МОНИТОРИНГ

ЦНТИБ ОАО «РЖД»

ПРИМЕНЕНИЕ И РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

II КВАРТАЛ 2023

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ....2
Великобритания: сотрудников аутсорсинговых компаний планируют принять участие в забастовке....3
Железные дороги Индии передали на аутсорсинг функцию печати билетов....3
Правительство Пакистана приняло решение о передаче на аутсорсинг обслуживания крупных аэропортов страны....4
Тонкие настройки: стратегия технологического развития АО «Трансмашхолдинг»....4
Трансформация производства: что уже сделано на «Казаньоргсинтезе» и «Нижнекамскнефтехиме»....7
Роль аутсорсинга 4PL в повышении эффективности цепей поставок....9
Аутсорсинг и его использование в таможенной логистике....20
Провайдеры аутсорсинга функций учёта показали устойчивый рост....25
О перспективах аутсорсинга....26
В России выросла стоимость техподдержки IT-оборудования....27
Компания «СёрчИнформ» запускает франшизу аутсорсинговых услуг в сфере обеспечения информационной безопасности....28
Первый бит» спроектировал клиентский кабинет для сервиса информационной безопасности Jet CSIRT....28
Аутсорс или инхаус: Как пересобрать техподдержку в 2023 году и не обанкротиться....30
Аутстаффинг в IT: как AGIMA подбирает специалистов для других компаний....32
Правовое регулирование аутсорсинга в Казахстане....36

Великобритания: сотрудников аутсорсинговых компаний планируют принять участие в забастовке

Сотни сотрудников аутсорсинговых компаний, осуществляющих уборку в поездах, планируют принять участие в забастовке, которая продлится 48 часов.

Интересы работников представляет один из крупнейших британских профсоюзов National Union of Rail, Maritime and Transport Workers (RMT). В забастовке примут участие сотрудники, работодателями которых являются такие компании, как Churchill, Bidvest Noonan и Atalian Servest. Среди основных требований работников – минимальный размер оплаты труда 15 фт. ст. в час (19,1 долл. США), оплачиваемый больничный лист, достаточное количество выходных дней и достойные пенсионные выплаты.

По информации профсоюза, от забастовки пострадают такие компании, как Avanti West Coast, GWR, Northern, GTR, South East Trains и Network Rail.

Представители RMT обращают особое внимание на необходимость возвращения клининговых функций обратно самим компаниям-операторам.

Источник: morninigstaronline.co.uk, 13.04.2023 (англ. яз.)

Железные дороги Индии передали на аутсорсинг функцию печати билетов

Министерство железных дорог Индии еще в 2019 г. приняло решение о необходимости приостановки работы 5 пунктов, на которых осуществляется печать железнодорожных билетов. Эта функция должна была быть передана на аутсорсинг, что стало бы еще одним значимым шагом на пути к полной цифровизации системы бронирования и продажи билетов.

Против этого решения выступили члены многих профсоюзных организаций, включая Всеиндийской федерации железнодорожников (AIRF), профсоюз Southern Railway Mazdoor Union (SRMU) и др. В связи с активным противодействием было принято решение отложить передачу функции печати билетов аутсорсинговым компаниям, но спустя некоторое время работа в этом направлении была возобновлена. В частности, в ближайшее время будут закрыты пункты печати в таких городах, как Ченнай, Дели, Мумбаи. Сотрудники будут соответствующим образом перераспределены, оборудование подлежит утилизации.

На данный момент отсутствует информация о том, как будут использованы освободившиеся земельные участки – недвижимое имущество

может быть использовано железными дорогами в коммерческих целях или продано на открытом рынке.

Источник: newsclick.in, 11.05.2023 (англ. яз.)

Правительство Пакистана приняло решение о передаче на аутсорсинг обслуживания крупных аэропортов страны

Федеральный министр железнодорожного транспорта и авиации Пакистана Хаваджа Саад Рафик (Khawaja Saad Rafique) объявил о том, что правительство приняло решение реализовать масштабные проекты, предусматривающие модернизацию аэропортов страны. Целью этих проектов является обеспечение соответствия крупнейших аэропортов Пакистана международным стандартам. Была особо отмечена необходимость оснащения этих объектов всеми современными системами, чтобы обеспечить максимально высокий уровень комфорта пассажиров.

По информации, представленной министром, правительство Пакистана планирует в дальнейшем передать на аутсорсинг 3 международных аэропорта – Лахор, Карачи и Исламабад. При этом он обратил особое внимание на то, что передача на аутсорсинг не означает приватизацию этих объектов. В связи с тем, что ни одна пакистанская компания не обладает необходимым опытом, передачей объектов на аутсорсинг будет заниматься Международная финансовая корпорация (International Finance Corporation, IFC), входящая в Группу Всемирного банка. IFC осуществляет предоставление займов, инвестирование в форме долевого участия в капитале, предлагает структурированное финансирование и продукты по управлению рисками, а также оказывает консультационные услуги в целях стимулирования роста частного сектора в развивающихся странах – организация имеет огромный опыт и пользуется авторитетом на международной арене.

Источник: propakistani.pk, 06.06.2023 (англ. яз.)

Тонкие настройки: стратегия технологического развития АО «Трансмашхолдинг»

В статье приведено интервью генерального директора «ТМХ Технологий» Алексея Сапункова, который рассказал об основных подходах и

принципах технологического развития Трансмашхолдинга, а также о результатах уже предпринятых мер.

– Какие изменения в программу обновления парка оборудования были внесены в 2022 году и закладываете ли вы вероятность расширения ограничений на поставки?

– Программа обновления парка технологического оборудования в течение прошлого года претерпевала неоднократные изменения – от существенной оптимизации до принятия стратегических решений о реализации ключевых проектов на предприятиях холдинга. На фоне наложенных рестрикционных ограничений и расторжения действующих договоров с поставщиками технологического оборудования из недружественных стран, нам удалось в достаточно короткие сроки найти альтернативных отечественных и азиатских производителей аналогичной продукции.

По итогам 2022 года, с учетом реализации проектов при участии Фонда развития промышленности, программа обновления парка оборудования на предприятиях ТМХ была существенно расширена.

Риски ограничений на поставку оборудования и прекращение действия уже заключенных договоров по-прежнему существуют. Для минимизации этих рисков «ТМХ Технологии» прорабатывают различные организационно-технические решения, включая поиск альтернативных технологий и поставщиков оборудования, усиление внутрихолдинговой кооперации, развитие внешнего аутсорсинга.

– Насколько отечественное станкостроение способно обеспечить ТМХ необходимым оборудованием? Как строится взаимодействие с изготовителями, чего ждет от них холдинг?

– Отечественное станкостроение способно лишь частично удовлетворить потребности ТМХ в технологическом оборудовании. В частности, это относится к механообрабатывающему оборудованию для предварительной обработки заготовок. При этом отсутствуют реальные предложения от отечественных производителей станков и комплексов, способных выполнять сложную, высокоточную и высокоскоростную обработку ответственных деталей и узлов подвижного состава: рам тележек, осей, элементов колесных пар, редукторов, тяговых электродвигателей. Для этих операций применяются комплексы зарубежного производства. Мы ждем от отечественных предприятий предложений оборудования с параметрами на уровне ведущих азиатских производителей, с должным технологическим сопровождением и сервисным обслуживанием. Готовы к долгосрочному сотрудничеству.

– Насколько оправдывает себя решение о выводе в специализированные организации отдельных производств и переделов, каких эффектов удалось достичь? Какие требования предъявляются к потенциальным подрядчикам?

– При разработке стратегии технологического развития предприятий холдинга специалисты «ТМХ Технологий» и профильных подразделений ТМХ предложили концепцию по выводу специализированных непрофильных производств с учетом целесообразности и эффективности. Целесообразность концентрации отдельных производств и вывод их в специализированные организации оценивалась по ряду критериев: технологический уровень и наличие компетенций для выпуска действующей и перспективной продукции; объемы инвестиций, необходимые для поддержания и развития специализированного производства; наличие кадрового потенциала; состояние производственных площадей; возможность организации поставок продукции по оптимальной цене.

На данный момент от централизации и вывода производств на локомотивостроительных и вагоностроительных предприятиях холдинга получены ощутимые эффекты: высвобождено не менее 60 тыс. м^2 площадей, часть из которых уже задействована под развитие других производств и новых продуктов; снижены накладные расходы, оптимизированы логистические потоки («петлевые» логистические и технологические маршруты) между производствами.

К потенциальным поставщикам специализированной продукции предъявляются стандартные требования. Прежде всего, это способность обеспечить своевременные поставки качественной продукции в соответствии с договорными обязательствами, стремление и возможность динамично развиваться в своей области, будь то модернизация производства или внедрение новых технологий, а также достаточная гибкость в части объемов выпуска серийной продукции и освоения новой.

– Как продвигается проект внедрения предиктивного анализа состояния производственного оборудования и какие ближайшие задачи?

– На НЭВЗе, Метровагонмаше и ТВЗ внедрена система мониторинга ключевого технологического оборудования (АС «Диспетчер» и «Навиман»). На основе проводимого ею анализа дается оценка оптимальной загрузки технологического оборудования по номенклатуре обрабатываемых изделий, определяются эффективность его использования и техническое состояние. Обслуживание технологического оборудования в периметре холдинга осуществляется с привлечением специализированной компании, которая также применяет инструменты предиктивного анализа.

Источник: up-pro.ru, 12.05.2023

Трансформация производства: что уже сделано на «Казаньоргсинтезе» и «Нижнекамскнефтехиме»

Каким должно быть современное и эффективное производство? Сфокусированным на профильных задачах, со структурированными производственными процессами, едиными операторными и универсальной оргструктурой. Такими станут производства «Казаньоргсинтеза» (КОС) и «Нижнекамскнефтехима» (НКНХ) после завершения их обновления, которое стартовало в 2022 году.

Обновление производственного процесса не может произойти в один момент. Если поторопиться и сделать что-то неправильно, могут пострадать безопасность, объемы выпуска и само качество продукции, а это большие убытки – как в деньгах, так и в репутации. При этом, чтобы не терять динамику производственных и процессных изменений, трансформация производства КОС и НКНХ проходит в несколько этапов.

