

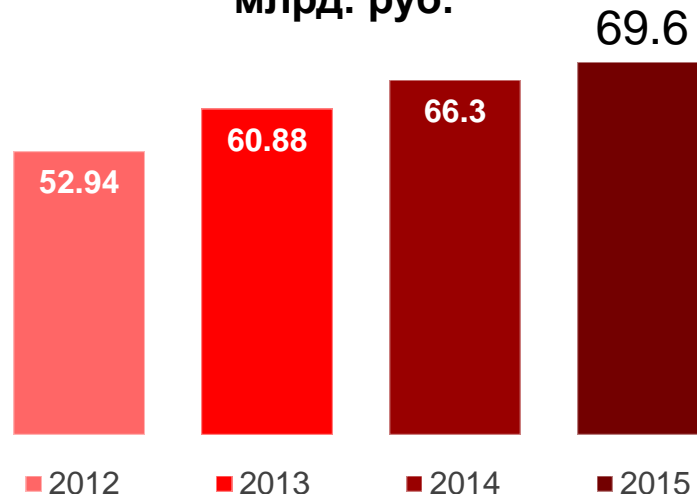
# **Аутсорсинг как способ бизнесу стать более конкурентоспособным**

**Сергей Соловьев  
директор ICL Services**

## Российский рынок ИТ

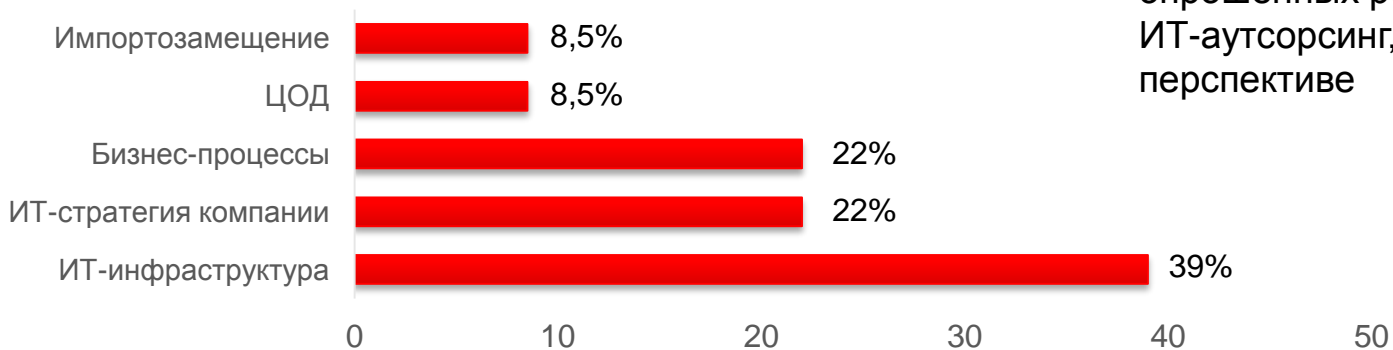


## Рост российского рынка ИТ-аутсорсинга, млрд. руб.



Источник: Tadviser

## Востребованность услуг ИТ-аутсорсинга

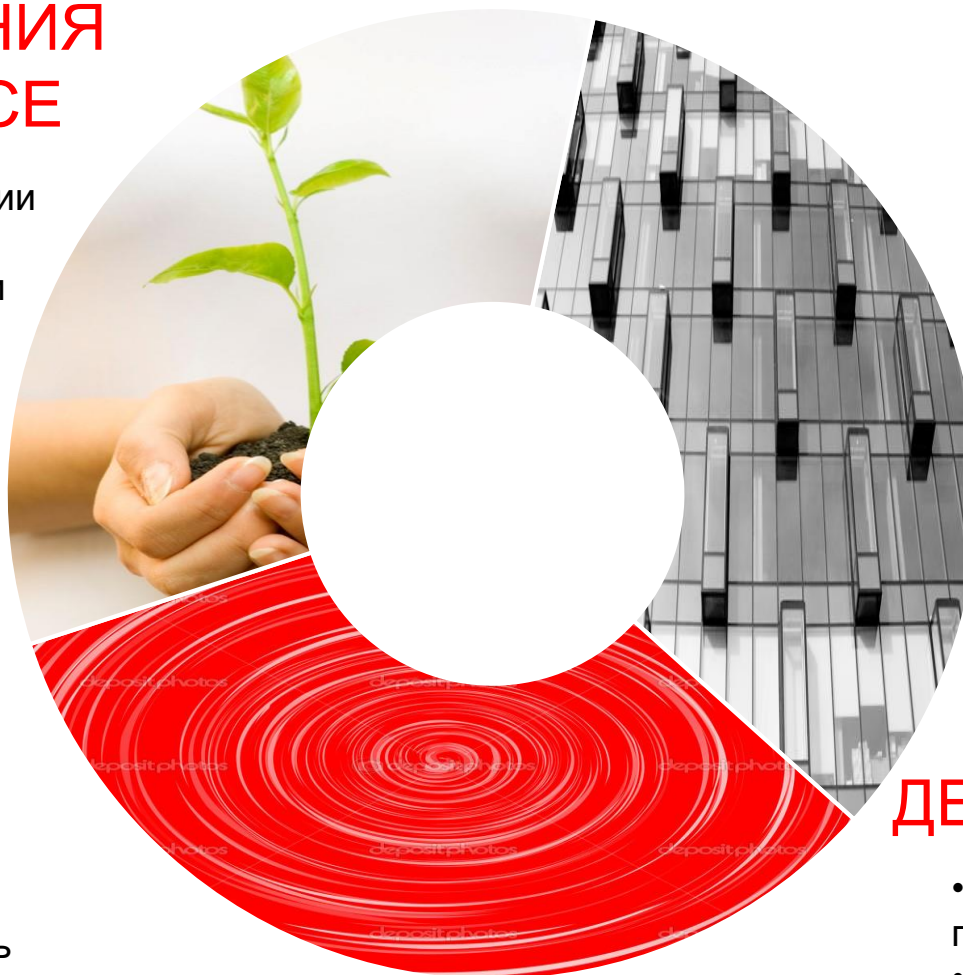


# 80%

опрошенных респондентов используют ИТ-аутсорсинг, либо планируют в перспективе

## 1 ИЗМЕНЕНИЯ В БИЗНЕСЕ

- Прорывные технологии
- Конкуренция
- Сокращение времени цикла развития



## СМЕНА 3 ПОДХОДА

- Большая гибкость
- Лучшая адаптивность
- Перевод капитальных затрат в операционные
- Поддержание инноваций

## ДЕЙСТВУЙТЕ! 2

- Высокая производительность
- Качество обслуживания клиентов
- Снижение затрат
- Фокус на поддержке услуг

СЕРВИС ПРОВАЙДЕР

ИНВЕСТИЦИИ

ЗАКАЗЧИК

