

## ЛЕКЦІЯ 11. АУТСОРСИНГ ПРОГРАМНИХ ПРОЕКТІВ

План лекції:

1. Основі положення аутсорсингу програмних проектів.
2. Пошук замовників аутсорсингового проекту.
3. Управління взаємодією із замовниками аутсорсингового проекту.
4. Пошук виконавців аутсорсингового проекту.
5. Управління виконавцями аутсорсингового проекту.

Питання, що виносяться на самостійне вивчення студентом (2 год.):

1. Дистанційне керування проектами [7, С. 1066].
2. Юридичні питання при реалізації аутсорсингових проектів [7, С. 1007].
3. Питання сертифікації у аутсорсингових проектах [7, С. 1066].

### ***11.1. Основі положення аутсорсингу програмних проектів***

Аутсорсинг – популярний спосіб реалізації програмних проектів.

Як правило, основна причина аутсорсингу – необхідність скоротити витрати на реалізацію програмних проектів. Однак в сучасних умовах компанії, які досягли значних успіхів в аутсорсингу також можуть запропонувати високу кваліфікацію, необхідну для вирішення певного спектру задач. На аутсорсинг можуть віддаватися проекти в цілому, чи їх окремі частини.

Аутсорсинг почав розвиватися з кінця 1990-х рр. і став можливим за рахунок глобалізації світової економіки. В основному на аутсорсинг західні компанії віддавали найменш кваліфіковану роботу у країни третього світу, причому найбільш привабливою з таких країн стала Індія, оскільки вона мала великий обсяг дешевої робочої сили, для якої англійська мова була рідною. Сьогодні ця країна – безперечний лідер на ринку аутсорсингу.

Найбільш поширені типи проектів, що надаються на аутсорсинг:

- обробка даних (введення даних, обробка транзакцій та ін.);
- виконання проектів з розробки ПЗ;

- створення і підтримка центрів обробки даних;
- системна інтеграція;
- операції з підтримки: технічна підтримка, відновлення даних та ін.;
- спеціальні послуги: навчання, супровід ПЗ та ін.

Основні сучасні світові центри аутсорсингу:

- Індія;
- Ірландія;
- Ізраїль;
- Росія;
- Філіппіни;
- Китай.

### ***11.2. Пошук замовників аутсорсингового проекту***

Якщо компанія володіє ресурсами, які можуть бути використані для реалізації аутсорсингових проектів, то вона зосередиться на тому, щоб запропонувати свої послуги на ринку аутсорсингу.

Основні моменти:

- запорукою успіху в процесі пошуку є наявність рекомендацій від попередніх замовників, можливість продемонструвати існуючі розробки і, найголовніше, – наявність індустріальної сертифікації;
- для відносно невеликих замовлень основним джерелом для пошуку є спеціалізовані онлайнві ресурси, які працюють за схожим на аукціон принципом;
- для крупних проектів необхідною є особиста взаємодія.

### ***11.3. Управління взаємодією із замовниками аутсорсингового проекту***

Не лише виконавці, а й замовники аутсорсингових проектів можуть виявлятися ненадійними.

Основні принципи взаємодії із замовниками:

- максимально деталізоване і конкретизоване завдання;

- виконання роботи частинами (поетапно) з поетапною оплатою;
- усі юридичні питання, зокрема питання прав на використання створеного коду мають бути погоджені заздалегідь.

#### ***11.4. Пошук виконавців аутсорсингового проекту***

Іноді при реалізації проекту приймається рішення про доцільність направлення певного обсягу робіт на аутсорсинг.

Основні принципи пошуку виконавців аутсорсингового проекту:

- обов'язковою умовою має бути наявність виконаних проектів, сертифікації та рекомендацій попередніх замовників;
- слід приймати до уваги, що іноді подібна інформація може бути сфабрикованою, найпростіше перевірити правильність і дійсність сертифікації, тому сертифікати слід перевіряти обов'язково;
- зручним інструментом для пошуку можуть бути спеціальні онлайн-ресурси, які працюють за схожим на аукціон принципом, однак вони не дуже підходять для крупних замовлень.

#### ***11.5. Управління виконавцями аутсорсингового проекту***

Основні принципи управління виконавцями аутсорсингового проекту схожі до управління віддаленими командами розробників, найважливіші моменти:

- усі юридичні питання, зокрема питання прав на використання створеного коду мають бути погоджені заздалегідь;
- при реалізації крупних проектів дуже бажаними є особисті контакти;
- на аутсорсинг бажано віддавати не цілий проект, а його частини, причому, найменш важливі для успіху проекту.