Все началось с этапа анализа имеющегося функционала на «Казаньоргсинтезе» и «Нижнекамскнефтехиме» в сравнении с другими предприятиями СИБУРа. Этот шаг помог определить различия в подходах к организации производственного процесса (насколько заводы предприятий Татарстана наполнены непрофильным для производства СИБУРа функционалом, где есть зоны для развития) и определить объем работ по трансформации.

Изменения начались с освобождения производства от непрофильных задач и централизации сервисных служб (СУН, ТОиР, логистика), которые должны выполнять другие функциональные направления. Эта работа включала описание всего функционала заводов, который потом анализировался и распределялся совместно с заводами и смежными вертикалями. На этом шаге весь «непрофиль» передается другим функциям или выводится на аутсорсинг. Например, ремонтный персонал переводится в объединенное ремонтное производство, а клининг отдан на аутсорсинг (рис. 1).

Вторым этапом трансформации стала структуризация работы внутри самого производства. Профильный функционал, оставшийся после оптимизации, распределяют среди сотрудников и при необходимости проводят их обучение. В этом помогают, в том числе коллеги из других предприятий, которые уже прошли через подобные изменения.

После завершения второго этапа предприятиям дают время поработать с новым подходом и в новом темпе – без глобальных потрясений. Следующим шагом в трансформации станет третий этап обновления – переход от цеховой структуры к производственной.

Рис. 1. Трансформация производственного процесса

Как рассказывает менеджер сквозных процессов Артем Огурцов, ключевая задача, которой мы сейчас занимаемся, – это изменение системы внутренних взаимоотношений. Раньше производство вело весь процесс от начала до конца и отвечало за большое количество непрофильного функционала. Теперь производство находится в роли «заказчика», а все централизовавшиеся функции выполняют задачу внутреннего «сервиса». Таким образом, мы пытаемся научить заводы жить в новой парадигме.

Для создания единого центра принятия решения и ответственности за выпуск готовой продукции и соблюдения оптимума норм управляемости в 2023 году планируется переконфигурация цехов на производствах с технологической цепочкой и переделами «от входа сырья до выхода продукта». На этом этапе будет происходить распределение производств по заводам с фокусом на тип выпускаемой продукции (мономеры, полимеры и прочие), оптимальное географическое разнесение объектов завода, будут выведены объекты приема и хранения сырья в ОЗХ, а объекты хранения и отгрузки ГП – в логистику. Энергообъекты будут выведены в отдельный энергокомплекс.

Параллельно с переходом к новой структуре работы произойдет объединение операторных в НКНХ. Сейчас на предприятии больше 100 отдельных операторных, их объединение позволит работать максимально эффективно.

Прежде чем перейти к активной фазе трансформации производства, нужно хорошо подготовиться. Для этого необходимо пересмотреть большое количество СТП, общезаводских и технологических инструкций, а также разработать новые должностные инструкции с целевым функционалом.

Помимо этого, будут меняться должностные инструкции, а вместе с ними и та работа, которую выполняют сотрудники. Со временем организационная структура двух предприятий также поменяется и станет

подобной всем предприятиям СИБУРа в части стандартов и целевого функционала ролей.

Источник: по материалам сайта up-pro.ru

Роль аутсорсинга 4PL в повышении эффективности цепей поставок

Концепция 4PL-аутсорсинга была впервые предложена компанией Accenture в 1996г. в ответ на запросы клиентов в США, которые хотели получать гораздо более высокие операционные показатели по сравнению с показателями, достигнутыми 3PL-провайдерами. При этом Accenture дала следующее определение 4PL-провайдера: «4PL (Fourth Party Logistics), т.е. четвертая сторона в логистике – это интегрирующая структура, которая собирает ресурсы, характеристики и технологии в своей организации и других структурах для разработки современных решений для цепей поставок и для их последующей реализации».

В перечень услуг 4PL-провайде ров входят следующие их виды:

– контроллинг, проектирование и оптимизация цепей поставок;

– разработка и управление конфигурацией логистической сети и цепи поставок в целом;

– интеграция IT-систем и приложений контрагентов цепи поставок;

– мониторинг выполнения заказов в цепях поставок;

– планирование оптимальных схем доставки грузов/оптимизация маршрутов транспорта;

– мониторинг товарно-транспортных потоков;

– интегрированное управление запасами в цепи поставок;

– управление добавленной ценностью для клиентов;

– ведение общего документооборота (в электронном виде);

– управление качеством логистического сервиса;

– лизинг производственных и логистических мощностей;

– консалтинг по логистике и УЦП.

Как следует из этого перечисления, функционал 4PL-провайдеров качественно отличается от спектра услуг 3PL-провайдеров, включая стратегически важные бизнес-процессы (причем, не только логистические) для контрагентов цепей поставок.

В настоящее время роль 4PL-провайдера, как важного звена в сетевой структуре цепи поставок, быстро увеличивает спрос на его услуги. Ожидается, что 4PL-сервис, основанный как на управлении знаниями, так и на специализированных технологиях УЦП, ускорит рост данного сегмента в ближайшей перспективе. Растущие требования к операционной

эффективности в коммерческих, промышленных и логистических трансакциях контрагентов цепей поставок будут способствовать дальнейшему увеличению доходов сегмента, поскольку добавление 4PL-услуг может открыть новые перспективы для стагнирующей экономики.

В 2022 году мировой рынок 4PL-сервиса оценивался примерено в 63 млрд долл. США, и ожидается, что среднегодовой темп роста в течение периода с 2017 по 2027 год составит 4,6% (рис. 2).

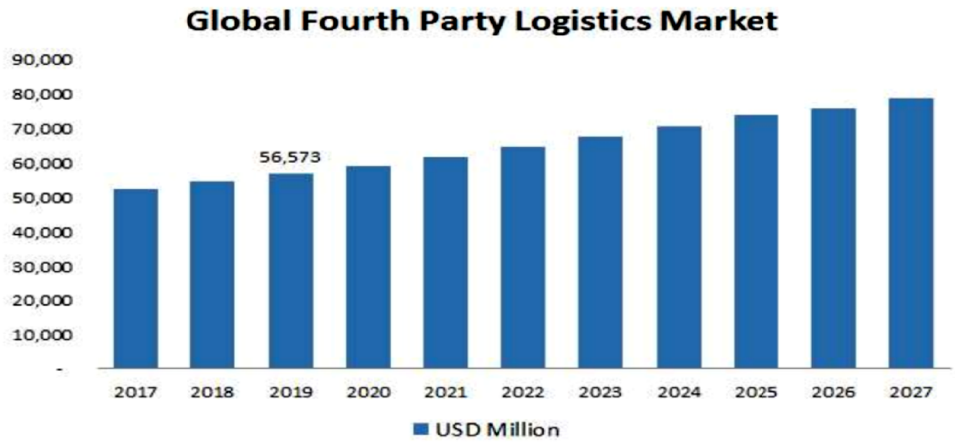

Рис 2. Динамика мирового рынка 4PL-сервиса и прогноз до 2027года (млрд USD)

Быстрый переход к отраслевой интеграции и цифровым технологиям является одним из основных факторов, стимулирующих рост мирового рынка 4PL-услуг. 4PL быстро становится самой инновационной формой аутсорсинга и соединения операционной логистики со сложным функционалом сетевой структуры цепей поставок. 4PL-провайдер управляет полным рабочим процессом в цепи – «From Order to Payment», включая управление входящими поставками сырья материалов, динамическое управление запасами, логистику, ориентированную на спрос, и глобальную дистрибьюцию. Он также занимается хранением, упаковкой и своевременной доставкой важных и скоропортящихся продуктов.

Улучшение обслуживания клиентов, снижение операционных расходов и гибкость значительно стимулируют глобальный рынок 4PL-сервиса. Появление большого количества производителей и региональных логистических операторов стимулирует спрос на эффективную систему УЦП, что способствует росту рынка. Сложности операционного процесса и потребность клиентов в индивидуальных решениях стимулируют развертывание сервисной инфраструктуры 4PL-провайдеров.

Правительственные инициативы, такие как торговые соглашения и договоры, а также государственно-частные партнерства, еще больше повышают спрос на 4PL-услуги во всем мире. Глобальный сдвиг в сторону

динамичной логистики, особенно в сфере потребительских товаров, продуктов питания и напитков, а также медицинского оборудования, открывает масштабные возможности для рынка 4PL-провайдеров. Сложные стратегии глобальных цепей поставок, ориентированные на спрос, обработка заказов в режиме реального времени и оптимизация запасов могут открыть новые возможности в ближайшие годы. Надлежащая интеграция цифровых технологий и УЦП может скоординировать услуги на различных уровнях, тем самым снижая дополнительные расходы для стран с низким уровнем дохода.

Лидерами мирового рынка 4PL-провайдеров на середину 2022 года являлись следующие компании:

– 4PL Group;
– 4PL Insights;
– Accenture Consulting;
– Allyn International Services, Inc.;
– C.H Robinson Worldwide, Ltd.;
– CEVA Logistics;
– DAMCO;
– DB Schenker;
– Deloitte;
– Deutsche Post AG;
– GEFCO Group;
– Global4PL Supply Chain Services;
– Logistics Plus Inc.;
– Panalpina World Transport;
– United Parcel Service, Inc.;
– XPO Logistics, Inc.

Примечательно, что в состав 4PL-провайдеров входят не только крупнейшие логистические операторы (Deutsche Post AG/ DB Schenker, C.H Robinson Worldwide, Ltd., XPO Logistics, Inc., United Parcel Service, Inc., CEVA Logistics и др.), но и ведущие мировые консалтинговые компании, специализирующиеся на УЦП – Accenture Consulting и Deloitte. Это еще раз подчеркивает выводы модели становления провайдеров 4PL-уровня.

Рассмотрим пример реализации функционала 4PL-сервиса международной транспортно-логистической компанией Kuehne + Nagel International AG (Kuehne + Nagel или KN) со штаб-квартирой в г. Шенделега (Швейцария).