ПРИНИМАЕТ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА:



СОТРУДНИКОВ



ИТ-СИСТЕМЫ



УПРАВЛЕНИЕ  
ПРОЦЕССАМИ

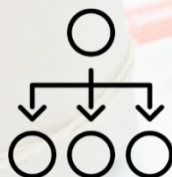
ЛЮДИ  
КОМПЕТЕНЦИИ



ПРОЦЕССЫ



**ТРАНСФОРМАЦИЯ**



ОРГ СТРУКТУРА



ИТ

ПОЛУЧАЕТ:

ЦЕЛЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ  
В ОПРЕДЕЛЕННЫЙ  
ПРОМЕЖУТОК  
ВРЕМЕНИ

**ЦЕННОСТЬ**

ПЛАТИТЕ ЗА РЕЗУЛЬТАТ! НЕ ЗА УСИЛИЯ ПО ДВИЖЕНИЮ К РЕЗУЛЬТАТУ

ЦЕННОСТЬ

РИСКИ

УПРАВЛЕНИЕ

Управление процессом аутсорсинга – это достижение равновесия между **ЦЕННОСТЬЮ** и **РИСКАМИ**.



## Глобальный рынок



Исследование IAOP, 2014г.

## Российский рынок



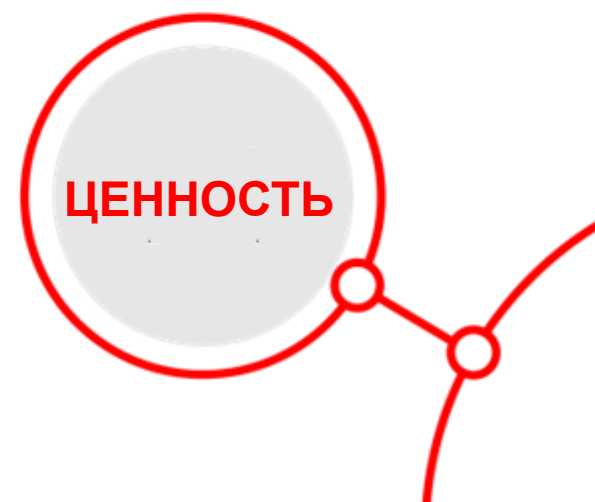
СНИЖЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ  
ЗАТРАТ

ПЕРЕФОКУСИРОВКА ВНИМАНИЯ

ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ДОСТУП К ЛУЧШИМ  
СПЕЦИАЛИСТАМ

ПОИСК ИННОВАЦИОННЫХ  
РЕШЕНИЙ



ОСНОВНЫМИ РИСКИ, КОТОРЫЕ СТОИТ ПРОРАБОТАТЬ:



