



МОНИТОРИНГ

ЦНТИБ ОАО «РЖД»

**ПРИМЕНЕНИЕ И РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

I ПОЛУГОДИЕ 2024

СОДЕРЖАНИЕ

РОССИЯ.....	3
Локомотивы уходят в простой.....	3
На БАМе восстановили локомотивное ремонтное депо	5
Большие перспективы аутсорсинга.....	6
«Цифра» проникает в процессы.....	7
«РЖД Логистика» наращивает компетенции в сфере логистического аутсорсинга для промышленных компаний	8
Совершенствование логистического аутсорсинга в деятельности предприятия – участника ВЭД.....	9
Проект «Аутсорсинг производства «КАМАЗа».....	13
Аутсорсинг типовых бизнес-процессов: преимущества для предприятий	15
Общие центры обслуживания изменяют облик современного бизнеса	16
Аутсорсинговые услуги востребованы при защите интеллектуальной собственности.....	18
Рынок от аутсорсинга не отказывается, но активно сокращает его.....	19
Тренды в IT-аутстаффинге в 2024 году.....	22
Состоялось второе заседание кластера «РАЭК / IT-аутстаффинг»	23
Использование нейросетей в современном мире для повышения прибыли аутсорсинговых компаний	24
ЗА РУБЕЖОМ	27
Великобритания: профсоюз RMT утверждает, что аутсорсинговые компании не справляются с функцией поддержания чистоты на станциях и в поездах.....	27
Тенденции развития ТОиР: итоги опроса европейских предприятий	28
США: транспортное управление штата Юта рассматривает возможность передачи на аутсорсинг функции обслуживания некоторых автобусных маршрутов.....	29
Индия: Стремительное развитие инсорсинга не означает гибель аутсорсинга – мнение экспертов	30
Министр финансов Пакистана: передача авиакомпании PIA частным инвесторам завершится летом	31

РОССИЯ

Локомотивы уходят в простой

Одной из причин спада погрузки в начале года стало ухудшение ситуации с обеспечением перевозок тяговыми ресурсами, главным образом из-за сокращения на сети технически исправного эксплуатируемого парка. Вследствие растущего объема ремонта локомотивов и длительного нахождения техники в сервисных депо у перевозчика уменьшаются возможности вывоза груза.

Системная проблема

С начала года нехватка локомотивного парка наблюдалась на разных дорогах сети. Проблемы возникали на Дальнем Востоке и Урале, тяжелая ситуация складывалась в Кузбассе, когда по всем направлениям ЗСЖД количество отставленных от движения поездов доходило до 200, сообщил министр угольной промышленности Кемеровской области Олег Токарев. По его словам, по отдельным станциям магистраль испытывает хронический дефицит локомотивов.

В I квартале доля брошенных на сети поездов по вине локомотивного комплекса составляла 32%. Между тем еще в 2020 г. этот процент не превышал 18-20%, уточнил президент Национального исследовательского центра перевозок и инфраструктуры Павел Иванкин.

Проблема с обеспечением перевозок тягой приобрела системный характер, подчеркнул исполнительный директор СРО Ассоциация «Промжелдортранс» Александр Маняхин. Как следствие, сверхнормативный простой вагонов по причинам, связанным с ОАО «РЖД», затрагивает более 85% предприятий ассоциации. Время простоя на путях необщего пользования составило в 2023 г. в среднем 43 вагоно-часа или на 25 вагоно-часов больше показателя 2022 г.

«В текущем году ситуация продолжает ухудшаться. При этом наиболее распространенными причинами простоя на путях необщего пользования предприятия называют нехватку поездной (33%) и маневровой (23%) локомотивной тяги ОАО «РЖД» для вывоза поездов со станции примыкания, а также нехватку сотрудников на станции», – говорит А. Маняхин.

Парк идет в отказ

Весомая часть проблем связана с техническим состоянием и уровнем обслуживания тягового подвижного состава. Напомним, в ОАО «РЖД» разделение хозяйства на эксплуатацию и ремонт произошло в конце 2000 годов, в следующем десятилетии ремонтная база была выведена на аутсорсинг.

«В итоге «Российские железные дороги» и грузовладельцы стали заложниками того, как работают сервисные компании», – считает П. Иванкин.

Именно на ответственность ремонтных организаций возложено основное число неисправностей. Отказы технических средств ведут к непланным ремонтам, снятию локомотивов с нитки графика, потерям поездо-часов.

Проблема ремонта сложная, свидетельствует А. Маняхин, и причин здесь много: кадровый голод, дефицит запасных частей и повышение их стоимости, недостаток технологий, оборудования и элементарная нехватка мощностей по ремонту и обслуживанию плюс слабые темпы обновления парка.

Улучшить ситуацию, добавил он, позволило бы применение частной тяги хотя бы на станциях ОАО «РЖД», где есть примыкание и работает маневровый тепловоз ППЖТ. Это могло бы пойти на пользу всем участникам рынка.

В ОАО «РЖД» заверили, что системно обновляют парк электровозов и тепловозов. Номинально количества локомотивов в приписном парке компании достаточно для освоения имеющейся грузовой базы. Монополия формирует план перевозок, исходя из определенного уровня технической готовности локомотивов, то есть доли времени, когда они должны находиться в работоспособном состоянии. Однако из-за большого объема ремонта возможности вывоза груза в отдельных случаях могут уменьшаться, признают в ОАО «РЖД».

Кадровые потери

Основными причинами неудовлетворительного качества ремонта локомотивов в монополии называют недостаточную систему обеспечения качества выполнения технологических операций, когда в сервисных локомотивных депо (СЛД) допускаются случаи допуска в производство запасных частей и материалов, не прошедших входной контроль. Кроме того, негативное действие оказывает слабый уровень профессиональных компетенций ряда работников сервисных предприятий.

Компании «ЛокоТех» и «СТМ-Сервис» комментарии по ситуации не предоставили. В «ЛокоТехе» ранее информировали, что был взят курс на проведение комплексных мероприятий по повышению эксплуатационной надежности локомотивов. Параллельно шло развитие контрольного аппарата, своего рода отдела технического контроля, который должен служить барьером для бракоделов. Был сформирован стандарт организации контроля и испытания продукции в сервисных депо, регламентирующий единый подход для всех СЛД в части организации работы ОТК.

Что касается кадровой подготовки, то в 2023 г., сообщал «ЛокоТех», обучение за счет работодателя прошли более 11 тыс. человек. На этот год ставятся повышенные задачи. В частности, ряд сотрудников освоит смежные

профессии. При этом на предприятиях сервиса усиливается система наставничества.

Однако кадровая проблема имеет глубокие корни. Когда происходило реформирование локомотивного комплекса с выводом ремонта на аутсорсинг, процесс сопровождался оттоком старых кадров.

В настоящее время качество персонала в сервисных компаниях оставляет желать лучшего, говорит П. Иванкин.

«Соответственно, сейчас такого квалифицированного персонала, который был раньше и за который боролись ОАО «РЖД», нет, а уровень работников, которые производят те или иные операции с локомотивом, приводит к тому, что сегодня локомотив большую часть времени стоит в ожидании ремонта», – резюмирует он.

Источник: rzd-partner.ru, 04.06.2024

На БАМе восстановили локомотивное ремонтное депо

«ЛокоТех-Сервис» открыл новое сервисное локомотивное депо (СЛД) Новый Ургал, которое до недавнего времени являлось сервисным отделением СЛД «Амурское» в Комсомольске-на-Амуре.

Когда в 2010-х годах происходило реформирование локомотивного комплекса с выводом ремонта на аутсорсинг, ремонтное депо Новый Ургал было оптимизировано до производственного участка с присоединением к соседнему сервисному предприятию.

Однако в последующем жизнь показала, что на линии Тында – Комсомольск все же должно быть еще одно полноценное депо. Тем более за последние годы была проведена реконструкция локомотивного хозяйства на ст. Новый Ургал.