KN предоставляет грузовые морские и воздушные перевозки, контрактную логистику и сухопутные перевозки с упором на предоставление решений для логистики на базе IT. Услуги по экспедированию грузов

(морские/воздушные перевозки) включают в себя необходимые условия для перевозки грузов автомобильным и железнодорожным транспортом. Подразделение по контрактной логистике предлагает услуги складирования и транспортировки. KN Lead Logistics Solutions включает в себя 4PL-сервис: управление заказами, управление поставщиками и запасами, управление послепродажным обслуживанием и контроллинг цепей поставок. Департамент KN Lead Logistics Solutions выступает в качестве единственной точки соприкосновения с полной оперативной ответственностью, уделяя особое внимание интеграции цепи поставок. Решения Kuehne + Nagel используются в крупнейших отраслях экономики: нефтегазовом и аэрокосмическом секторах, автомобилестроении, сетевом ритейле, фармацевтике и здравоохранении.

Компания Kuehne + Nagel начала работу на российском рынке в 1992 году, а спустя 30 лет непрерывного роста стала одним из лидирующих логистических провайдеров в стране.

Широкий спектр решений, предоставляемых KN, в том числе в УЦП, позволил реализовать лучший в своем классе логистический сервис в России. На конец 2021 года компания была представлена в 17 городах РФ – семь офисов, четыре представительства и шесть распределительных центров вместимостью 150 тыс. м^2 с персоналом около 1 тыс. квалифицированных сотрудников.

С началом специальной военной операции на Украине компании в странах СНГ, входившие в структуру Kuehne+Nagel, продолжают работу под собственным независимым брендом NOYTECH. «30 лет присутствия в России в качестве части глобальной структуры международной компании позволили нам получить уникальный опыт и собрать ценнейший ресурс – профессиональную команду, которая досконально знает все особенности локальных и международных цепей поставок, обладает широчайшими компетенциями в сфере УЦП и способна быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка и потребностям клиентов», – отмечает Перри Нойманн, собственник компании NOYTECH Supply Chain Solutions.

В компании существует департамент интегрированных логистических решений (4PL & LLP). В этом гибридном формате под комплексными логистическими провайдерами понимается следующее:

4PL – это поставщик, предоставляющий услуги по нейтральному управлению цепью поставок с использованием собственной экосистемы, включающей:

– интеллектуальный капитал;

– провайдеров логистических услуг (LSP);

– локальные информационные системы поддержки логистики и УЦП;

– инновации (цифровые прорывные технологии).

LLP – это генеральный подрядчик с собственным портфелем логистических услуг:

– используется собственная логистическая инфраструктура;

– уполномочен максимально использовать собственную сеть подрядчиков и свои активы;

– сторонние подрядчики привлекаются в случае необходимости.

При этом уровни вовлеченности сторонних подрядчиков (горизонтальная кооперация) представлены следующей иерархической структурой (рис. 3).

Рис. 3. Категоризация сторонних логистических подрядчиков в департаменте KN «4PL & LLP»

В горизонтальной кооперации (аутсорсинге логистики) все партнеры компании Kuehne+Nagel делятся на пять уровней: операционный, процессный, партнерский, интегрированный и инвестиционный. Полезность горизонтальной кооперации определяется пятью измерителями: стоимостью услуг, качеством логистического сервиса, использованием идеологии непрерывного совершенствования, ценностью для клиента, прибыльностью.

Платформа 4PL-сервиса (4PL & LLP фрейм-ворк) компании Kuehne+Nagel представлена на рис. 4.

В основе платформы 4PL-сервиса лежат четыре фрейм-блока: системы (на основе цифрового Control Tower), поставщики логистических услуг, инновации и персонал.

Компания Kuehne+Nagel строго придерживается принципов нейтральности при позиционировании себя в качестве 4PL-провайдера. Нейтралитет обеспечивается и управляется на основе концепции «этической стены»:

– кодекс поведения формализуется компанией и каждая команда привержена принципам нейтралитета при принятии решений и этичного поведения по отношению к партнерам и клиентам;

– оформляется заявление о невмешательстве высшим руководством компании;

– используются раздельные IT-среды и ограниченный доступ персонала в здания/ офисы.

Рис. 4 Фреймворк компании Kuehne+Nagel в разрезе 4PL-сервиса

Основные преимущества нейтрального решения KN 4PL для клиентов при УЦП представлены в табл. 1.

Таблица 1

Преимущества нейтральных решений KN 4PL для клиентов

Опции	**Преимущества**
Новые возможности сотрудничества в цепи поставок	Более тесная интеграция с заинтересованными сторонами на основе оперативной обработки информации в реальном масштабе времени.
Оперативность и мониторинг	Контроль статуса обработки заказа и ETA в реальном времени. Мониторинг и бенчмаркинг основных SC KPI. Контроль выбросов CO_2.
Предиктивная аналитика	Предоставление прогнозной информации для принятия взвешенных решений клиентом. Принятие решений от лица клиента в рамках оговоренных полномочий.
Координация в цепи поставок	Координация информационных и материальных потоков в цепи поставок. Согласование повседневной деятельности со стратегическими целями цепи поставок клиента. Обеспечение соответствующего уровня обслуживания, взаимодействия и сотрудничества.
Гибкость и динамичность	Предоставление современных SC-технологий, реинжиниринг процессов, внедрение проектов снижения затрат в цепи поставок клиента.

Экосистема KN 4PL представляет собой облачное решение, которое используется для эффективного выбора технологичных подрядчиков по сборке и обработки данных, дает существенный скачок в цифровой оснащенности компаний – клиентов 4PL, что позволяет снять проблемы с интеграцией различных IT-систем и тем самым улучшить качество данных, прозрачность и доступность информации на всех этапах УЦП, а также принимать эффективные решения в режиме реального времени. В состав экосистемы входят крупные IT-компании, в частности, Oracle, Shippeo, LOCOM и др. (всего более 20).

Внедрение непрерывных улучшений в цепях поставок клиентов включает:

– разработку программы улучшений (определение областей экономии ресурсов);

– систему контроля и мониторинга (эффективный процесс отбора проектов и подготовка к внедрению);

– внедрение изменений (внедрение проектов и контроль KPI);

– технологии и система учета (методология сбора необходимой информации и специализированные инструменты анализа).

Положительные изменения в цепи поставок клиентов при внедрении решений KN 4PL представлены в табл. 2.

Таблица 2

Выгоды при внедрении решений 4PL-сервиса компании Kuehne+Nagel

Параметры эффективности	**Описание достигаемых выгод/преимуществ**	**Процент изменений**
Доходность	- Трансформация постоянных затрат в переменные. - Снижение уровня запасов в цепи поставок. - Структурные изменения цепи поставок для снижения затрат.	8-10
Качество данных	- 4PL IT-платформа для интеграции контрагентов цепи поставок. - Контроль KPI. - Предиктивная аналитика.	10-15
Устойчивость к рискам	- Управление рисками в цепи поставок. - Быстрый и эффективный перенос лучшего опыта среди клиентов 4PL-провайдера.	30
Сквозная видимость цепи поставок	- Отслеживание в реальном времени. - Предоставление требуемой информации для принятия решений. - Технология учета выбросов CO_2.	100
Качество сервиса	- Глобальная сеть экспертов. - Работа с инцидентами в режиме реального времени. - Единое контактное лицо для клиента	8-15

В научной литературе и интернет-ресурсах исследования 4PL сервиса проводились в различных областях, которые можно разделить на следующие категории: разработка решений 4PL, причины, которые облегчают и препятствуют разработке и внедрению 4PL, объем предоставления услуг 4PL-провайдерами, а также распределение прибыли и рисков от структуры 4PL-сети при УЦП. Большинство исследований сосредоточено на концептуализации понятия и дифференциации 4PL от 3PL провайдеров.

Использование услуг 4PL-провайдеров позволяет фокусной компании цепи поставок сосредоточиться на потребностях клиентов. Мотивация привлечения поставщиков услуг 4PL-уровня заключается в том, чтобы компании цепи поставок все больше внимания уделяли своим основным компетенциям. Если фокусная компания использует внешние ресурсы для выполнения задач в цепи поставок, это не означает, что окончательная ответственность за соблюдение правил лежит на аутсорсинге 4PL-провайдера. SC-специалисты фокусной компании должны знать все аспекты операций 4PL, устанавливать правила, осуществлять контроль основных KPI и знать, где и в каком состоянии находятся продукты на каждом этапе цикла выполнения заказа клиента. 4PL-провайдер управляет всеми необходимыми логистическими операциями для фокусной компании, включая управление 3PL-провайдерами. 4PL-сервис включает дизайнерские, инженерные и креативные решения для сквозного управления цепью поставок, в том числе управление заказами, планирование и контроллинг производственных и логистических операций, предиктивную аналитику и предложения по оптимизации сетевой структуры цепи поставок фокусной компании. 4PL-провайдер отвечает за повседневное управление на операционном уровне, а фокусная компания отвечает за управление на стратегическом уровне. Продвинутый 4PL-провайдер должен передавать знания и опыт, полученный при работе с другими компаниями в бизнесе, а также анализировать процессы, работать с персоналом департамента УЦП фокусной компании и обучать их.

Использование аутсорсинга 4PL-уровня в современных условиях часто направлено на повышение маневренности/динамичности цепи поставок (Supply Chain Agility, SCA). Концепция SCA на стратегическом уровне означает использование знаний о рынке и современных цифровых SC-технологиях для оптимизации функционирования цепи поставок в нестабильных условиях внешней среды. Динамичность предполагает межорганизационное сотрудничество контрагентов цепи поставок для повышения глобальной конкурентоспособности. Чтобы выжить под влиянием глобализации и давления на сокращение расходов, компании все чаще привлекают 4PL-провайдеров для аутсорсинга в УЦП.

Стратегия SCA включает в себя решения по выбору поставщиков, размещению объектов производственной и логистической инфраструктуры, а также выбору каналов сбыта. Все эти решения обеспечивают достижение маркетинговых целей фокусной компании. Динамичность – это чувствительность к клиентам, интеграция/кооперация с партнерами и адаптация к изменениям. Способность быстро согласовывать действия контрагентов цепи поставок и операции в соответствии с динамичными и нестабильными требованиями клиентов – это основная цель SCA. Для реализации концепции увеличения маневренности и чувствительности к рынку необходимы интеграция процессов, построение оптимальной сетевой и виртуальной структуры цепи поставок. Этого можно достичь за счет совершенствования отношений сотрудничества, интеграции информации (создание единого информационного пространства, ЕИП) и учета интересов клиентов в достижении целей. В реализации этой цели для фокусных компаний цепей поставок важны возможности поставщиков 4PL-услуг.

