

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
----------------	---

РАЗДЕЛ I

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

ГЛАВА 1 ИДТИ ДО КОНЦА	14
ГЛАВА 2 ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА	23
ГЛАВА 3 ДЕСЯТЬ НЕДУГОВ ТРАДИЦИОННЫХ АУТСОРСИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	31

РАЗДЕЛ II

УСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИЛ

ГЛАВА 4 СМЕНА ПРАВИЛ ИГРЫ: ПОЯВЛЕНИЕ ВЗАИМОВЫГОДНОГО АУТСОРСИНГА	44
ГЛАВА 5 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОВЫГОДНОГО АУТСОРСИНГА, МЕНЯЮЩИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ	70

РАЗДЕЛ III

ПЕРЕХОДИМ К ПАРТНЕРСТВУ

ГЛАВА 6 ЗАКЛАДЫВАЕМ ОСНОВУ	94
ГЛАВА 7 ИЗУЧАЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	110
ГЛАВА 8 ОБЪЕДИНЯЕМ ИНТЕРЕСЫ	135
ГЛАВА 9 СОСТАВЛЯЕМ КОНТРАКТ	149
ГЛАВА 10 УПРАВЛЯЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ	172

РАЗДЕЛ IV ИСТОЧНИКИ И ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ	174
--	-----

ПРИМЕЧАНИЯ	181
------------------	-----

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	190
----------------------------	-----