Сегодня здесь проводят циклы технического обслуживания ТО-2, ТО-3, ремонты ТР-1 и ТР-2. Парк СЛД насчитывает более 130 тепловозов (287 секций) серий 3ТЭ10, 2ТЭ10, ТЭМ2, ТЭМ18. Освоено проведение ТО-2 локомотивам 3ТЭ25К2М, за счет которых развивается тяжеловесное движение на восточном участке БАМа.

Уровень выполнения задач и программы ремонта в Новом Ургале соответствует полноценному сервисному локомотивному депо, уточнил первый замдиректора филиала «Дальневосточный» ООО «ЛокоТех-Сервис» Артем Богачев.

Источник: rzd-partner.ru, 11.06.2024

Большие перспективы аутсорсинга

Прошедший год стал первым, когда в ОАО «РЖД» запустили новый операционный цикл взаимодействия с аутсорсинговыми компаниями. Это направление требует особого внимания, так как по договорам аутсорсинга оказывается более 50% от всего объёма автотранспортной работы.

В основном это услуги общехозяйственного назначения, не влияющие на технологию работы филиалов ОАО «РЖД». Схема предоставления услуги в основе осталась прежней, но в новых договорах усилены меры по безопасности и качеству перевозок. Введены система оценки качества оказания автотранспортных услуг, возможность использования системы контроля усталости водителей и ряд других пунктов.

В новых договорах планируется постепенно заменить заказом «чистой услуги» прежнюю схему, когда собственная автотракторная техника передавалась в аренду аутсорсинговым компаниям, обеспечивающим её содержание, для оказания услуг филиалам компании. Основное преимущество новой схемы – возможность уйти от осуществления контроля за тем, как аутсорсинговая компания содержит автотракторную технику ОАО «РЖД», переданную ей в аренду.

Большой объём парка требует больших трудозатрат, и поэтому схема показала себя недостаточно эффективной за предыдущий операционный период. В новых договорах предусмотрен переход на заказ у компаний автотракторной техники любого типа (от автотранспорта и автобусов до разного вида спецтехники и прицепов) независимо от того, передана такая автотракторная техника в аренду или нет.

Новые условия работы филиалов ОАО «РЖД» с аутсорсинговыми компаниями требовали от каждой из сторон постоянного диалога и регулирования совместной деятельности. Так, чтобы снизить риск дефицита водителей у аутсорсинговых компаний, в договоры введена услуга «Предоставление автотранспортного средства без водителя» при условии выполнения требований правил охраны труда, дорожного движения, режима труда и отдыха, безопасности дорожного движения и производства работ.

Несмотря на возникающие в течение года трудности и противоречия, объём оказанных автотранспортных услуг выполнен в пределах запланированного подразделениями филиалов ОАО «РЖД». Доля исполненных заявок составила 98%.

Взаимодействие с аутсорсинговыми компаниями – это направление, которое требует постоянного внимания и совершенствования, поэтому в 2024 г. планируются разработка и реализация дополнительных мероприятий. Это

позволит повысить эффективность взаимодействия с аутсорсинговыми компаниями, а также технологическую устойчивость филиалов ОАО «РЖД».

Источник: gudok.ru, 13.03.2024

«Цифра» проникает в процессы

Евгений Сизов, заместитель начальника Центра управления автотранспортом

В рамках импортозамещения совместно с IT-блоком компании проводится переход на отечественную платформу программного обеспечения по управлению и анализу работы автохозяйства. Пилотными полигонами в этом направлении выступают Калининградская и Северная железные дороги.

Именно с 2023 г. благодаря доработке информационных систем у филиалов ОАО «РЖД» появилась возможность автоматизированного формирования потребности в обновлении автотранспорта по годам практически на любой период времени. Также благодаря информационным системам и цифровизации процессов создаётся больше аналитических данных.

На Юго-Восточной дороге успешно применяются программные роботы для формирования сводной статистической отчётности и обработки данных первичного учёта работы с аутсорсинговой компанией. На центральном уровне обучили программных роботов верифицировать и обрабатывать данные, получаемые из информационных систем для формирования достоверной управленческой отчётности, выявления узких мест во взаимодействии с аутсорсерами.

Попробовали реализовать невостребованную технику на принципах аутсорсинга с помощью специализированных цифровых аукционных платформ на Восточно-Сибирской дороге и в одном из ДЗО ОАО «РЖД» на Горьковской магистрали. Полученный экономический эффект, а также существенное снижение для балансодержателей трудоёмкости процесса реализации автотранспорта позволили согласовать с руководством ОАО «РЖД» дальнейшее внедрение данного подхода.

Компания планирует повышать уровень безопасности дорожного движения. Это будет отдельный проект. Уже сейчас в процессе настройки находится программный робот. Он поможет контролировать получение штрафов в ГИБДД и их оплату структурными подразделениями ОАО «РЖД», проводить профилактическую работу с водителями. Автоматизация процесса обработки информации также позволит балансодержателям максимально быстро получать постановления и оплачивать штрафы со скидкой 50%.

Второй элемент проекта – расширение возможностей телематического контроля за работой автотранспорта и стилем вождения с использованием бортовых систем мониторинга. В настоящее время автотранспорт компании подключается к автоматизированной системе «Авто-Контроль». Наибольшая доля из уже присоединившихся к системе транспортных средств приходится на структурные подразделения филиалов в границах Московской дороги.

Третий элемент по контролю бдительности водителя, основанный на машинном анализе видеоизображения и использования технологий нейросетевых фильтров, прошёл апробацию на Западно-Сибирской дороге и позволил разработать единые технические требования компании к таким системам.

Многие прошлогодние решения и наработки стали основой для актуализации концепции управления и развития автомобильного хозяйства ОАО «РЖД». Эту работу Центр автомобильного транспорта разворачивает в 2024 г. Существенное изменение внешних рыночных условий, необходимость повышения операционной эффективности автотранспортного обеспечения, увязка транспортного плана с производственными заданиями – вот только некоторые из направлений, которые предстоит развивать подразделению.

Источник: gudok.ru, 13.03.2024

«РЖД Логистика» наращивает компетенции в сфере логистического аутсорсинга для промышленных компаний

АО «РЖД Логистика» начало оказывать комплекс терминально-складских услуг для одного из крупнейших российских предприятий металлургической промышленности.

В рамках проекта «РЖД Логистика» обеспечивает комплексный сервис, включающий в себя прием, выгрузку, переработку и ответственное хранение металлопроката на терминале железнодорожной станции Балабаново (Калужская область). Компания также осуществляет отгрузку продукции предприятия на автотранспорт клиента и ведет складской учет.

«Складская логистика – одна из базовых услуг в структуре логистического аутсорсинга. В багаже «РЖД Логистики» множество успешно реализованных проектов в этом направлении деятельности. Своим клиентам компания предлагает полный спектр услуг по ответственному хранению грузов и решает задачу по оптимизации складской системы заказчика и организации своевременной и бесперебойной отгрузки продукции. На сегодняшний день эта услуга особенно востребована у металлургических холдингов и

металлоперерабатывающих предприятий», – отметил заместитель генерального директора по управлению цепями поставок – директор по промышленной логистике «РЖД Логистики» Дмитрий Аношкин.

Источник: rzd-partner.ru, 26.02.2024

Совершенствование логистического аутсорсинга в деятельности предприятия – участника ВЭД

Внедрение системы логистического аутсорсинга в деятельность предприятия ВЭД с использованием наиболее современных подходов организации менеджмента компании может позволить достичь определенных результатов и повышения конкурентоспособности юридического лица на рынке внешней торговли. Актуальность исследования заключается в разработке предложений по совершенствованию логистического аутсорсинга в деятельности предприятия-участника ВЭД.