4PL-провайдер служит системным интегратором, который объединяет потребности клиента и ресурсы, доступные через поставщиков логистических услуг (3PL-провайдеров), поставщиков IT-решений и элементы управления результативностью ключевых бизнес-процессов в цепи поставок. 4PL-провайдеры строят более тесные отношения между контрагентами цепи поставок (ЕИП), поддерживают инициативы по сокращению затрат и повышают динамичность (SCA), чтобы справляться с неопределенностью спроса и предложения.

4PL-провайдер оказывает положительное влияние на эффективность цепи поставок. Во-первых, 4PL-провайдер позволяет высшему руководству фокусной компании сосредоточиться на основных задачах и предоставлении более широких и качественных услуг клиентам. Кроме того, 4PL-провайдер улучшает обслуживание клиентов, повышает конкурентоспособность, увеличивает доходы и снижает обязательства, оптимизирует эксплуатационные расходы, оборотный и основной капитал. 4PL-провайдер обеспечивает непрерывный мониторинг и улучшение процессов цепи поставок, производительности объектов производственной и логистической инфраструктуры, контроль затрат и уровня обслуживания, а также упрощает среду производственных отношений. Все это сказывается на повышении результативности фокусной компании и цепи поставок в целом, что находит отражение в сбалансированной системе показателей (ССП/BSC).

Многочисленные исследования показали, что динамичность цепи поставок помогает повысить ее производительность/результативность. SCA напрямую связана либо с достижением конкурентного преимущества, либо с повышением эффективности функционирования фокусной компании цепи.

Маневренность и оперативность цепи поставок напрямую связаны с пониманием необходимости интеграции (создание ЕИП) и внедрением цифровых информационных технологий. В результате можно сделать вывод, что возможности 4PL-провайдера инициируют взаимосвязь между динамичностью цепи поставок и ее производительностью, чтобы повысить конкурентоспособность.

Выгоды, которые получает фокусная компания цепи поставок от привлечения 4PL-аутсорсинга, сказываются на увеличении ее динамичности/маневренности и опосредованно на результирующие показатели эффективности всей цепи.

Основные возможности 4PL-nровайдера и выгоды для фокусной компании цепи поставок:

– устанавливает цели и разрабатывает стратегию цепи поставок;

– прогнозирует возможности конкуренции на определенных сегментах рынка;

– делится опытом УЦП по отраслевым сегментам;

– предоставляет компетентные человеческие ресурсы;

– прогнозирует риски разделяет с фокусной компанией цепи поставок все виды рисков;

– отслеживает и контролирует ключевые процессы цепи поставок в реальном масштабе времени;

– быстро адаптируется к новым информационным/цифровым технологиям;

– обеспечивает индивидуальный обмен информацией между контрагентами цепи поставок;

Возможности, связанные с повышением динамичности цепи поставок:

– использует компетенции партнеров по горизонтальной кооперации;

– осуществляет совместное планирование с поставщиками;

– обеспечивает интеграцию контрагентов – ЕИП;

– повышает уровень обслуживания клиентов (надежность/своевременность доставки);

– лучше реагирует на меняющиеся потребности рынка.

В результате, как показано на рис. 3, достигаются лучшие результаты, связанные с эффективностью бизнеса цепи поставок, в направлениях увеличения операционной рентабельности и отдачи инвестиций, снижения общих затрат и роста продаж.

Учитывая нестабильный характер сегодняшних глобальных цепей поставок, 4PL-провайдеры должны иметь надежные способы выявлять и быстро реагировать на сбои в сетевой структуре цепей поставок своих клиентов. От закрытия портов и остановок производства до геополитических

событий 4PL-провайдеры должны распознавать риски как можно раньше и быстро восстанавливать цепь поставок в плановом формате. Они должны тщательно изучить все потенциальные сценарии разрешения проблем с потенциальными рисками в сотрудничестве со своими клиентами и сетью логистических операторов.

Пандемия COVID-19 привела к осознанию того факта, что коротких путей устранения сбоев не существует. Сквозная цепь поставок должна быть связана предиктивной аналитикой и системой мониторинга в реальном времени, чтобы точно знать, что происходит в каждом звене. Устойчивость цепи поставок раньше означала только наращивание запасов. Теперь это означает установление связей с каждым торговым партнером, от заводов до транспортных компаний; создание такой экосистемы, которая сможет видеть процессы в реальном времени и быстро реагировать на сбои.

Основным стратегическим путем формирования подобной экосистемы, является использование передовых цифровых технологий, которые связывают сквозную цепь поставок в режиме реального времени. От Supply Chain Control Tower (SCCT) высокого уровня, которые идентифицируют события-исключения, до динамических платформ для транспортировки грузов, которые минимизируют затраты, специально разработанные цифровые решения помогают 4PL-провайдерам управлять логистикой для клиентов лучше, быстрее и с большей отдачей.

Многие компании понимают необходимость цифровизации логистических процессов, но цифровизация – это не просто преобразование ручных процессов в автоматизированные. Это – стратегия ведения бизнеса в новой геополитической, зачастую, плохо предсказуемой, внешней среде, которая освобождает компании цепи поставок от региональных и функциональных границ. Она обеспечивает централизацию и сквозную видимость. Все контрагенты цепи поставок используют облачные IT-решения, причем каждый может получить к ним доступ, где бы он ни находился. Необходимо создать цифровую экосистему, управляемую SCCT с одним глобальным кадровым резервом и минимальными вложениями в логистическую инфраструктуру.

Смена парадигмы и цифровая экосистема позволяют большему количеству контрагентов цепи поставок получать доступ к информации и активно участвовать в принятии решений – тенденция, называемая SC-демократизацией. Это более широкое участие помогает 4PL-провайдеру справиться с нехваткой высококвалифицированных специалистов по УЦП, а также увеличивает их инвестиции в передовые информационные технологии.

Цифровизация цепей поставок упростила ведение бизнеса, что приводит к демократизации, заключающейся в меньшем объеме бумажной

работы, меньшей бюрократии, меньшем количестве препятствий и сбоев. Сегодня 4PL-провайдер в SCCT с небольшой командой специалистов может управлять всей цепью поставок. Он может оптимизировать логистику, оценивать производительность в каждом звене цепи поставок, отслеживать продукты, анализировать требования клиентов и управлять сбоями. В этом реальная ценность цифровизации и демократизации, которая обеспечивается 4PL-аутсорсингом.

Поскольку события последних лет выявили уязвимость сложных, географически рассредоточенных глобальных цепей поставок, многие компании внимательно изучают присущие этой модели риски. Но 4PL-провайдеры помогают обеспечить стабильность и сделать УЦП жизнеспособным даже в условиях неопределенности спроса и предложения.

Когда предложение становится очень большим и очень сложным, фокусной компании цепи поставок действительно нужен нейтральный контрагент, способный следить за всей экосистемой. 4PL-провайдер может использовать свой опыт для обеспечения наиболее эффективной логистики, оптимальных затрат и лучших показателей производительности. Поскольку 4PL-провайдеры обычно не владеют логистической инфраструктурой, они более объективны и функционируют как аналитический центр, который может оптимизировать логистику, выявлять и решать проблемы управления рисками, а также направлять и обучать сеть логистических операторов.

Благодаря своей четкой направленности и большому масштабу деятельности 4PL-провайдер предлагает ряд очевидных преимуществ для контрагентов цепей поставок. Объединение многих клиентов и логистических посредников в экосистему позволяет обеспечить большую пропускную способность и транспортные маршруты, а также самые низкие возможные тарифы. 4PL-провайдеры также имеют доступ к самым передовым технологическим решениям в области логистики, поддерживаемым искусственным интеллектом (AI), машинным обучением (ML), цифровыми SCCT и предиктивной аналитикой.

Источник: Логистика и управление цепями поставок. – 2023. – Т 20. – №1 (106). – с. 13-25

Аутсорсинг и его использование в таможенной логистике

В современной экономике логистика играет ведущую роль в организации бизнес-процессов, поскольку их менеджмент в глобальных цепях поставок становится все более многосложным и дорогостоящим. Компании, осуществляющие импортные и экспортные операции,

сталкиваются с необходимостью в соблюдении таможенных формальностей. Это требует от них наличия специальных знаний, что, в свою очередь, ведет к увеличению финансовых и временных затрат в ходе движения материального потока. Для небольших и средних компаний, а также для тех, кто впервые осуществляет внешнеэкономические операции, будет целесообразнее осуществить передачу ряда функций по таможенному сопровождению на аутсорсинг.

Термин «аутсорсинг» («outside resour causing» – использование ресурсов внешней среды) имеет следующее общепринятое значение – использование услуг сторонних компаний для выполнения своих задач. Речь идет именно о собственных функциях, без выполнения которых невозможна нормальная деятельность предприятия.

Так, аутсорсинг выступает одним из современных средств минимизации логистических затрат. К примеру, использование участником внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) услуг таможенного представителя является передачей таможенной логистики на аутсорсинг, так как обязательство по декларированию товаров закреплено на законодательном уровне.

Возвращаясь к основным преимуществам аутсорсинга в логистике, традиционно выделяют:

– сокращение общих издержек путем снижения накладных расходов, часть которых переходит на привлеченную организацию;

– делегирование рисков (передача на стороннюю компанию);

– улучшение отчетных показателей компании (передавая часть функций, предприятиезаказчик может сконцентрировать внимание на основной деятельности и перенаправить ресурсы на поддержку и инвестирование других отделов компании);

– обмен информацией (предприятия контактируют в единой среде при оказании услуг и обмениваются информацией).

Таможенная логистика является самым новым направлением развития логистики в целом. Она согласовывает различные потоки в таможенной деятельности (финансовые, экономические), отработку стандартных классических требований к логистике, а также оптимальную технологию перемещения товаров через таможенную границу. Относительно управления внешнеторговыми потоками, таможенная логистика рассматривается, как правило, через систему таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, поскольку она способна обеспечить минимизацию временных и финансовых затрат на перемещение товаров через таможенные границы стран в интересах всех участников внешнеэкономической деятельности.