**ВЫБОР НЕПОДХОДЯЩЕГО  
ПРОВАЙДЕРА  
(СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РИСК)**



**ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕХОДА  
ИЛИ УСЛУГ АУТСОРСЕРА**



**НЕДОСТАТОЧНАЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОВАЙДЕРА**



**НЕ ПОСТРОЕНО УПРАВЛЕНИЕ,  
НЕТ ЧЕТКИХ МЕТРИК РЕЗУЛЬТАТА**



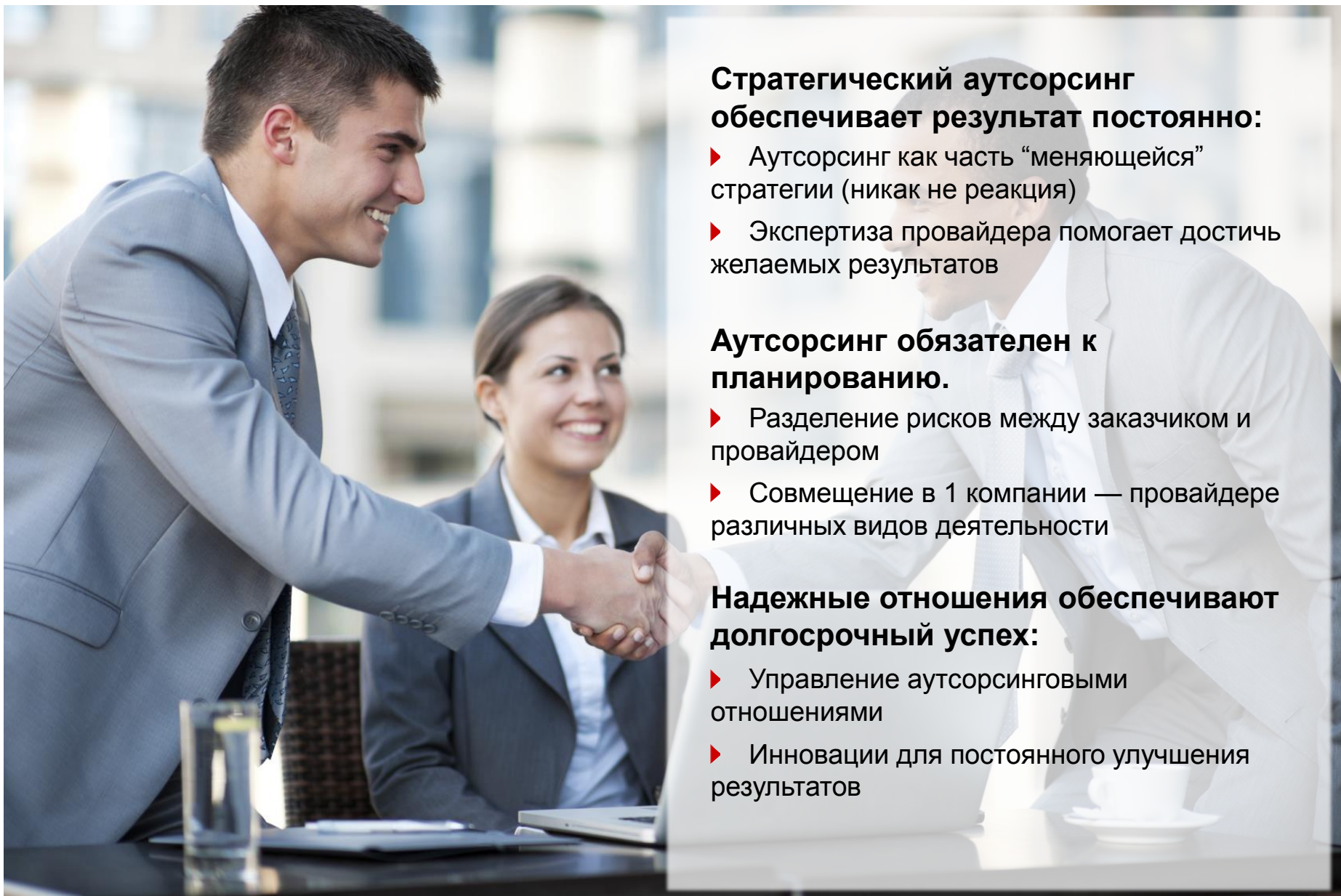
**РИСК УТЕЧКИ  
КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ  
ИНФОРМАЦИИ, ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ  
КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ**



**РИСК НАРУШЕНИЯ  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА  
ПРИ ПЕРЕДАЧЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ  
ИТ-ПРОВАЙДЕРУ**



**РИСКИ**



## **Стратегический аутсорсинг обеспечивает результат постоянно:**

- ▶ Аутсорсинг как часть “меняющейся” стратегии (никак не реакция)
- ▶ Экспертиза провайдера помогает достичь желаемых результатов