Исследование проводилось на основе компании ООО «АССА ТехМенеджмент». Компания создана в 2008 г., изначально занималась судовым снабжением в Республике Казахстан, но со временем расширила свою деятельность, как по видам предлагаемых товаров и услуг, так и по географии работы. Практически вся внешнеэкономическая деятельность данной компании передана на аутсорсинг. Результаты исследования актуальны как для данной компании, так и для других предприятий, привлекающих аутсорсинг логистики ВЭД в своей деятельности.

Логистический аутсорсинг ВЭД – это стратегическое решение по привлечению сторонних специалистов и делегированию непрофильных функций компании в рамках внешней торговли товарами.

Логистический аутсорсинг может заметно снизить издержки компании, сократить связанные с внешнеэкономической деятельностью затраты на различных уровнях, тем самым повысив показатели ее эффективности.

Темп роста рынка аутсорсинга в мире в среднем в период с 2018 г. по 2022 г. составил 17%. Темпы развития российского рынка в среднем составляют около 19% за год, что указывает на объективную потребность в логистических услугах как в России, так и по всему миру.

На рынке Российской Федерации присутствует полный спектр логистических услуг ВЭД на аутсорсинге, к ним можно отнести:

- ведение внешнеторговой документации;
- организация складской логистики;
- организация транспортно-экспедиторской логистики;

- таможенное оформление, уплату таможенных платежей;
- другие.

Стоит отметить и уровень логистических затрат на аутсорсинг. Если в странах Европы и США затраты на привлечение логистического аутсорсинга составляют примерно 8-9%, то в России данный показатель составляет 19%.

При принятии решения компании в пользу привлечения аутсорсинга влияет широкий набор факторов. К ним относятся не только уровень доверия и обратная связь клиентов логистического провайдера, но и такие важные составляющие, как структура компании-заказчика, наличие или отсутствие логистического отдела, кадровый состав работников.

Рынок логистических провайдеров России напрямую связан с особенностью и тенденциями развития внешнеэкономических связей страны, уровня потребности отдельных категорий товаров на национальном рынке, возможности и спроса на экспортируемые товары за рубежом.

В рамках введенных в отношении РФ санкций западных стран, а также проведение Россией политики параллельного импорта, заметно сильное наращивание товарооборота со странами азиатского и африканского регионов. Происходит переориентация Российской экономики и наращивание сотрудничества в области международной торговли со странами глобального юга, такими как Китай, Индия, Турция, страны СНГ и другие.

У аутсорсинговой модели логистики ВЭД есть преимущества и недостатки (табл. 1).

Аутсорсеры логистики ВЭД называются «провайдерами». Существует несколько видов логистических провайдеров по принципу делегирования процессов.

1PL – Инсорсинг: внутренняя логистика предприятия.

2PL – Частичный логистический аутсорсинг, «логистика второй стороны»: определенные функции остаются в ответственности самой фирмы-заказчика. К таким функциям можно отнести: складирование, построение моделей транспортировки и цепей поставок, однако компанией привлекается транспорт со стороны, в условиях отсутствия своего.

3PL – Внешняя логистика уже не находится в зоне деятельности компании-заказчика. Она передается 3PL – провайдерам. Аутсорсеры такого уровня наиболее распространены, они обладают высокой квалификацией и предоставляют широкий спектр услуг в логистике ВЭД. Провайдеры 3PL объединяют несколько логистических функций и закрывают основные потребности предприятия-заказчика в области внешней логистики.

4PL – компания ВЭД передает не только на разработку логистических функций, но и управление определенных бизнес-процессов в логистике предприятия.

5PL – Максимальное использование информационно-технологического пространства в логистике, предоставление всего спектра логистических услуг.

Таблица 1

Преимущества и недостатки логистического аутсорсинга
на различных уровнях управления

Уровень управления	Преимущества	Недостатки
Финансовый уровень	Уменьшение логистических затрат; визуализация логистических затрат; возможность использования редких ресурсов в других видах деятельности; сокращение расходов на привлечение высококвалифицированных специалистов	Увеличение доли транзакционных издержек; незапланированные расходы или дополнительные выплаты; трудности количественного определения экономии; конверсионные затраты
Организационный уровень	Отпадает необходимость в расширении штат компании; фокусирование усилий и ресурсов на ключевых компетенциях; упрощение структуры управления компанией; качественный сервис; распределение ответственности с аутсорсером	Зависимость от других; недостаточное влияние на логистического оператора; снижение производительности собственных сотрудников; падение качества сервиса, при недобросовестности аутсорсера
Стратегический уровень	Полный спектр услуг от одного поставщика; гарантия профессиональной ответственности; минимизация логистических рисков; внедрение новейших технологий.	Невыполнение договорных обязательств и возложенных функций в полном объеме; проблемы координации; ограничение поставок; возможна несогласованность действий аутсорсера со стратегией предприятия.

Следующие функции передаются на услуги по логистическому аутсорсингу наиболее часто:

- услуги складирования (73,7%);
- транспортно-экспедиторские услуги (68,4%);
- документационное оформление и оплата платежей (61,4%);
- консолидация грузов (38,6%).

Доверяя аутсорсинговой компании выполнение определенных функций в логистике, предприятие-заказчик неизбежно несет определенные риски. Процесс привлечения аутсорсинга в компанию ВЭД невозможен без производства анализа как внутренних, так и внешних критериев, играющих для предприятия-участника ВЭД критически важную роль. Зачастую отсутствует корреляция между потребностями заказчиков услуг по логистическому аутсорсингу – в каждом отдельном случае необходим сугубо индивидуальный

подход. Поэтому модель логистики на аутсорсинге – комплексная работа, требующая системного анализа факторов и потребностей заказчика.

Общими характеристиками эффективной модели можно считать:

- минимизация затрат;
- своевременность выполнения логистических операций;
- время выполнения заказа;
- количество альтернативных решений при построении цепи поставок;
- повышение эффективности качественных показателей производительности логистической деятельности, по сравнению с инсорсинговой моделью.

В современном быстро развивающемся мире уже практически невозможно абстрагироваться от внедрения информационных технологий в бизнес-процессы. Конкуренция на растущем рынке довольно высока, использование информационных технологий практически необходимо, чтобы сохранять или улучшать свои позиции на рынке. Технологии позволяют автоматизировать основополагающие аспекты ведения логистической деятельности: автоматизация процессов, моделирование цепей поставок, проведение расчетов по внешнеторговым контрактам, контроль за выполнением работ, обеспечение безопасности данных.

В качестве основополагающих критериев, которые влияют на выбор транспортно-логистической компании, предоставляющей услуги аутсорсинга, можно выделить:

- техническая и технологическая оснащенность основных процессов: ориентация на информационные технологии и технологии искусственного интеллекта и их применение в области логистики;

- выявление стандартов качества сотрудничества: индивидуальный подход, надежность логистического оператора, определение ключевой стратегии и целей, определение качественных показателей взаимодействия.

- компетенции и гибкость менеджмента: качество управления, коммуникабельность, своевременное реагирование на возникающие потери и сбои, быстрая переориентация на более выгодные решения для компании ВЭД.

Практическая значимость исследования заключается в выявлении наиболее значимых факторов взаимодействия связки «участник ВЭД – компания-аутсорсер логистики ВЭД». Необходимо учитывать, что на любом рынке присутствуют определенные тенденции и потребности его участников, некоторые из которых будут совпадать или иметь что-то общее. Технологическая ориентированность является уже скорее необходимостью в современном мире, стандартизация взаимодействия помогает повысить эффективность взаимовыгодного труда и функционирования сотрудничающих компаний в сфере ВЭД, принятие быстрых и максимально взвешенных

решений может быть затруднено стилем управления компании поставщика услуг ВЭД, наличие опыта в сфере предоставления услуг логистического аутсорсинга позволяет повысить эффективность компании заказчика. Поэтому при выборе модели с привлечением логистики на аутсорсинге, стоит опираться на объективные факторы для принятия наиболее взвешенного решения.