Стоит обратить внимание, что таможенное законодательство РФ постоянно корректируется и меняется. Представителям малого и среднего бизнеса сложно проводить регулярный мониторинг нововведений, а незнание деталей таможенного оформления экспорта и импорта товаров может создать трудности при прохождении таможенного контроля. Аутсорсер контролирует все бизнес-процессы, в том числе составление логистических схем, подготовку и подачу документации, таможенную очистку, выпуск товара и его доставку в пункт назначения.

Аутсорсинг услуг в таможенной сфере обладает как характерными для логистического аутсорсинга чертами, так и некоторыми специфическими особенностями. Основой таможенной логистики выступает организация процесса транспортировки с точки зрения оформления таможенной документации. Логистика должна обеспечить согласованное перемещение товарных, финансовых, информационных потоков, а также их оптимизацию. Востребованность аутсорсинга в таможенной логистике очевидна и имеет ту же задачу, что и в других сферах – снижение затрат.

Несмотря на огромный ряд преимуществ аутсорсинговой деятельности, она все-таки обладает значительными недостатками в части отсутствия контроля за переданными на аутсорсинг функциями. Возможность утечки информации в части уникальности переданных процессов также велика. Поэтому при решении вопроса о том, какие логистические функции необходимо передать на аутсорсинг, нужно ориентироваться на возможности компании в части организации собственной логистики, корпоративную стратегию в части дальнейшего развития бизнеса, частоту и сложность поставок.

Согласно международной статистике ряд направлений логистической деятельности, такие как таможенное оформление, транспортировка, грузопереработка, складирование, обработка заказов и логистика возвратных потоков чаще всего передаются на аутсорсинг. Проводя более детальный анализ, можно выделить следующие актуальные на сегодняшний день логистические процессы, передаваемые на аутсорсинг в таможенной логистике.

1. Оформление валютного контроля. Данный логистический процесс включает в себя принятие решения по совмещению или разделению ответственности перед таможенными и налоговыми органами в части таможенного оформления и торговли на территории России.

2. Организация подготовки документооборота. На аутсорсинг по данному вопросу передаются такие задачи как подбор и оформление различных документов, касающихся таможенного оформления и таможенных процедур.

3. Транспортно-экспедиторские услуги. В перечень данной группы входят погрузочные работы, перевозка таможенного груза, проведение экспедиционных услуг, проведение складской логистики.

4. Услуги по таможенному оформлению, включающие в себя оформление деклараций, взаимодействие с таможенными органами до выпуска товаров, участие представителем в таких мерах дополнительного таможенного контроля как досмотры.

Так, например, организация временного хранения товаров, которые не прошли таможенный контроль, для среднестатистического участника ВЭД, не являющегося уполномоченным экономическим оператором, возможна исключительно на складе временного хранения (СВХ) и таможенных складах. Получение статуса владельца СВХ закрытого типа – это самый недорогой вариант организации временного хранения товаров собственными силами.

Таким образом, использование таможенного склада или собственного СВХ ведет к значительным финансовым затратам для участника ВЭД. Это делает аутсорсинг услуг по временному хранению экономически оправданным даже при больших объемах внешнеторгового оборота.

Стоит отметить, что аутсорсинг напрямую связан с конкурентоспособностью той или иной компании. Соответственно, для компании самым лучшим вариантом в данной ситуации будет отдать на аутсорсинг некоторые виды своей деятельности для того, чтобы сконцентрироваться на том, что она сможет сделать с лучшими показателями качества и производительности при меньших затратах.

Компании, которые предоставляют услуги в таможенной сфере, могут оказывать заметное воздействие на уровень финансовых и временных издержек при прохождении таможенного оформления и таможенного контроля. Таможенный представитель, предлагающий услуги по декларированию товаров, имеет более высокий уровень профессионализма по вопросам сферы своей деятельности, нежели среднестатистический участник внешнеэкономической деятельности. В соответствии с этим, таможенный представитель со значительно большей долей вероятности способен найти возможности сокращения размеров таможенных платежей.

К тому же, для многих компаний, занятых внешнеторговой деятельностью, сроки движения товаров от продавца к конечному покупателю имеют большее значение, и любая ошибка в ходе таможенного оформления приводит к увеличению этих сроков. Поэтому с возрастанием стоимости оформляемого груза и его важности для заказчика обращение к специализированному посреднику будет более оправдано.

Вдобавок, подавая в таможенный орган декларацию на товары, таможенный представитель в случаях, предусмотренных таможенным законодательством, несет солидарную ответственность с участником ВЭД. Высокое качество услуги по таможенному оформлению обеспечивается опасностью для таможенного представителя репутационными потерями при возможности допущения ошибок, что может быть намного серьезнее, нежели получение денежного штрафа.

Стоит подчеркнуть, что даже в условиях наличия всей необходимой документации и отсутствия каких-либо вопросов со стороны таможенного органа, прохождение таможенного контроля остается обязательным. Данная процедура, как правило, производится в отношении различных внешнеторговых партий по-разному: как с проведением таможенного досмотра, так и без него.

Решение о необходимости проведения вышеуказанной таможенной процедуры принимается в соответствии с системой управления рисками (СУР). Согласно ей, вероятность применения досмотра в отношении компании, впервые оформляющей внешнеторговую поставку, значительно выше, чем в отношении благонадежного декларанта.

При необходимости проведения таможенного досмотра товар помещается на ранее упомянутый склад временного хранения. Это неизбежно ведет к увеличению затрат по времени и удорожанию процесса таможенной очистки. В конечном результате, участник ВЭД, имеющий небольшой опыт взаимодействия с таможней, гораздо чаще будет нести дополнительные затраты при самостоятельном оформлении, чем в случае использования им услуг таможенного представителя.

В условиях непрерывно усиливающейся конкуренции производственные и торговые предприятия начинают чаще обращаются к аутсорсингу логистических функций.

В силу своей относительной новизны, достоинства и недостатки использования логистического аутсорсинга до сих пор не изучены в полной мере. Тем не менее, применение аутсорсинга в современных экономических реалиях – очень распространенная практика освобождения от непрофильной деятельности и усиления конкурентных преимуществ. Услуги, предоставляемые аутсорсерами в таможенной сфере, оказывают непосредственное влияние на ускорение и облегчение прохождения процессов таможенного оформления и таможенного контроля, минимизацию всех затрат участников ВЭД, которые они неизбежно несут при прохождении установленных на законодательном уровне таможенных формальностей.

Источник: Логистические системы в глобальной экономике. – 2023. – №13. – с. 180-183

Провайдеры аутсорсинга функций учёта показали устойчивый рост

Список крупнейших групп и компаний в области аутсорсинга учётных функций, подготовленный рейтинговым агентством RAEX, демонстрирует продолжающийся рост суммарных доходов на этом рынке услуг.

Суммарная выручка участников нынешнего рэнкинга увеличилась по итогам 2022 года на 14,4% и составила 22,088 млрд рублей (по итогам 2021 года был зафиксирован рост в 21%).

Услуги передачи процессов бухгалтерского, налогового и кадрового учёта, а также расчёта заработной платы продолжают набирать в нашей стране популярность – этот сегмент рынка растет ежегодно. Среди 80 участников нынешнего рэнкинга лишь 24 компании завершили год снижением доходов, при этом у большей части из них (15 компаний) снижение не превысило 10%.

По традиции, наиболее масштабный сегмент этой сферы – услуги передачи на подряд бухгалтерского и налогового учёта. В 2022 году на его долю пришлось 46%, или 10,103 млрд рублей. Следующий по суммарному объёму доходов – сегмент аутсорсинга расчёта заработной платы: 4,142 млрд рублей, или 19% от совокупного дохода участников рэнкинга.

Объём заработка от услуг, связанных с ведением кадрового учёта и кадрового делопроизводства, по данным участников рэнкинга, составил в 2022 году 1,924 млрд рублей, или 9% от общей выручки по рэнкингу.

Гораздо менее масштабными сегментами по-прежнему остаются услуги по подготовке регулярной отчётности (РСБУ и МСФО) – здесь объём выручки участников рэнкинга составил 1,167 млрд рублей (или 5% от суммы выручки по рэнкингу), из которых на аутсорсинг составления отчётности по РСБУ пришлось 805,2 млн рублей и на аналогичные услуги по подготовке отчетности по МСФО – 362,9 млн рублей.

По словам участников рэнкинга, среди новых драйверов спроса – необходимость замещения импортного программного обеспечения, а также переход в отечественный бизнес менеджеров зарубежных компаний, которые переносят с собой привычный для них формат работы с использованием услуг аутсорсинг-провайдеров.

Полная версия выпуска рэнкингов крупнейших компаний и групп в области аутсорсинга учётных функций будет размещена на сайте агентства в ближайшее время.

Источник: raex-rr.com, 08.06.2023

О перспективах аутсорсинга

О ключевых тенденциях на рынке аутсорсинга учетных функций и его перспективах рассказали партнеры одной из ведущих аудиторско-консалтинговых групп в России – компании «Мариллион» (ранее «Mazars») Наталья Цой и Даниил Берлизов в интервью для RAEX.

– На какие направления работ этой сферы спрос преобладал в 2022 году и сейчас?

Наталья Цой, управляющий партнер, аутсорсинг, «Мариллион».

Прошлый год показал, что сам запрос на услугу сильно изменился. Помимо классического подхода к полному аутсорсингу бухгалтерского учета, компании все чаще рассматривали различные комбинации и блоки работ (например, аутсорсинг функции главного бухгалтера, отдельных участков учета, составление налоговой отчетности). Это связано со значительно скорректированными задачами бизнеса в текущих условиях, оттоком кадров из финансовых команд, в некоторых случаях – с выделением новых структурных единиц и необходимостью быстро организовать финансовую и кадровую функции. Благодаря гибкому подходу и плотной работе в связке с командой клиента мы успешно закрывали потребности бизнеса, что помогало выстроить процесс так, как этого требует менеджмент и текущая ситуация. Спрос на услуги аутсорсинга замедлялся в течение года из-за оттока иностранного бизнеса из России, который лучше знаком с таким форматом ведения учета, но возросший интерес российских компаний сгладил этот спад. Чтобы повысить заинтересованность клиентов, мы развивались и инвестировали в технологии, обновляли и автоматизировали процессы, стремясь сделать наше предложение более привлекательным, в том числе для российского бизнеса.

