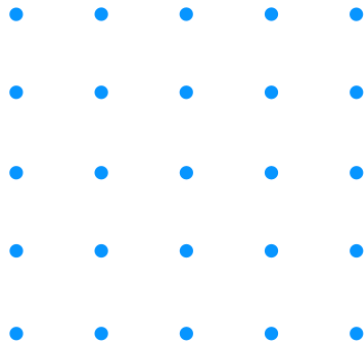


Развитие аутсорсинга. Перспективы  
Партнерств в различных областях  
деятельности. Независимый взгляд.



# Темы к рассмотрению



Аутсорсинг непрофильных направлений деятельности Клиента.

Формирование сервисной культуры (от проекта до сервиса). Сложности, возможности. Управление жизненным циклом активов (LTV).

# 1. Аутсорсинг непрофильных направлений деятельности Клиента. Преимущества.



1 Экономика (производительность): Стоимость внешнего подрядчика ниже затрат на выполнение работ собственным персоналом в среднем 1,5-2х раза. Отсрочка платежей. Налоги.

2 Ответственность: как правило – «безлимитная/полная».

3 Надежность/качество/концентрация на основном производстве: Операционное управление (НЕотвлечение технических специалистов от основного производства, выше управляемость персонала, квалификация персонал специализированного подрядчика). Надежность услуг, квалификация кадров - ввиду сфокусированной специализации.

# Факторы успеха. Положительный опыт.

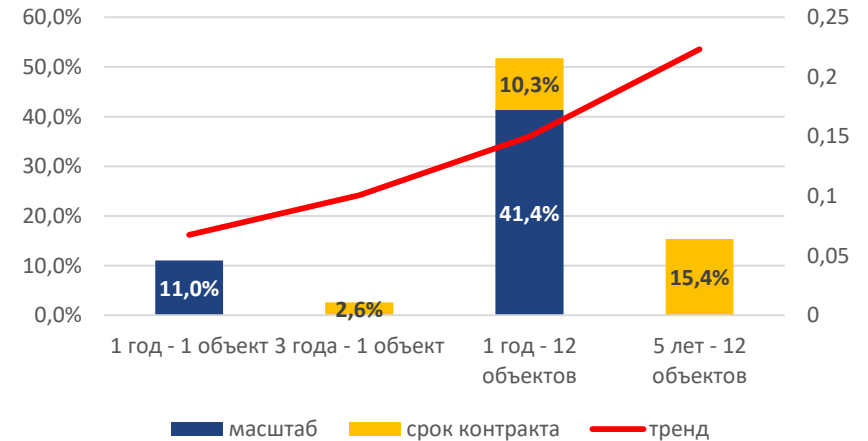


Длительность срока контракта

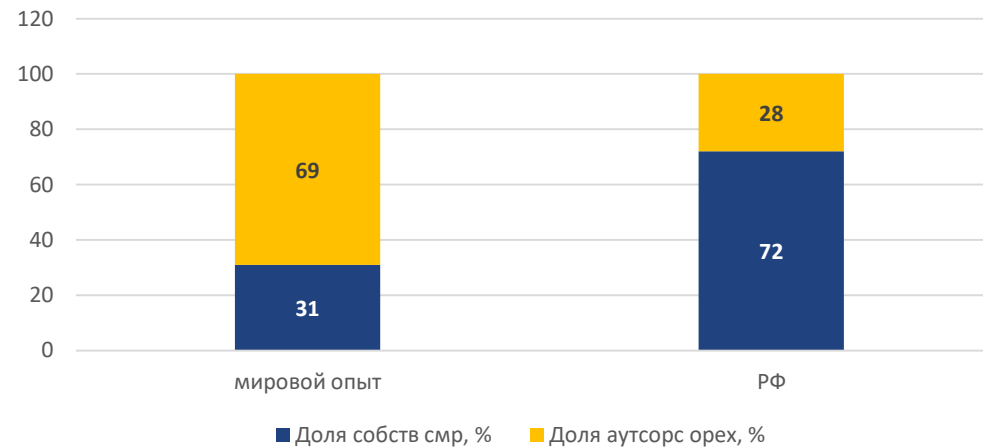
Эффект масштаба - Объем переданных услуг  
(количество площадок, номенклатура видов услуг)

Корректное ценообразование  
Качество = Надежность \* Риск \* Рентабельность

### Темпы прироста выработки



### Доля сервисных услуг непрофильных активов в затратах на OPEX



## 2. Формирование сервисной культуры (от проекта до сервиса). Управление LTV



**1**

Отсутствие сквозного вовлечение сервисной компании на всех стадиях создания объекта

**2**

Отсутствие унификации. Не идентичность проектных решений, состава\конфигураций оборудования. Большое количество однотипных, дублирующих, «дробных» лотов на сервисное обслуживание

**3**

Слабая локализация российских подрядчиков и производителей. «Кадровый голод», в т.ч. по компетенциям как у Заказчика, так и у исполнителей.

# Возможные решения



1 Участие от проектирования до сервисного обслуживания

Проектирование - ЭКСПЕРТ

Строительство – ЭМР, КИП, ПНР, **НАДЗОР**

Сервисное обслуживание – ЭКСПЛУАТАНТ-**ГАРАНТ**

2 Повышение квалификации персонала:  
СИБУРИНТЕХ + Школа «Энергия»

3 Интеграция участников процесса с сохранением  
специализации. Проект ТЭСС 4.0

4 Комплексная гарантия за работу объекта vs достойное  
вознаграждение

# Возможные решения



Организация **сервисного и гарантийного** обслуживания энергетического оборудования достигается путём:

**Сервисное  
обслуживание  
активов**

Взаимовыгодного сотрудничества Сервисной компании и специализированных подрядных организаций, научно-проектных, инженерных центров

Участие сервисных компаний в формировании инвестиционных программ, проектировании, формировании ПОФ.

Участие в профильных работах , авторский надзор СМР, ПНР

Интеграции Сервисной компании с отечественными и иностранными вендорами: СЭЦ, Schneider electric, пр.

Переход к логике энергосервисных контрактов с распределенными рисками. Предиктивное обслуживание.

**Сервисное** обслуживание должно обеспечить **гарантии** Заказчику по поддержанию работоспособности электрооборудования **на максимально возможный срок полезной эксплуатации с повышением эффективного времени работы оборудования при поддержании безусловной надежности основной деятельности**

# Возможные направления сотрудничества

- 1** Аутсорсинг новых и планируемых проектов – ЗСНХ, АГПЗ, АГХК, перспективные EPC-подряды, «green-field».
- 2** Единый аутсорсер– электроэнергетика, водо-газоснабжение, водоотведение, вентиляция, пр. – «объединения», «консорциумы», «SPV».
- 3** Энергосервисные контракты, переход в логику «от эффекта».
- 4** Сотрудничество с вендорами, глобальное партнерство (обсуждается Schneider electric, СЭЩ и прочие).