Источник: Мировая наука. – 2024. – №4(85). – с. 56-61

Проект «Аутсорсинг производства «КАМАЗа»

В статье приведено интервью заместителя руководителя проекта «Аутсорсинг производства «КАМАЗа» Сергея Мандрика по итогам работы группы, занимавшейся локализацией изделий для кабины большегрузов К5 на предприятиях нашей страны.

– *Сергей Викторович, кто был включён в группу проекта? По какому принципу строилась её работа?*

– Наша группа должна была обеспечить поставку на конвейер 135 комплектующих изделий, и сделать это требовалось в максимально короткие сроки. В перечень были включены климатическая система, элементы обивки, термошумоизоляция, воздухозаборник, фильтры, сложные литые кронштейны, замки, заглушки, уплотнители – каждая деталь с особенностями.

Семейства изделий были распределены среди сотрудников небольшой группы из восьми человек, включающей в себя специалистов по технологии машинных производств, закупкам, логистике, бережливому производству. Каждый из них отвечал за освоение порученных изделий, изучал технологию их производства, разбирался в нюансах функционирования.

– *Сколько российских предприятий попало в поле зрения команды?*

– Было приглашено к сотрудничеству 115 предприятий, поставщиками после тщательного отсева стали 24 из них. Для ознакомления потенциальным партнёрам были переданы 3D-модели изделий, которые им предстояло освоить, и приглашение на производство «КАМАЗа» – технологом и конструкторам важно увидеть деталь вживую, понять принцип её работы в общей конструкции автомобиля.

После согласования со специалистами НТЦ допускалось внесение конструктивных изменений в некоторые детали.

Следующий этап – получение коммерческих предложений, их анализ, итоговый выбор поставщиков, затем запуск технологической подготовки производства, получение первых изделий для проведения пробных сборок. С особым нетерпением ждали выпуска опытно-промышленных партий,

сопровождавшегося «полировкой» конструкций, внесением в них изменений. Итоговый вид изделий во многом определили представители технологической службы АвЗ и департамента качества.

Параллельно отдел по договорной работе центра закупок совместно с представителями юридической группы и другими специалистами заключал договора на поставку серийных изделий.

После проведения повторных пробных сборок и выпуска опытно-промышленных партий изделия считались освоенными, и начиналась обычная работа по их поставке на конвейер. В среднем срок локализации занял около года.

– Были случаи, когда предприятиям пришлось с нуля осваивать новые технологии?

– В рамках локализации была проведена научно-исследовательская опытно-конструкторская работа по запуску производства смолонаполненных базальтовых ват. Этот материал, ранее закупавшийся в Германии, применяется на большегрузах К5 в качестве основы термошумоизоляционных матов.

Работу группа начала совместно с несколькими предприятиями страны. В первую очередь, вышли на компанию, которая добывает базальт, крошит его, плавит и растягивает в волокна. Но для придания ему определённых свойств нужно было ещё и насытить его поликонденсационной смолой, сохранив при этом однородную структуру. За год эта задача была успешно выполнена: получили материал, который раньше в России не производился.

– А были в перечне детали, которые удалось освоить с лёту?

– Первыми на конвейер поступили небольшие крепёжные элементы, заглушки. Но даже производство таких простых с виду элементов имеет свои секреты. При этом несвоевременная поставка дюбелей, фиксаторов, клипс, кнопок может остановить ГСК.

А сколько нюансов в освоении узлов! Взять хотя бы петлю крепления дверцы вещевого ящика. Для её изготовления используются штамповка, клёпка, алюминиевое литьё и литьё пластиков, при этом важен высокий уровень и итоговой сборки.

– Продукция должна соответствовать уровню качества флагмана «КАМАЗа»

– Все наши поставщики в России стремятся выполнять требования компании. Они понимают, что сегодня освоение нового продукта и обеспечение стабильного уровня качества – это единственный путь к развитию, возможность застолбить своё место на быстро меняющемся рынке. Были вопросы технологического и конструкторского характера, но все они успешно решены.

– *Получается, программа локализации выполнена?*

– Есть одна деталь – алюминиевый кронштейн колонки рулевого управления, с исполнением которого мы определились совсем недавно. Это очень сложное ажурное тонкостенное литое изделие с особыми требованиями к конструкции. Пришлось обойти немало поставщиков, даже привлечь экспертов по литью из других стран для сравнительного анализа. В итоге поняли, что в России немало опытных специалистов по этому вопросу. Сейчас поставщик из Санкт-Петербурга завершает технологическую подготовку производства, и по расчётам к концу второго квартала этот кронштейн для сборки кабины тоже станет полностью российским.

– *Производство большегрузов класса K5 будет увеличиваться. Хватит ли мощностей для обеспечения растущего объёма производства?*

– Один из критериев отбора поставщиков – обязательная способность обеспечения всех наших заказов. Резервов хватит.

Источник: up-pro.ru, 09.02.2024

Аутсорсинг типовых бизнес-процессов: преимущества для предприятий

В современных условиях высокой конкуренции и постоянного технологического прогресса предприятия постоянно ищут способы оптимизировать свою деятельность, повысить эффективность и снизить затраты. Одним из эффективных решений является аутсорсинг типовых бизнес-процессов, позволяющий передать на исполнение внешним специализированным компаниям ряд рутинных и повторяющихся задач. Рассмотрим основные преимущества аутсорсинга бизнес-процессов.

Аутсорсинговая компания позволяет предприятиям сократить операционные расходы за счет снижения затрат на персонал, инфраструктуру, оборудование и программное обеспечение. Внешние провайдеры имеют возможность использовать экономию за счет масштаба, что приводит к более низким расходам для заказчика.

Специализированные аутсорсинговые компании обладают глубокими знаниями и опытом в выполнении конкретных типовых бизнес-процессов. Передавая эти задачи на аутсорсинг, предприятия могут получить более высокое качество услуг, чем могли бы обеспечить собственными силами.

Аутсорсинговые компании часто предлагают услуги по оптимизации бизнес-процессов, используя свой опыт и лучшие практики. Они могут помочь предприятиям пересмотреть существующие процессы, внедрять новые технологии и улучшать производительность.

Аутсорсинг дает предприятиям доступ к специализированным ресурсам, которые они не могут приобрести или развить своими силами. Это включает в себя доступ к программным системам, оборудованию и экспертам в конкретных областях.

Передача рутинных и повторяющихся задач на аутсорсинг позволяет внутренним сотрудникам предприятия сосредоточиться на более важных и стратегических задачах. Это приводит к повышению производительности и эффективности команды.

Аутсорсинг типовых бизнес-процессов позволяет предприятиям сосредоточиться на своих основных компетенциях и получить конкурентные преимущества. Они могут выделять ресурсы на развитие инноваций, улучшение обслуживания клиентов и расширение своей деятельности.

Источник: newsomsk.ru, 24.05.2024

Общие центры обслуживания изменяют облик современного бизнеса

Сегодня перед многими российскими компаниями стоят задачи, связанные с цифровизацией различных процессов и переходом на отечественные технологии и оборудование. Как в этой трансформации бизнесу может помочь один из современных инструментов – общие центры обслуживания (ОЦО), рассказал генеральный директор «Газпром ЦПС» Антон Куриленко.

– *Насколько российскому бизнесу сегодня нужны ОЦО?*

– По результатам работы консалтинговых компаний в 2023 г. можно сделать вывод о потенциале изменений в крупных российских корпорациях в части аутсорсинга бизнес-процессов. Данная тема актуальна в связи со структурной перестройкой компаний в области цифровизации и импортозамещения. В соответствии с указом президента России «О мерах по обеспечению технологической независимости и безопасности критической информационной инфраструктуры РФ» многие компании скоро перейдут на отечественное программное обеспечение. Возникают вопросы – как выбрать наиболее подходящие ИТ-продукты и как перевести на них бизнес-процессы компании максимально быстро и эффективно?