– Каковы ближайшие перспективы услуг, связанных с регулярным ведением учетных функций клиента?

Даниил Берлизов, партнер, аутсорсинг, «Мариллион»

Как и в прошлом году, мы видим тренд на цифровизацию: она ускоряется на государственном уровне и подталкивает бизнес, который, в свою очередь, помимо обязательной составляющей, также видит возможность снижения издержек за счет автоматизации. В бухгалтерском учете многие процессы все еще требуют ручного контроля, но на помощь приходят инструменты как в рамках знакомых всем систем, таких как 1С, так и сторонних – они стремительно развиваются. Со своей стороны, мы предоставляем бизнесу готовые решения по автоматизации процессов в рамках ведения учетной функции, а также отдельные готовые разработки для различных сфер деятельности на базе 1С. Эти решения позволяют упростить

ведение бухгалтерского и кадрового учета, автоматизировать отчетность и настроить взаимодействие с другими системами, которые используются в работе («Банк-клиент», ЭДО, визуализация данных, интернет-магазин и так далее). В целом, в качестве перспективы развития отрасли мы бы отметили грамотное сочетание технологий и экспертного подхода, которые в симбиозе снижают риск возникновения ошибок в учете, но при этом за счет человеческого контроля обладают гибкостью и позволяют своевременно подстраиваться под нужды бизнеса и законодательства.

Источник: raex-rr.com, 08.06.2023

В России выросла стоимость техподдержки IT-оборудования

В этом году в России существенно выросла стоимость услуг внешней поддержки IT-оборудования (аутсорсинг). Участники рынка оценивают динамику роста цен до 40% в зависимости от класса оборудования и сложности его обслуживания. Несмотря на это, спрос на такие услуги растёт, поскольку заканчивается срок действия сертификатов поддержки поставщиков оборудования, которые ушли с российского рынка.

По данным источника, стоимость услуг по IT-аутсорсингу (установка, поддержка, техобслуживание) в 2023 году выросла в зависимости от сегмента на 15-40 %. Отмечается, что рост цены контрактов происходит из-за удорожания логистики и увеличения стоимости поддержания складов запчастей, которые требуются для проведения оперативного ремонта. Основатель сети дата-центров Oxygen Павел Кулаков сообщил, что стоимость контрактов на поставку комплектующих для оборудования в этом году выросла в 1,5-2 раза.

На данный момент наибольшим спросом в России пользуются услуги по обслуживанию телекоммуникационного и промышленного IT-оборудования, центров обработки данных и другого специализированного оборудования. Это обусловлено уходом с российского рынка западных производителей, таких как Nokia, Ericsson, SAP, Siemens и др.

Локализация стала глобальной причиной роста рынка сервисной поддержки и аутсорсинга в прошлом году. Представителям бизнеса, которые ранее пользовались услугами международных компаний, потребовалось в сжатые сроки найти нового партнёра, способного взять на себя выполнение полного объёма услуг без потери качества. Ожидается, что рост спроса на такие услуги сохранится и в этом году, чему будет способствовать окончание действия сертификатов поддержки производителей.

Источник: comnews.ru, 24.04.2023

Компания «СёрчИнформ» запускает франшизу аутсорсинговых услуг в сфере обеспечения информационной безопасности

В июне 2023 г. компания «СёрчИнформ» запускает франшизу аутсорсинговых услуг в сфере информационной безопасности. Партнерами могут стать сервисные ИТ-компании и другие организации, которые хотят открыть новое направление в этом перспективном направлении. «СёрчИнформ» оказывает услуги по аутсорсингу информационной безопасности с 2019 года. За это время более 200 компаний стали постоянными клиентами и передали вендору функции по защите от утечек данных и других ИБ-угроз. Услуга особенно актуальна для небольших организаций, у которых нет штатного специалиста по ИБ, специализированного ПО, технических и других ресурсов для защиты информации.

20 июня 2023 г. «СёрчИнформ» провел конференцию «Как стать сервис-провайдером в инфобезе: быстрый старт». В ходе мероприятия вендор презентовал условия франшизы для компаний, которые хотят выйти на рынок ИБ-аутсорсинга.

ИБ-аутсорсинг от «СёрчИнформ» – это сервис, в рамках которого клиент получает полную защиту от внутренних угроз: утечек информации, корпоративного мошенничества, неправомерного доступа к данным и мн. др. Провайдер берет на себя все задачи: установку защитного ПО, его настройку, аналитику, расследования. Это востребованный формат защиты для компаний, у которых нет собственного отдела информационной безопасности или он перегружен.

«СёрчИнформ» предлагает привлекательные условия, которые позволят партнеру быстро занять место на растущем рынке ИБ-услуг. В рамках программы вендор обеспечит обучение ИБ-аналитика, техническую поддержку, поможет с маркетингом и организацией продаж. По расчетам «СёрчИнформ» один ИБ-аналитик может обслуживать до 4 компаний и приносить сервис-провайдеру от 500 тыс. руб. чистой прибыли ежемесячно.

Источники: servernews.ru, 07.06.2023;
cnews.ru, 31.05.2023.

Первый бит» спроектировал клиентский кабинет для сервиса информационной безопасности Jet CSIRT

Сервис Jet CSIRT – аутсорсинг-проект по информационной безопасности с фокусом на быстрое реагирование, киберразведку, расследование компьютерных преступлений и комплексную поддержку.

«Первый бит» разработал личный кабинет для клиентов сервиса – и это значительно улучшило качество обслуживания и пользовательский опыт.

Для обработки обращений сотрудники компании «Инфосистемы джет» используют одну известную Service Desk-систему. Со стороны работников эта система работает безукоризненно, но вот клиентам недоставало удобства и функциональности. Они не видели статусы своих заявок; не знали, требуются ли дополнительные сведения.

Команда красноярского офиса ИТ-интегратора «Первый бит» за 6 месяцев спроектировала и запустила понятный и информативный личный кабинет для пользователей Jet CSIRT.

Кабинет интегрировали с Service Desk системой и LDAP-сервером для контроля доступа пользователей. Команде удалось сохранить все клиентские данные и подключить личный кабинет без прерывания оказываемых сервисов.

К проекту были высокие требования по информационной безопасности – в процессе разработки неоднократно проводился анализ исходного кода, используемых пакетов и библиотек. По желанию заказчика разработка велась прямо на его площадке.

В новом личном кабинете клиенты Jet CSIRT видят всю необходимую им информацию, статистику инцидентов по своим проектам, статусы обращений и задач. Реализована двухфакторная авторизация при помощи генерируемых QR-кодов.

«Первый бит» – интегратор ИТ-решений. Реализует проекты от построения инфраструктуры до автоматизации учета, бизнес-процессов, цифровизации и цифровой трансформации бизнеса. Офисы компании расположены в девяти странах мира. В стеке ИТ-решений – более 70 вендоров. В команде – 7000 специалистов.

«Инфосистемы джет» – российская ИТ-компания. Штат сотрудников составляет более 1800 человек, которые обслуживают клиентов из числа крупного и среднего бизнеса по всей России. Всего «Инфосистемы джет» реализует более 1000 ИТ-проектов ежегодно.

Jet CSIRT – это первый коммерческий центр мониторинга и реагирования на инциденты ИБ в России. Команда Jet CSIRT сегодня – это 80+ специалистов. Сотрудники осуществляют мониторинг инцидентов и реагирование на них, аналитику поверхности атак, управление уязвимостями, защиту узлов и активов, предотвращение утечек данных, проактивный поиск угроз и защиту бренда, а также занимаются киберкриминалистикой.

Источник: cnews.ru, 20.04.2023

Аутсорс или инхаус: Как пересобрать техподдержку в 2023 году и не обанкротиться

В статье руководитель технической поддержки 65apps Иннокентий Беляев рассказывает о трудностях в 2022-2023 гг.

Техподдержка и сопровождение – это комплекс мероприятий, действий и мер, направленных на обеспечение работоспособности и отказоустойчивости цифрового продукта.

Зачем перепридумывать поддержку

Не все компании одинаково развивали цифровые сервисы. Есть и те, кто только недавно подошел к вопросам цифровой трансформации и параллельно с развитием основной бизнес-модели начал создавать цифровые сервисы. Это могли быть личные кабинеты для клиентов или сотрудников, кастомные системы лояльности и другие замечательные продукты эпохи глобальной цифровизации. За последние 1,5 года некоторые из таких компаний остались без возможности развивать и сопровождать свои IT-продукты по разным причинам: с кем-то прекратил сотрудничество нероссийский подрядчик, у кого-то разъехалась команда и др.

Но требования современного мира не изменились – клиенты все также хотят иметь возможность пользоваться цифровыми каналами коммуникации, получать лучший сервис и быстро решать свои задачи. В постоянном развитии компании-лидеры отраслей постоянно повышают стандарты, и те, кто их соблюдает, кто за ними успевает – получает конкурентное преимущество на рынке.

Что со всем этим делать?

На выбор есть два решения: создать полноценную внутреннюю команду поддержки или обратиться к услугам подрядчиков. Большинство компаний сейчас склоняются к первому варианту, что кажется более надёжным. К нему же подталкивает стереотип о дороговизне аутсорса и недоверие к экспертизе коллег из России.

Однако такое решение может быть поспешным в кризисной ситуации. Конечная рентабельность будет зависеть от множества индивидуальных факторов, поэтому далее рассмотрим плюсы и минусы подходов.

Главный плюс инхауса – контроль над ситуацией. «Своя» команда будет зависеть исключительно от решений компании, на которые вы сможете повлиять. Также это может ускорять некоторые процессы, благодаря удобству внутренней коммуникации и отсутствию необходимости вести часть документации. Однако до момента, когда команда начнет оперативно закрывать задачи, нужно будет проделать много работы.

