает ресурсов. При выборе аутсорсера следует обращать особое внимание на предыдущие контакты и результат этих контактов, практический опыт, технологические возможности, квалификацию персонала, готовность поддерживать постоянные рабочие отношения, стратегию на будущее и тактику ее осуществления, цену услуг, степень разделения обязанностей и ответственности.

Когда определенный список аутсорсеров будет сформирован неплохо устроить между ними тендер, по результатам которого будет ясно, кто вероятный претендент на место партнера. Могут быть даже случаи, когда функции разделяются между несколькими аутсорсерами. С одной стороны это хорошо, так как существует конкуренция между ними и большая гибкость работы, но плохо тем, что ухудшается контроль, появляется возможность дублирования действий. Заключаемый контракт на начальном этапе должен быть краткосрочным, для снижения риска и определения скрытых проблем.

Нужно отметить, что компания-аутсорсер должна обеспечивать конфиденциальность информации клиентов, быть устойчивой и надежной, чтобы исключить ее неожиданное банкротство или распад, быть гибкой, чтобы иметь возможность удовлетворить различные запросы клиентов.

**4. Преимущества и недостатки аутсорсинга**

Преимущества заключаются в том, что аутсорсинг позволяет существенно снизить себестоимость "экспортируемых" функций, добиться максимального качества и надежности их выполнения. Аутсорсеры имеют узкую специализацию, и как следствие большой опыт и профессионализм, что повышает качество, эффективность и надежность. Хорошее знание своих функций, наличие типовых шаблонов, большого количества клиентов позволяет аутсорсеру снижать цены на свои услуги.

Недостатки также вполне очевидны. Это возможная потеря контроля, утечка информации, в том числе и к конкурентам, полная или частичная зависимость от аутсорсера. Учитывая эти недостатки следует отметить, что применение схем аутсорсинга должно выполняться грамотным и опытным персоналом и руководством. В качестве аутсорсера должна выступать надежная проверенная практикой и временем компания. Никогда не следует полностью доверяться аутсорсеру и полагаться исключительно на его ресурсы.

**5. Проблемы и перспективы российского аутсорсинга**

К сожалению в России, аутсорсинг пока не получил широкого распространения. Экономическая ситуация сложившаяся в России, тормозит процесс становления и развития, а именно - несовершенство законодательной базы и менталитет деловых отношений, который не заслуживает доверия. Эти факторы еще более увеличивают возможность потери контроля над процессом, невыполнение обязательств, утечки информации. Так же важно, что в России некоторые виды деятельности носят полулегальный характер (бухгалтерия), что еще больше осложняет ситуацию.