ОЦО позволят поддержать этот тренд и с цифровой, и с организационной точки зрения. Это специализированные подразделения в структуре крупных компаний, которые берут на себя выполнение различных бизнес-процессов, например, управление персоналом, бухгалтерский учет и т.д.

– В каком направлении будет идти создание и развитие ОЦО?

– Их может быть несколько, например, аутсорсинг под ключ на собственных ИТ-решениях или помощь при внедрении ПО и организационной трансформации бизнес-процессов.

Перевод бизнес-процессов в цифровой формат позволяет повысить их эффективность.

Предпосылки для того, чтобы работы в области организационного и ИТ-консалтинга по данному направлению были востребованы, есть. Многие случаи внедрения ОЦО в России оказались не столь успешны, как это предполагалось на этапе их проектирования. Причины известны: боязнь изменений, слабый фокус на специфике организационной трансформации, низкий уровень зрелости информационной культуры, ИТ-инфраструктуры и ПО. Но у нас сегодня есть ключевые центры компетенций, которые могут стать базой для внедрения модели ОЦО.

– Есть ли у «Газпром ЦПС» необходимые наработки для создания общих центров обслуживания?

– Один из наших проектов – «Единая цифровая платформа» (ЕЦП), обеспечивающая управление инвестиционными проектами. Каждый модуль данной платформы является отдельной разработкой с применением своего стека технологий и отвечает за цифровизацию того или иного бизнес-процесса прогнозно-инвестиционной деятельности. Работа над ЕЦП позволила нам развить компетенции в смежных областях: закупках, снабжении и договорном учете, а также инвестициях, концептуальном и стоимостном инжиниринге, бюджетировании, управленческом и регламентированном учете.

Внедрение комплексных ИТ-проектов позволило нарастить компетенции по ИТ-архитектуре и инфраструктуре, бизнес-архитектуре. Особенно в части сбора данных, их верификации, обработки и безопасности. В 2023 г. мы приобрели собственные мощности по обработке данных. Также сегодня у нас на балансе целый ряд уникальных отраслевых программных продуктов, которые зарегистрированы в реестре российского ПО. В ближайшей перспективе планируется дополнить продуктовый портфель решениями для коммерческого учета и биллинга, работы с большими данными.

– Какие компетенции нужны заказчикам?

– На первый план для заказчиков сегодня выходит уровень зрелости ИТ-процессов. При этом способность улучшать ключевые показатели эффективности – сроки выполнения, снижение стоимости и повышение качества аутсорсинга – зависит от умения трансформировать бизнес-процессы в цифровой формат. Здесь у нас также есть пул наработанных компетенций и успешных примеров их применения в реализации крупных и, самое главное, комплексных ИТ-проектов.

– *Что могут дать ОЦО экономике нашей страны?*

– Цифровая трансформация и передача ряда операций в общие центры обслуживания позволят сократить трудозатраты, а также повысить производительность труда за счет автоматизации и роботизации различных процессов. Эти факторы будут способствовать качественным и структурным изменениям бизнеса, росту экономики и ВВП.

Источник: rg.ru, 30.05.2024

Аутсорсинговые услуги востребованы при защите интеллектуальной собственности

Юридическая компания «Ткач и партнеры» совместно с сервисом для безопасных сделок с фрилансерами Solar Staff провели исследование, в котором приняли участие более 150 российских компаний. Опрос показал, что подавляющее большинство (77%) из них используют аутсорсинговые услуги для защиты интеллектуальной собственности. Результатами исследования аналитики поделились с Inc.

42% российских предприятий полностью полагаются на аутсорсинг, а 35% – лишь для решения точечных вопросов. В целом за 2023 г. количество компаний, которые доверяют решение вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью или патентованием, сторонним организациям, увеличилось на 17%. Эксперты образовательной платформы Moscow Digital School, специализирующийся на обучении юристов в области цифрового и бизнес-права, подтвердили результаты исследования.

Чаще других к услугам аутсорсинга в сфере патентования, регистрации или защиты интеллектуальной собственности обращаются IT-компании. За ними следуют предприятия, предоставляющие рекламные и образовательные услуги.

Повышенный спрос на аутсорс обусловил рост заработной платы специалистов соответствующих областей. Так, за 2023 г. среднемесячный доход юристов вырос на 44% и составил 135 тыс. руб. Для сравнения, в 2022 г. этот показатель находился на уровне 94 тыс. руб.

Несмотря на то, что российский бизнес понимает важность мер по защите прав на интеллектуальную собственность и патентование, лишь 31% компаний имеют в штате специалистов по этим вопросам.

Исследование также показало, что 57% компаний сталкивались с нарушениями своих прав на интеллектуальную собственность. При этом 19% из этого числа сталкиваются с такими нарушениями регулярно.

Ранее банк для предпринимателей и предприятий «Точка» сообщил, что в первом квартале 2024 г. в России были зарегистрированы 240 тыс. новых индивидуальных предпринимателей. Это рекорд за последние два года. Причем, по данным ЕГРИП, количество регистраций ИП превысило количество ликвидаций на 42%.

Источник: vestnikip.ru, 20.05.2024

Рынок от аутсорсинга не отказывается, но активно сокращает его

Максим Семёнкин, генеральный директор ИТ-компании CodeInside

Динамика последних лет свидетельствует, что тенденция на вывод ИТ-подразделений крупных корпораций в независимые «ИТ-дочки» только растет. Выручка кэптивных компаний превышает аналогичный показатель в сфере заказной разработки ПО.

В статье приведено интервью с Максимом Семенкиным о том, как участники рынка заказной разработки относятся к работе кэптивных фирм, и какой тренд сможет повернуть интерес рынка в пользу аутсорсинга.

– *Как вы оцениваете динамику рынка заказной разработки ПО?*

– Ситуация складывается достаточно интересно: структура рынка заказной разработки меняется и появляются новые игроки. За последние два года образовалось большое количество так называемых «кэптивных ИТ-компаний» – это «ИТ-дочки» крупных корпораций, предпочитающих инсорсинг аутсорсингу.

Сейчас рынок кэптивных компаний в России чуть больше рынка заказной разработки ПО: заказов на разработку ПО приходит меньше и их нужно активнее искать. Кроме того, эти ИТ-подразделения создают внушительные штаты сотрудников, тем самым усиливая кадровый дефицит в сфере, что, в том числе, провоцирует и постоянный рост зарплат ИТ-специалистов.

– *Как ИТ-аутсорсеры относятся к росту количества кэптивных компаний на рынке?*

– С одной стороны, подобная ситуация укладывается в свободный рынок, которым характеризуется ИТ-сегмент. С другой – оказывает негативное влияние на ИТ-рынок в целом. Кэптивные компании привлекли к себе финансовые и человеческие ресурсы, но технологии, которые ими создаются, не выйдут на рынок по ряду причин. Первое, созданные продукты они рассматривают в качестве конкурентного преимущества. Второе, нужно приложить дополнительные усилия, чтобы вывести технологии в массы. В

результате, их продукт остается недостаточно развитым для масштабирования и продажи другим компаниям, так как был создан под внутренние задачи компании.

Парадокс в том, что задачи по коммерциализации своих разработок «ИТ-дочкам» все же ставятся.

Как говорят сами директора ИТ-концернов, они создают кэптивные фирмы, чтобы воспользоваться государственными льготами и отстраивать свою корпоративную культуру от материнской компании, объясняя это тем, что в ИТ-компаниях должны быть свои процессы, своя культура.

При этом кэптивные компании создают ряд трудностей.

1) Набирают много людей, в связи с чем в сферу попадают не особо зрелые кадры, которые начинают получать достаточно высокую зарплату, не соответствующей их реальной ценности.

2) Нанимают людей под конкретную задачу, а когда она завершается, не знают, что с ними делать и как управлять большим коллективом ИТ-специалистов. От этого страдает, в том числе, и их эффективность.