Основная издержка инхауса – долгосрочность вложений. Некоторое время займет рекрутинг, стажировка и запуск работы над проектом. Эти процессы – дополнительная нагрузка и ответственность для CTO (имеется в виду роль управленца ИТ-подразделением, в разных компаниях она может быть включена в разные должности CTO/CEO/CIO/IT-директора и другие).

При этом платить собственному сотруднику придется в соответствии с текущими договоренностями при найме, зачастую мало зависящих от результатов его труда. В некоторых случаях потребуется открыть две смены, чтобы обеспечить круглосуточное сопровождение.

Также нахождение внутри компании отнимает часть рычагов управления – попрощаться с сотрудниками будет не так-то просто. Не получится оперативно сократить издержки в случае необходимости – нужно закладывать время на выход сотрудника и компенсацию за инициированное вами сокращение.

Преимущество аутсорса в свободе управления. Быстрый найм и «выгруз» готовой команды. Добавьте к этому многопрофильную экспертизу в аутсорсе. Участие во многих проектах (в том числе идущих одновременно) позволяет быстрее прокачивать компетенции сотрудников. Аутсорсеры постоянно сталкиваются с новыми для себя задачами. От этого их компетенции расширяются и в случае изменений и непредвиденных обстоятельств такие профессионалы могут быстрее решить возникшую проблему. Для техподдержки это особенно ценный навык, который делает универсалов полезнее узких специалистов в данных условиях.

Плюс в аутсорсе клиент может регулировать объем услуг, так как он не обязан обеспечивать фултайм нагрузку подрядчика. Например, можно выбрать классическую рабочую неделю или 24/7 поддержку, настроить скорость обработки обращений в соответствии с бюджетом. Также легко временно увеличить объём работ, например, быстро починить «упавшие» сервисы, добавить фичу, обновить интерфейс. Следует отметить неоспоримый факт – аутсорс-компании дорожат, в первую очередь, своей репутацией, так как новые клиенты приходят именно по рекомендации.

С другой стороны, коммуникация с аутсорсом может требовать дополнительных действий. Сначала необходимо будет проанализировать рынок и сделать правильный выбор и убедиться, что документация проекта в полном порядке. Отдельное внимание нужно уделить закреплению формата работы и согласовать процесс приемки работ.

Ниже приведено сравнение подходов при сопровождении цифровых продуктов.

В выборе между аутсорсом и инхаусом стоимость не главный критерий. Содержать собственную команду иногда может оказаться

затратнее, чем привлекать подрядчика. В конечном счёте на выбор влияют бизнес-задачи. При выборе подхода важно понимать, чего хотите добиться. Если нужна скорость, гибкость и оптимизация, лучше выбрать аутсорс, если готовы к неторопливому, но стабильному «долгосроку» – инхаус, который при грамотном управлении не сразу, но принесет результаты.

Инхаус	VS	Аутсорс
Не распределена. Ответственность несет CTO и внутренняя команда	Ответственность	Распределена. Материальная ответственность и репутационный риск на подрядчика
Полное погружение команды управления: выстраивание и контроль	Управление процессом	Делегирование задач подрядчику на уровне желаемого целевого состояния
Долгий рекрутинг, хлопотный выгруз	Скорость	Быстрый найм, безболезненный выгруз
Накапливается «в глубину» со временем	Экспертиза команды	Более «широкая» на старте

Инхаус рентабелен, когда компания уже вышла на стабильно высокий уровень нагрузки. Также к созданию собственной команды может побудить уникальность вашей цифровой инфраструктуры. В обоих случаях универсальных решений может оказаться недостаточно.

Аутсорс идеально подходит для проверки гипотез и срочных решений. Если на данном этапе нагрузка постоянно меняется: резко падает или растет – адаптивность вендора будет как раз кстати. Также сторонняя экспертиза может понадобиться, если произошел крупный инцидент и собственных мощностей не хватает.

Также аутсорс будет полезен бизнесам, у которых техническая сторона не входят в основные компетенции. Наличие IT-структур становится критически важным во многих сферах. Однако если производство и обслуживание цифровых продуктов не самая сильная сторона вашей компании, имеет смысл обратить к тем, у кого в этом больше опыта.

Источник: tadviser.ru, 30.05.2023

Аутстаффинг в IT: как AGIMA подбирает специалистов для других компаний

В статье руководитель направления аутстаффинга в AGIMA Константин Мовчан рассказывает, как работает аутстаффинг, в каких

случаях он нужен, а в каких нет. Отдельно рассмотрено, как в компании построена работа в данном направлении.

В классическом представлении аутстаффинг – это регулируемая со стороны государства процедура. Участвующие компании должны проходить определенные аккредитации, соответствовать требованиям к менеджменту и уставному капиталу.

Классический аутстаффинг предполагает много условий и ограничений, и заниматься им могут только специализированные компании. AGIMA предоставляет специалистов только под определенные задачи. Суть в том, что у членов команды есть уникальные компетенции, которыми они готовы делиться, чтобы закрывать отдельные задачи заказчиков.

Аутстафф и аутсорс внешне похожи, особенно с точки зрения юридического оформления. Но различия всё же есть.

Аутсорсинг начинается там, где заказчику нужна всеобъемлющая экспертиза по проекту, когда у него нет своей. В данном случае AGIMA продает не просто рабочие часы специалистов, но экспертизу и продакт-менеджмент. У компании есть целые выкупные продуктовые команды, которые по умолчанию ведут проект, все другие специалисты привлекаются по необходимости, например, продуктовый аналитик или тестировщик.

Аутстафф – это форма работы, в которой ответственности компании меньше. AGIMA отчасти отвечает за результат и сроки, но постановкой задач и контролем качества занимается сам заказчик. Поэтому наших специалистов могут брать даже в разные команды. HR-процессы тоже отчасти на стороне заказчика: он сам выбирает специалиста в команду, мотивирует его и выстраивает эффективное взаимодействие.

Во-первых, это история для компаний, которые могут управлять IT-персоналом, имеют зрелые IT-процессы и внутренние компетенции. И им действительно нужно уложиться в сроки под какой-то кратковременный проект, нужно масштабироваться. В более долгосрочной перспективе такое количество специалистов и с таким стеком им не нужно. Они приходят и нанимают людей точечно.

Во-вторых, это может быть экспериментальный RnD-проект, который еще не находится с точки зрения коммерциализации в основном бизнес-стриме. Его пытаются реализовать, дальше протестировать и уже в случае нужного выхлопа настроить бюджетирование. Поскольку это еще не целевой проект, который запущен в работу, то здесь тоже специалистов нанимают на относительно короткий период: полгода или год. Иногда больше, зависит от проекта. И только когда проект начинает работать, нужных специалистов можно нанимать в штат.

В-третьих, когда у компании всё в порядке со сроками и сам проект уже давно не экспериментальный, но существует необходимость поработать с новым стеком, а внутренней экспертизы нет.

Для AGIMA обе формы сотрудничества – и аутстафф, и аутсорс – не в новинку. За прошедший год к нам обратилось несколько десятков крупных компаний, и у всех была одна цель: быстро усилить свою команду экспертизой, которой AGIMA может поделиться. Более 100 специалистов мы предоставили именно по аутстафф-модели.

В этом году в компании решили сделать стратегический акцент на аутстаффе, специалисты будут выводиться именно в штат под потенциальные запросы. Поэтому сейчас формируется бенч из специалистов, которые будут участвовать в проектах аутстафф-характера.

Скамейка формируется в момент, когда человек освобождается. Бенч имеет весьма динамичный характер. Например, мы начали выводить сотрудников на бенч под аутсафф, и тут же для них появились аутсорс-проекты, где требуется их участие. Предлагать рынку этих специалистов мы уже не можем. Один и тот же специалист не может работать в обеих моделях, так как на аутстафф-проектах предполагается FTE-загрузка (Full-time Equivalent). В то же время в штате бывают специалисты, которые высвобождаются в перспективе одного-двух месяцев. Они имеют потенциал попасть на скамейку.

Скорость вывода и стоимость специалиста – это два ключевых фактора, которые влияют на принятие решений. И только потом заказчик изучает самого специалиста, оценивает его хард- и софт-скиллы.

Однако необходимо провести аккредитацию специалистов. Это нулевой этап, на котором заказчик формирует себе представление о том, что за компания. Такой подход характерен для крупных компаний, которые не ходят по лендингам, не читают маркетинговые призывы.

Поиск подрядчика на аутстафф происходит разными способами, всё зависит от компании-заказчика. Например, кто-то оставляет заявку через автоматизированные площадки, у кого-то есть свои площадки, как у X5. Мосбиржа это делает через B2B-центр. Тинькофф публикует запросы через свой телеграм-канал. Кто-то присылает информацию на почту.

Компания стремиться к тому, чтобы закрывать заявки за 3 дня. Иногда 5 дней, если речь идет о выводе команды. «Скамейка запасных» специалистов помогает нам поддерживать в актуальном состоянии информацию о занятости наших и быстро находить нужных людей для заказчика. В том числе есть большая партнерская сеть, к которой AGIMA также обращается. Это другие компании с нашего рынка, у которых тоже бывает, что простаивают специалисты. С этими компаниями у нас есть

сводный бенч специалистов. Такая опция позволяет закрывать срочные и важные запросы в максимально сжатые сроки.

Но и в этом случае центр компетенций AGIMA проводит анализ квалификации таких специалистов и только после этого принимается решение о релевантности запросу заказчика.

Чтобы заказчик быстро получил нужные резюме, со стороны компании запускается масштабный процесс, которые остается невидимым снаружи. В работу вступает отдел ресурсного обеспечения, где все процессы оцифрованы и регламентированы, настроено четкое взаимодействие менеджмента и наших цехов.

Много времени уходит на подготовку CV, потому что не у всех специалистов оно есть или есть в хорошем качестве. Может быть резюме на ресурсе HeadHunter, но формат исторических перемещений между юридическими лицами не так интересен заказчику, как опыт специалиста, который чаще всего представлен в таких резюме не особо четко. Мы помогаем сформировать CV, которые раскрывают потенциал специалиста с точки зрения его прикладного опыта. В каких командах он работал, какие роли выполнял, как происходило взаимодействие, какие функции/задачи/ограничения были в рамках реализации. Эта информация позволяет заказчику лучше понять, как человек рос профессионально, его насмотренность и кругозор.