## **Аутсорсинг обязателен к планированию.**

- ▶ Разделение рисков между заказчиком и провайдером
- ▶ Совмещение в 1 компании — провайдере различных видов деятельности

## **Надежные отношения обеспечивают долгосрочный успех:**

- ▶ Управление аутсорсинговыми отношениями
- ▶ Инновации для постоянного улучшения результатов

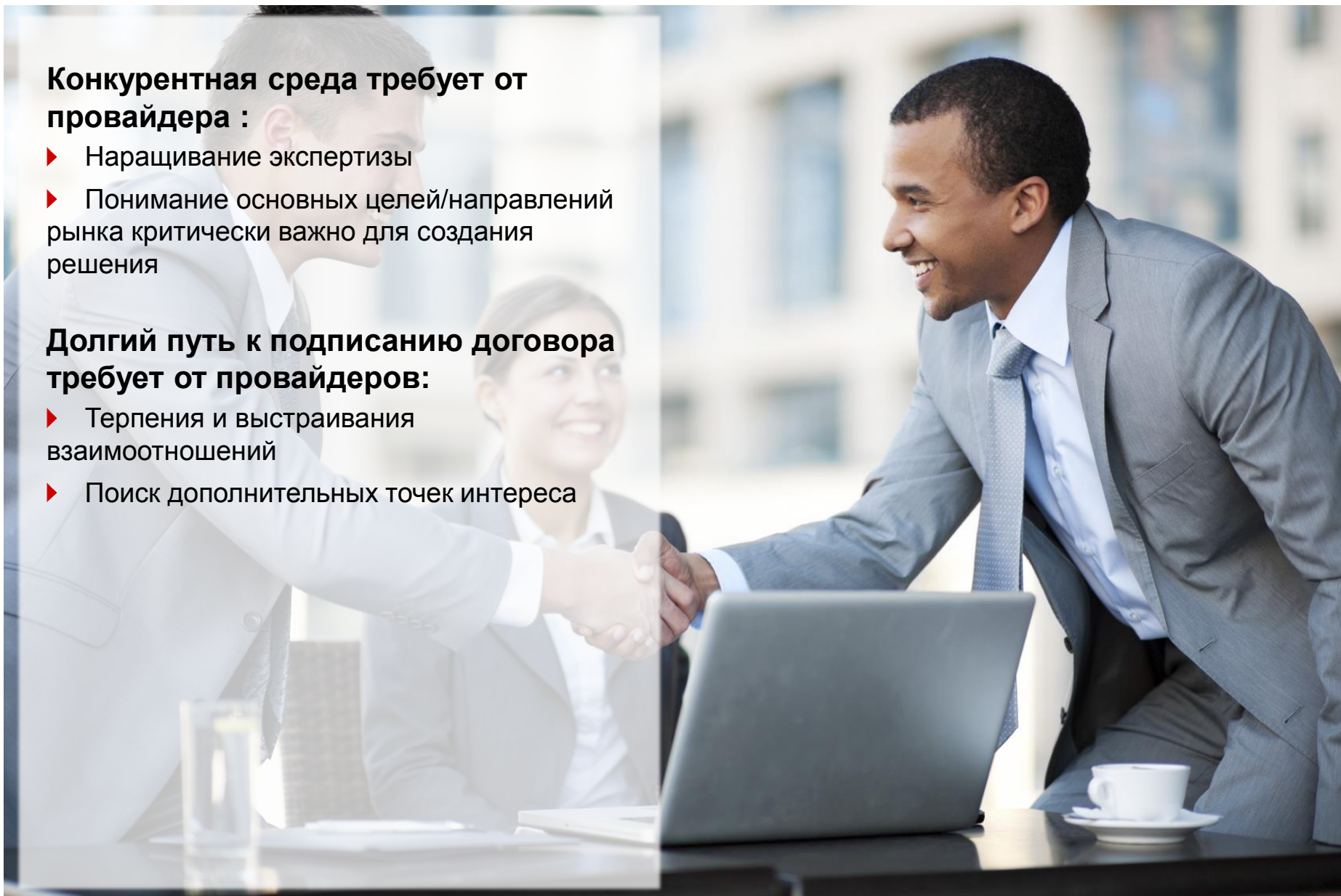


## **Конкурентная среда требует от провайдера :**

- ▶ Наращивание экспертизы
- ▶ Понимание основных целей/направлений рынка критически важно для создания решения

## **Долгий путь к подписанию договора требует от провайдеров:**

- ▶ Терпения и выстраивания взаимоотношений
- ▶ Поиск дополнительных точек интереса





**Все, что Вы хотели бы знать о  
профессиональном  
ИТ-аутсорсинге на**

**[www.icl-services.com](http://www.icl-services.com)**