Кэптивные компании в конкурентной среде не приспособлены работать из-за высоких издержек и недостатка компетенций. Думаю, в скором времени эти компании перестроятся, сделают выводы, начнут пользоваться аутсорсингом, привлекая подрядчиков.

– *Меняется ли стратегия работы CodeInside под влиянием этого тренда?*

– Да, тенденцию нельзя игнорировать: хоть рынок и не отказывается от аутсорсинга, однако активно его сокращает. Если ранее у одного заказчика задачей было найти несколько десятков подрядчиков, в этом году – сократить до нескольких единиц. Соответственно, нам, как аутсорсерам, необходимо пробиться в подрядчики этих единиц. Поэтому мы усиливаем свой маркетинг, продажи. И, соответственно, вынуждены ориентироваться еще больше на крупных заказчиков.

– *Как CodeInside отстраивается от инсорсинговых компаний?*

– Мы работаем на рынке с 2009 г., видели разные подходы и сделали выводы. Как было раньше: крупная компания получила бюджет, и ей нужно было срочно подключить к проекту несколько сотен ИТ-специалистов. При большом штате довольно сложно контролировать качество подготовки специалистов и конечного продукта. В итоге заказчику стало понятно: не все специалисты хороши и не нужно гнаться за количеством. Здесь можно поставить отметку: началась эра кэптивных компаний.

Мы тоже пришли к аналогичным выводам, поэтому выбираем работать на качество и вдолгую – всю нашу историю, занимаемся самостоятельной подготовкой кадров. Мы уверены: взятые еще в студенчестве специалисты

более активны, лояльны к компании и вырастают в достойных специалистов уровня Middle и Senior, архитекторов и техлидов. Эту идею всегда транслируем заказчикам: мы не просто предоставляем ресурсы заданной квалификации, а поставляем сыгранные мотивированные команды для долгосрочной работы с заказчиком.

– Говорят, что аутсорсинг разработки ПО уже не тот. Чем отличается работа отрасли тогда и сейчас?

– Наша индустрия вошла в зрелую стадию. Если вспоминать первые дни ее становления, тогда разработчик отвечал не только за саму разработку, но и за постановку задачи, продажи, тестирование, управление проектом и т.д.

Сейчас индустрия вполне зрелая, появилось много специализаций. Но и характер решаемых задач стал гораздо сложнее, объемнее. Поэтому для таких заданий нужен полный ролевой состав специалистов, весь комплекс процессов, технологий, которыми должна обладать компания. Сегодня важно предоставлять комплексные услуги, а не просто написание кода. Помимо этого, нужно быть экспертом в предметной области, то есть помогать заказчику грамотно поставить задачу.

Можно говорить о том, что отрасль реализует более зрелые и гарантированные проекты. Компании, работающие на этом рынке много лет обладают спектром квалификаций, навыков и ролей, делая аутсорсинг вполне безопасным и надежным способом решения бизнес-задач заказчиков.

Аутсорсинг за годы в принципе изменился, и сейчас широко используется стратегический стаффинг. Недостаточно работать как рекрутинговые агентства: нужно думать не о том, как закрыть позиции в проекте заказчика, а о том, как выстроить работу всей команды в нем. Не секрет, что у заказчика не всегда хватает экспертизы самостоятельно все выстроить.

– Если продолжать тему стратегического стаффинга, является ли он новым трендом на рынке, который может стать сдерживающим фактором роста кэптивных компаний?

– Нам хотелось бы, чтобы тренд менялся в эту сторону. Мы, как подрядчики, должны думать, в первую очередь, о качестве тех услуг, которые представляем. Стратегический стаффинг может вызвать больше доверия со стороны кэптивных компаний, и будет их мотивировать отдавать заказы подрядчикам, а не реализовывать их внутри компании

При этом нужно выстраивать доверительные и долговременные отношения. Партнеры должны быть уверены в твоих навыках и компетенциях. Они должны знать, что та команда, которую ты им предоставил, будет с ними работать достаточно долго. А ты в качестве подрядчика будешь решать проблемы, которые могут возникать в этой компании.

Более того, если возникает задача расширить команду, ты думаешь о том, как интегрировать новых людей. Во-первых, решаешь, какие специалисты нужны, какой квалификации, как их дальше развивать. То есть стратегический стаффинг – это не просто найти человека в команду, устроить и забыть про него: ты видишь сильные стороны человека, развиваешь их, вкладываешься в его обучение, даешь ему возможность подниматься по карьерной лестнице.

Источник: cnews.ru, 04.04.2024

Тренды в IT-аутстаффинге в 2024 году

Основным критерием успешной работы по модели аутстаффинга является наличие зрелой IT-инфраструктуры в организации и наличие опытных IT-лидеров. Часто компании обращаются к этой модели, когда им срочно нужны IT-специалисты на период от 6 до 9 месяцев. Иногда специалистов привлекают и на более короткий срок, однако это скорее исключение, поскольку полное вовлечение специалиста в проект требует около месяца.

Аутстаффинг также применяется в случаях, когда нет четкого представления о сроках проекта или бюджете, а также когда существует риск прекращения инвестиций, что заставляет компании отказываться от постоянных сотрудников. С аутстаффингом это проще, так как он позволяет более гибко реагировать на изменения.

Как и любой сегмент на IT-рынке, аутстаффинг динамично меняется в зависимости от конъюнктуры.

Тренд 1: общее увеличение спроса

Рынок аутстаффинга в России не показывает признаков уменьшения – напротив, он растет в силу определенного «перегрева», если говорить о поиске высококвалифицированных специалистов.

Также зафиксировано, что с начала года значительно возрос интерес заказчиков к удаленным командам. Они объединяют специалистов из разных регионов или даже стран, что позволяет компаниям получать доступ к экспертам по разным направлениям и сокращать издержки на содержание офисов и инфраструктуры.

Тренд 2: углубление специализации

Специализированные аутстаффинговые компании или платформы начинают предлагать услуги в узкоспециализированных областях IT. Особое внимание в 2024 г. будет сосредоточено на искусственном интеллекте, разработке мобильных приложений, кибербезопасности и создании отечественных IT-решений.

Преимущества такого подхода заключаются в том, что компании получают доступ к специалистам и командам, специализирующимся именно на их области интересов. Это позволяет не тратить время на поиск и найм специалистов или на обучение своего персонала.

Для аутстаффинговых компаний это возможность углубить свою экспертизу и расширить рынок сбыта – путем привлечения клиентов, которые нуждаются именно в их услугах. Есть шанс стать лидерами в своей области и создать уникальное конкурентное преимущество.

Тренд 3: «уберизация»

Этот тренд вряд ли раскроется в полную силу на российском IT-рынке в ближайший год, однако его ростки уже заметны.

Зарубежный рынок аутстаффинга, особенно в США, начинает переходить к новому этапу, который можно условно назвать «уберизация». При нем для привлечения специалистов на определенный период времени компания-посредник уже не требуется. Данный подход сменяет работа напрямую с фрилансерами, самозанятыми предпринимателями или командами.

Аутстаффинговые платформы будут адаптироваться под такой формат работы – и постепенно мы придем к тому, что выполнить сложную IT-задачу будет так же просто, как вызвать такси.

Источник: vc.ru, 21.03.2024

Состоялось второе заседание кластера «РАЭК / IT-аутстаффинг»

12 февраля 2024 г. состоялась вторая встреча кластера «РАЭК / IT-аутстаффинг», целью которой стали сбор предложений от участников и подготовка плана действий и задач на год.

В мероприятии приняли участие председатель кластера, генеральный директор SkillStaff Никита Шабашкевич, сопредседатели – руководители дирекции IT-подбора в Альфа-Банке Владимир Демченков и директор по взаимодействию с государственными органами и общественными организациями AWG Андрей Ярных, а также участники экспертной группы – представители компаний SkillStaff, Selecty, Agima, Evapps и других.