Стеки, которые выдаются AGIMA на аутстафф, фактически дублируют основные услуги компании. Ведь специалист попадает на скамейку запасных, только когда освобождается от работы над внутренними проектами.

Ключевой стек:

– Backend: PHP, Python, Go, Java, .Net.

– Frontend: Vue, React, Angular, Typescript.

– Mobile: Kotlin, Java, Swift, Objective-C, Flutter, React Native.

– QA: ручное и автоматизированное функциональное тестирование под платформы Web/Mobile.

– DevOps.

– Системная и бизнес-аналитика.

– Дизайн и проектирование (UX/UI).

– Продуктовая аналитика: продакт-менеджмент, аналитика, UX-исследования.

– ML и Big Data: Data Scientist, BI-аналитики, ML-инженеры, менеджмент проектов.

Источник: vc.ru, 26.05.2023

Правовое регулирование аутсорсинга в Казахстане

Со дня обретения Казахстаном независимости и перехода к рыночной системе экономики уже прошло более 30 лет. В течение этого времени с появлением частной собственности в стране появилась и развивалась предпринимательская деятельность. Предпринимательская деятельность на рынке предполагает конкуренцию, которая делает рынок прогрессивным. Конкуренция заставляет предпринимателей снижать цены их продукта и делать ее качественнее, тем самым делает производство эффективнее.

Для повышения эффективности работы и для того, чтобы выжить в конкурентной среде предприниматели применяли различные инструменты. Одним из таких инструментов является аутсорсинг.

Первые известные практические применения аутсорсинга приходятся на 30-ые годы XX века, когда две автомобилестроительные компании Ford и General Motors конкурировали между собой. General Motors в эти годы была на грани банкротства и под руководством А. Слоуна компания начала передавать часть производственной деятельности другим мелким компаниям. Это помогло General Motors оптимизировать свою деятельность и выйти в лидеры среди автомобилестроителей. Однако аутсорсинг по-настоящему широко начал применяться в 80-ые годы XX века в период развития IT-сферы.

В настоящее время такие гиганты как Toyota, Apple, Samsung и др. большую часть своих бизнес-процессов передали на аутсорс, что является показателем того, что данный инструмент является актуальным.

В Казахстане аутсорсинг начал практиковаться в 1990-ые годы во времена формирования капитализма. Первые признаки аутсорсинговых отношений проявились в передаче бухгалтерских, юридических работ в стороннюю организацию. На сегодняшний день частные компании больше начали передавать на аутсорсинг бизнес-процессы. Наряду с частными компаниями государственные органы, национальные компании также прибегают к аутсорсингу и передают часть своих функций в конкурентную среду. Примером этому служит передача центрами занятости населения функции по трудовому посредничеству частным агентствам, передача нефтегазовыми компаниями часть функции по производству.

Тем не менее, аутсорсинг не применяется в Казахстане так широко как в развитых странах. В стране мало аутсорсинговых компаний, которые могут осуществлять различные функции, в основном это те же бухгалтеры, юристы, клининговые компании, охранные службы. Хотя в Концепции развития государственного управления в Республике Казахстан до 2030 года, утвержденной указом Президента Республики Казахстан от 26 февраля

2021 года № 522, устанавливает, что вспомогательные и содействующие подразделения государственных органов необходимо оптимизировать путем централизации или аутсорсинга.

Принимая во внимание то, что законодательство служит для поддержки и охраны экономических отношений, стимулирует их развитие, развитие аутсорсинга, как экономического явления, зависит от правого регулирования страны. Закон в данном случае может играть роль путеводителя для аутсорсеров. Первый шаг к этому пути является определение его правовой природы.

Определение места договора аутсоринга в правовой системе Казахстана

Путем формально-юридического метода определено правовое регулирование аутсорсинга в Казахстане.

Сравнительно-правовой анализ доктрин позволил выявить сущность отношений, возникающих на основании договора аутсорсинга.

1. Правовое регулирование аутсорсинга в Казахстане.

В Казахстане аутсорсинговые отношения появились в 90-х годах прошлого столетия, однако на законодательном уровне этот термин впервые появился в 2000 году принятием Закона РК от 27 ноября 2000 года № 107 «Об административных процедурах», утративший силу 01 июля 2021 года. В соответствии с пунктом 2-17 статьи 1 данного закона под аутсорсингом функций центральных и (или) местных исполнительных органов понимается передача в конкурентную среду функций центральных и (или) местных исполнительных органов для их осуществления путем заключения договоров.

При этом данный термин в законе не раскрывается до конца, поскольку в пункте 4 статьи 9-3 вышеуказанного закона также содержатся другие способы передачи функций центральных и (или) местных исполнительных органов в конкурентную среду: государственное задание; государственный социальный заказ; передача за счет пользователей; введения саморегулирования, основанного на обязательном членстве (участии).

В действующем Административном процедурно-процессуальном кодексе Республики Казахстан (далее – АППК) нормы об аутсорсинге регламентируются в точности с вышеуказанным законом.

Отличие аутсорсинга от иных способов передачи функции раскрывается в Правилах осуществления аутсорсинга функций центральных и (или) местных исполнительных органов, утвержденных приказом Министра национальной экономики Республики Казахстан от 31 мая 2021 года № 55. Помимо порядка передачи функций, отличием аутсорсинга от иных способов передачи функций является то, что по аутсорсингу не

могут передаваться функций, направленные на защиту конституционного строя, охрану общественного порядка, прав и свобод человека, здоровья и нравственности населения, по осуществлению вывоза капитала, высшего надзора, досудебного производства по уголовному делу, оперативно-розыскной деятельности, правосудия, а также в сферах национальной, информационной безопасности, защиты государственных секретов, обороны, миграции, государственной статистики и иных функций, передача которых может нанести ущерб интересам государства.

В целом видно, что в рамках регулирования внутренней административной процедуры государственных органов АППК является основополагающим нормативным правовым актом, позволяющим государственным органам передавать функции по аутсорсингу.

Если перейти к отраслям, где государственные функции могут передаваться по аутсорсингу, то сначала хотелось бы остановиться на положениях законодательства о занятости населения. В Законе Республики Казахстан от 6 апреля 2016 года № 482-V ЗРК «О занятости населения» аутсорсингу дается точно такое же смысловое объяснение, как и в АППК, только в Законе РК «О занятости населения» уточняется, что по аутсорсингу передаются не функции в целом, а только услуги уполномоченных органов по вопросам занятости населения.

Кроме того, законодательство о занятости населения утверждает типовой договор на аутсорсинг услуг. Предметом типового договора является оказание услуг аутсорсером по трудовому посредничеству в отношении зарегистрированных безработных и по проведению социальной профессиональной ориентации. Если конкретизировать обязательство аутсорсера, то он обеспечивает трудоустройство безработных. Предмет типового договора указывает на то, что договор на аутсорсинг услуг из числа поименованных договоров в Гражданском кодексе Республики Казахстан является договором возмездного оказания услуг.

Стоит отметить, что для безработного услугодателем является Центр занятости населения, он не имеет договорных отношений с аутсорсером. Аутсорсер выступает в роли субподрядчика, а не представителя Центра занятости населения, поскольку он действует от своего имени.

Касательно частного сектора об аутсорсинге упоминается в нескольких нормативных правовых актах.

Так, например, в Законе Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI ЗРК «О платежах и платежных системах», Правила оказания банками, филиалами банков-нерезидентов Республики Казахстан и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, электронных банковских услуг, утвержденные Постановлением Правления

Национального Банка Республики Казахстан от 31 августа 2016 года № 212, исполнители вправе заключить с третьим лицом договор об аутсорсинге. Аутсорсингу дается такое же смысловое значение, как и в АППК. Только субъектами договора об аутсорсинге выступают частные лица. Кроме этого, в Законе Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI ЗРК «О платежах и платежных системах» приводятся обстоятельства, при которых не допускается передача функций на аутсорсинг.

Анализ законодательства Казахстана показывает, что по аутсорсингу в законодательстве обычно определяется его термин, обстоятельства, при которых функций не могут передаваться на аутсорсинг, и ответственность основного исполнителя перед заказчиком. Вместе с тем, в законодательстве упоминается о том, что функции передаются на аутсорсинг по договору возмездного оказания услуг. Такие нормы, как порядок передачи и приемки функций, ответственность сторон, условия о качестве работы и т.д., не регламентируются в законодательстве.

2. Природа договора аутсорсинга.

Как известно, Особенная часть Гражданского кодекса РК устанавливает правовые положения некоторых договоров (поименованные договоры). В научном мире определение места договора осуществляется путем сопоставления особенностей поименованных договоров с договором, являющимся предметом исследования. В научной среде существует три взгляда того, к какому договору гражданского права относится договор аутсорсинга:

– одни относят договор аутсорсинга к смешанному договору, имеющему схожести с договором оказания услуг, договором подряда. При этом указывается, что всякий договор является осуществлением частной автономий, основанной на принципе договорной свободы. И все особенности договора аутсорсинга выделяют его от других видов договора. Таким образом, договор аутсорсинга является самостоятельным непоименованным договором гражданско-правового характера.

– по мнению других, особенности договора аутсорсинга не выделяют его от договора подряда, либо договора возмездного оказания услуг. То есть они считают, что договор аутсорсинга является либо договором подряда, либо договором возмездного оказания услуг, поэтому нет необходимости и оснований относить договор аутсорсинга к отдельному виду непоименованных договоров.

Заключение.

Для начала следует отметить, что договор аутсорсинга может заключаться на основании статей 380, 381 Гражданского кодекса РК, указывающих на свободу заключения договора, как предусмотренный, так и

не предусмотренный законодательством, а также на заключение смешанных договоров. Как и любой договор, он регулируется главой 4 Сделки и разделом 3 Обязательственное право Гражданского кодекса Республики Казахстан. В зависимости от частных случаев заключение договора об аутсорсинге, отношения могут регулироваться каждым поименованным видом договора.

Источник: Символ науки: международный научный журнал. – 2023. – №3-2. – с. 69-73