

Аутсорсинг VS собственные ресурсы

Тульчинский С.Э., ИТ-директор

Модель – движитель прогресса

- Отсутствие модели можно заменить опытом
- Даже самые опытные специалисты не становятся хуже от использования моделей
- и не важно, что это оказалась не Индия



Чего нет в модели

- А что такое аутсорс? А аутстаф? А Проект или продукт разрабатываем?
- А что аутсорсим? Разработка, сопровождение, сервисы?
- А каковы цели заказчика? Стратегия, компетенции?
- А каковы желания бояр (стейкхолдеров) в вашей компании?
- А есть ли сформированный рынок потребления?



Краткие предпосылки

Казалось бы все давно и так определено, когда и что надо выбрать. Есть следствие теоремы Коуза: сравните транзакционные* (рыночные) издержки и издержки внутренней организации одной и той же деятельности

Идеально оно? Точно нет, есть уточнения, критика. Отрицания нет. Потому как базу можно же использовать, чтобы не ограничиваться историями «а был еще один случай»?

Транзакционные издержки (англ. transaction cost) — затраты, возникающие в связи с заключением контрактов (в том числе с использованием рыночных механизмов); издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов.

Выделяют следующие виды транзакционных издержек:

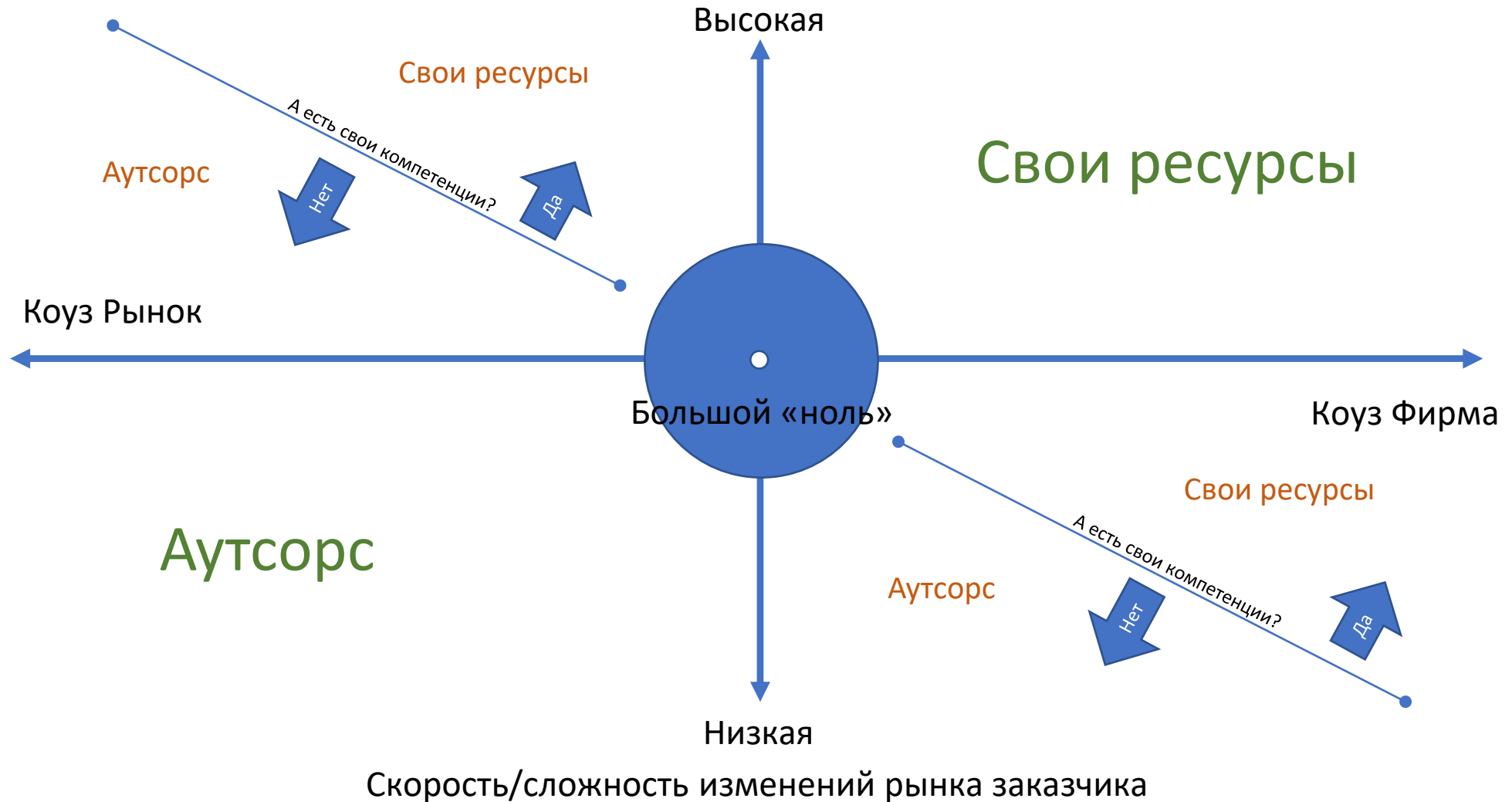
- издержки сбора и обработки информации,
- издержки проведения переговоров и принятия решений,
- издержки контроля,
- издержки юридической защиты выполнения контракта



Как оценить транзакционные издержки?

- Наличие нескольких поставщиков с решениями, закрывающими бизнес-потребность
- Наличие рынка труда для технологического стека
- Наличие отрасли других заказчиков аналогичного решения (технологий) и ваше место на этом рынке
- Отношение размеров поставщиков и вас (договороспособность поставщиков)
- Уникальность запрашиваемого решения

Поле принятия решений



Спасибо за терпение!