По итогам заседания были приняты следующие решения:

- продолжить работу над письмом государственным органам о вопросах регулирования индустрии IT-аутстаффинга;
- запросить у участников кластера аналитические исследования по емкости рынка, чтобы показать потенциал аутстаффинга для государства;

- подготовить предложения по актуальным темам и проблематике развития ИТ-аутстаффинга (шеринга);
- подготовить русскоязычную замену названия рабочей группы кластера;
- провести секцию «ИТ-аутстаффинг» на РИФ 2024.

Кластер «РАЭК / ИТ-аутстаффинг» был создан для популяризации услуг аутстаффинга ИТ-специалистов для снижения дефицита на рынке труда и более динамичного создания ИТ-проектов для всех секторов экономики.

Источник: raec.ru, 21.02.2024

Использование нейросетей в современном мире для повышения прибыли аутсорсинговых компаний

Нейросети – это тип искусственного интеллекта, который может обучаться на больших наборах данных и выполнять задачи, доступные раньше только людям. Нейросети могут использоваться в различных областях, включая аутсорсинг.

С помощью нейросети можно увеличить прибыль аутсорсинговой компании по следующим направлениям:

1) Увеличение эффективности: нейросети способны автоматизировать задачи, которые ранее выполнялись людьми. Это способствует сокращению затрат и повышению производительности труда.

2) Улучшение качества: нейросети могут использоваться для анализа данных и выявления закономерностей. Это позволит привести к повышению удовлетворенности клиентов и снижению затрат на их обслуживание.

В частности, нейросети могут использоваться для улучшения следующих аспектов качества услуг:

– точность: нейросети позволяют выявить ошибки в данных и исправить их;

– надежность: нейросети можно применять для прогнозирования проблем и принятия превентивных мер;

– нейросети могут использоваться для персонализации услуг в соответствии с потребностями клиентов.

3) Расширение возможностей: для создания новых продуктов и услуг, которые могут быть более востребованными клиентами.

Например, аутсорсинговая компания, которая предоставляет услуги логистики, может использовать нейросети для создания платформы для совместной работы с партнерами по цепочке поставок. Это может помочь улучшить эффективность логистики и снизить затраты.

4) Автоматизация задач: нейросети могут применяться для автоматизации задач, таких как:

- ввод данных: для распознавания текста и цифр из изображений и документов;
- обработка запросов клиентов: для распознавания естественного языка и ответов на вопросы клиентов;
- анализ данных: для выявления закономерностей и тенденций в больших наборах данных. Это может помочь улучшить принятие решений и повысить эффективность процессов.

Для аутсорсинговых компаний подойдут различные типы нейросетей, в зависимости от конкретных задач, которые они хотят автоматизировать или улучшить.

Рекуррентные нейросети хорошо подходят для задач, которые требуют обработки последовательностей данных, таких как обработка естественного языка, распознавание речи и анализ временных рядов. Примеры существующей нейросети:

1) LSTM: Long Short-Term Memory – нейросеть с долгой краткосрочной памятью, которая хорошо подходит для задач обработки последовательностей данных обработка естественного языка, распознавание речи и анализ временных рядов.

2) GRU: Gated Recurrent Unit – нейросеть с запертой рекурсивной единицей, которая является альтернативой LSTM и также хорошо подходит для задач обработки последовательностей данных.

Конволюционные нейросети: для задач, которые требуют обработки изображений или видео: классификация изображений, сегментация изображений и распознавание объектов. К ним относятся:

1) AlexNet: первая нейросеть, которая выиграла конкурс ImageNet Classification Challenge в 2012 г. AlexNet была разработана командой из Исследовательской лаборатории искусственного интеллекта в Стэнфордском университете.

2) VGGNet: нейросеть, разработанная командой из Виргинского технологического института. VGGNet отличается использованием последовательного соединения сверточных слоев, что позволило повысить точность классификации изображений.

3) ResNet: нейросеть, разработанная Стэнфордским университетом. ResNet отличается использованием архитектурного приема, называемого «residual connection», который позволяет нейросети обучаться на более глубоких архитектурах.

Глубокие нейросети являются наиболее сложными типами нейросетей, но они также могут решать самые сложные задачи: компьютерное зрение, естественный язык и машинное обучение. К ним относятся:

1) AlphaGo: нейросеть, разработанная компанией Google DeepMind.

2) GPT-3: нейросеть, разработанная компанией OpenAI. GPT-3 является одной из самых больших языковых моделей, которая способна генерировать текст, переводить языки и отвечать на вопросы.

3) DeepMind Control Suite: набор инструментов для обучения нейросетей для управления физическими системами. DeepMind Control Suite используется для разработки роботов, дронов и других автономных систем.

Нейросети имеют потенциал для значительного увеличения прибыли аутсорсинговых компаний. Аутсорсинговые компании, которые внедряют нейросети, могут получить конкурентное преимущество и повысить свою прибыльность.

Источник: Международный научный журнал «Вестник науки». –2024. – № 1 (70) том 2. – с. 215-220

ЗА РУБЕЖОМ

Великобритания: профсоюз RMT утверждает, что аутсорсинговые компании не справляются с функцией поддержания чистоты на станциях и в поездах

Из нового отчета, опубликованного Национальным профсоюзом работников железнодорожного, морского и наземного транспорта RMT (National Union of Rail, Maritime and Transport Workers) следует, что железные дороги и нанятые ими аутсорсинговые компании не справляются с задачей поддержания чистоты на борту поездов и на станциях.

RMT провел анализ размещенных в открытом доступе данных, а также использовал результаты проведенного опроса, в котором приняли участие 800 членов данного профсоюза, работающих в клининговых компаниях и предоставляющих клининговые услуги по договору аутсорсинга. По итогам проведенной работы был выявлен ряд серьезных недостатков.

В соответствии с условиями контрактов, заключенных с Министерством транспорта Великобритании, железнодорожные компании обязаны соблюдать строгие правила, установленные в отношении уборки на станциях и в поездах, результаты работы должны всегда соответствовать высоким стандартам чистоты. Это играет важную роль в повышении уровня качества обслуживания пассажиров и является одно из ключевых составляющих комплекса работ, направленных на обеспечение безопасности.

В сфере аутсорсинга функций уборки зафиксированы серьезные проблемы: в частности, по итогам отчетных периодов 2022-2023 гг. и 2023-2024 гг. 6 из 10 аутсорсинговых компаний не смогли достичь поставленных целей. Среди конкретных примеров перечислены следующие компании Bidvest Noonan, предоставляющая свои услуги на поездах оператора c2c, FOCUS на поездах Great Western и SouthWestern, а также Churchill на поездах Southeastern и Govia Thameslink.

По итогам проведенного опроса RMT удалось выяснить следующее:

- 66% опрошенных сотрудников клининговых компаний, привлеченных по договорам аутсорсинга, считают, что ситуация хуже, чем сообщалось в официальных отчетах, а проведенные проверки называют поверхностными;
- 75% респондентов сообщают о постоянном увеличении рабочей нагрузки с момента начала работы;
- более 85% опрошенных работников часто сталкиваются с необходимостью выполнять дополнительные задачи;
- 80% участников опроса ощущают постоянное давление со стороны руководства.

Чистота является основой качества обслуживания пассажиров, однако при используемой в настоящее время модели аутсорсинга приоритетом для железнодорожных компаний является получение прибыли, а не поддержание пассажирского железнодорожного комплекса в работоспособном, привлекательном для клиентов состоянии.

Источник: rmt.org.uk, 11.05.2024 (англ. яз.)

Тенденции развития ТОиР: итоги опроса европейских предприятий

На первый взгляд, задачи технического обслуживания и ремонта (ТОиР) оборудования очевидны и не нуждаются в пояснении. Любое оборудование рано или поздно выходит из строя, персонал по ремонту приводит его в рабочее состояние и при помощи регулярного ухода и обслуживания старается снизить риск поломки в будущем.

Однако на сегодняшний день накоплен огромный пласт знаний по практикам осуществления ТОиР, которые способны продлить срок службы оборудования, снизить частоту сбоев и простоев и обучить персонал их предупреждению. Одним из решений данного вопроса является передача функций по ТОиР на аутсорсинг.

В 1990-х годах наблюдалась тенденция передавать обязанности по ТОиР внештатному персоналу и подрядчикам. В 2010-х годах только 19% предприятий никогда не прибегали к услугам аутсорсинговых компаний. Хотя эффективность самостоятельного обслуживания на данных предприятиях оценивается высоко, это мало сказывается на полезном рабочем времени оборудования. Можно сделать вывод о том, что сотрудники организаций, самостоятельно выполняющие работы по ТОиР, считаются исключительно компетентными специалистами. Тем не менее, нет подтверждений гипотезы, что такой метод ТОиР является самым эффективным и рентабельным.

Разумеется, передача некоторых функций внешним специалистам не гарантирует повышения качества ТОиР, а, скорее, имеет двоякий эффект. Аутсорсинг может повлиять на эффективность ТОиР – но не только в положительную, но и в отрицательную сторону. Например, 40% предприятий передали функции по изучению качества нефти аутсорсинговым компаниям. Однако анализ нефти составляет 55% от общей деятельности в организациях с высоким полезным рабочим временем оборудования и 53% на предприятиях с низким. Таким образом, следует тщательно обдумывать необходимость привлечения подрядчика, чтобы действительно улучшить ситуацию.

Если рассматривать цели передачи функций на аутсорсинг, обнаруживается, что привлечение внешних специалистов рассматривается скорее как средство облегчить осуществление торговых сделок, а не как стратегический ход. К основным причинам использования аутсорсинга относят: узкоспециальные знания (52%), сокращение фиксированных издержек (19%), а также необходимость использования новых технологий и специального высокотехнологичного оборудования (15%).

Источник: ip-pro.ru, 09.02.2024

США: транспортное управление штата Юта рассматривает возможность передачи на аутсорсинг функции обслуживания некоторых автобусных маршрутов

Транспортное управление штата Юта (Utah Transit Authority, UTA) рассматривает возможность передачи функции обслуживания некоторых автобусных маршрутов стороннему оператору для организации процесса предоставления дополнительных услуг. Отмечается, что это не окажет влияния на регулярные перевозки.

По данному предложению на данный момент еще не поступали заявки от частных компаний. Оно будет распространяться на обслуживание востребованных автобусных маршрутов до популярных лыжных трасс, а также на дополнительные автобусные маршруты, которые вводятся в период проведения специальных мероприятий, таких как спортивные соревнования среди студентов Университета Юты, авиашоу на базе ВВС Хилл и др. Профсоюз водителей UTA заявил, что они обеспокоены перспективой передачи функций на аутсорсинг, т.к. это повлечет за собой негативные последствия для сотрудников, в частности приведет к ограничению возможностей работы сверх графика.

UTA уже распространила среди сотрудников памятку, информирующую их о возможном переходе на аутсорсинг, в которой подробно изложено, каким образом это поддерживает штатных сотрудников.

Источник: kutv.com, 03.05.2024 (англ. яз.)

Индия: Стремительное развитие инсорсинга не означает гибель аутсорсинга – мнение экспертов

Мировые компании открывают все больше офисов в Индии и стремятся к расширению штата сотрудников, но это не означает конца пути для индийских ИТ-компаний, которые в значительной степени полагаются на аутсорсинговые сделки, заявили руководители на ежегодном технологическом форуме индийской неправительственной Ассоциации компаний-разработчиков программного обеспечения Nasscom. Форум состоялся в конце февраля 2024 г.

Согласно официальным данным, за последние два года компании открыли в Индии в общей сложности более 118 международных центров повышения квалификации (GCC) в рамках реализации программы по развитию инсорсинга, в результате чего общее количество таких центров превысило 1620.

ИТ-компании помогают таким центрам расширяться, внедрять инновации и повышать производительность, отметил в своем выступлении Анант Чандрамули (Ananth Chandramouli), управляющий директор французской ИТ-компании Capgemini в Индии. Помимо этого он добавил, что Capgemini также помогает выводить на рынок новые технологии и продукты. В настоящее время центры GCC начинают приносить прибыль.

Исполнительный вице-президент и соруководитель отдела поставок компании Infosys, занимающей второе место в Индии по экспорту программного обеспечения, Сатиш (Satish HC) отметил, что стратегия компании заключается в активном сотрудничестве с центрами GCC, независимо от того, какой именно путь внедрения инноваций был выбран.

Комментарии появились в связи с тем, что некоторые наблюдатели за отраслью предупреждают, что активное развитие центров GCC может в долгосрочной перспективе негативно сказаться на доходах ИТ-компаний, которые помогают удовлетворять технологические потребности зарубежных клиентов.

На общий рост выручки могут повлиять компании, которые в значительной степени зависят от клиентов, активно использующих инсорсинг, – говорится в декабрьском отчете Kotak Institutional Equities. В частности, в банковском секторе, секторе финансовых услуг и секторе страхования. По мнению специалистов компании, несмотря на бурный рост, популярность инсорсинга еще не достигла критически высокого уровня.

Среди участников мероприятия Nasscom были и те, кто высказывался в пользу сосуществования двух моделей. В частности, по мнению управляющего директора SAP Labs в Индии Синдху Гангадхаран, затраты на технологии должны быть распределены между центрами GCC и

ИТ-компаниями традиционного типа. Стандартной пропорцией является соотношение 60%/40%, в котором 60% приходится на собственные ресурсы, а 40% выполняется силами аутсорсинговых партнеров. По мнению Синдху Гангадхарана, на данный момент отсутствует необходимость во внесении изменений в данную схему работы.

Источник: reuters.com, 01.03.2024 (англ. яз.)

Министр финансов Пакистана: передача авиакомпании PIA частным инвесторам завершится летом

Национальный авиаперевозчик Pakistan International Airlines (PIA) будет передан частным инвесторам в конце июня – начале июля. Об этом сообщил министр финансов Пакистана Мухаммад Аурангзеб. После этого такую же процедуру пройдут аэропорты в Исламабаде, Карачи и Лахоре.

По сообщениям местных СМИ, переговоры с Пакистаном о приобретении флагманского авиаперевозчика ведут Катар, ОАЭ и Саудовская Аравия. Компании из Германии, Катара, Малайзии, Нидерландов, ОАЭ, Турции и Франции проявили интерес к участию в аутсорсинге обслуживания аэропортов в Пакистане в целях улучшения качества услуг и приведения их в соответствие с мировыми стандартами и правилами. Пакистанским посольствам в перечисленных странах поручено провести встречи с этими компаниями, чтобы проинформировать их о деталях и условиях аутсорсинга, который произойдет после приватизации PIA.

В марте пакистанский авиаперевозчик был преобразован в холдинговую компанию, деятельность которой ограничена уплатой коммерческого долга, погашением долговых обязательств по ранее полученным коммерческим кредитам и госзаймам на сумму в более чем 650 млрд рупий (2,34 млрд долл.) из совокупного долга PIA 825 млрд рупий (почти 3 млрд долл.). Основные активы авиаперевозчика, включая авиалайнеры и права на обслуживание в аэропортах, будут выставлены на торги.

Убытки PIA с 2012 г. составили 7,1 млрд долл. Из-за отсутствия госсредств для финансирования авиаперевозчика в октябре 2023 г. правительство приняло решение о его приватизации.

Авиапарк PIA составляет 34 самолета, из которых полеты выполняют 19. Из них 15 самолетов компания взяла в аренду, стоимость которой составляет ежемесячно 2 млн долл.

Источник: tass.ru, 22.04.2024