

## **Модель управления системой сервисным сопровождением экспортной авиационной техникой военного назначения**

**Ерёмин М.Ю.**, ассистент кафедры 505

Московский авиационный институт, Москва, Россия

**Аннотация.** Повышение требований эксплуатирующих организаций к качеству сервисного сопровождения авиационной техники военного назначения, приводит к необходимости периодической трансформации системы военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Одним из направлений институциональных изменений может быть рассмотрена система сервисного сопровождения по линии единственного государственного посредника, при которой существующие оборонно-промышленные холдинги выступали бы интеграторами всех направлений сервисной деятельности, не являясь субъектами военно-технического сотрудничества. В этой связи в настоящей статье будет рассмотрена указанная модель управления и приведены ожидаемые результаты от ее внедрения.

**Ключевые слова:** модель управления, сервисное сопровождение, внешнеторговая деятельность, авиационная техника

### **The management model for the service support system of exported military-type aircraft**

**Eremin M.Y.**, Assistant, Department 505,

Moscow Aviation Institute, Moscow, Russia

**Annotation.** Increased demands of the operating entities on the quality of the service support of military aircraft calls for a periodic transformation of the military and technical cooperation with foreign countries. One of the institutional changes might be the introduction of the management model for the service support system through the sole

government-owned mediator. Such a model could include all acting defense industry holdings, which would serve as the integrators of all service activities while not being the subjects of the military-technical cooperation. From this perspective, the said management model and the outputs to be produced from it will be considered and summarized in the present article.

**Keywords:** management model, service support, foreign trade activity, aircraft equipment

Система управления сервисным сопровождением экспортной авиационной техники военного назначения (далее АТ ВН) является процессной системой и представляет собой совокупность различных элементов, позволяющих регламентировать и координировать участников внешнеторговых сделок.

В настоящее время имеются различные подходы к вопросу о развитии системы управления сервисным сопровождением экспортной АТ ВН. Но необходимость совершенствования нормативно-правового регулирования сферы ВТС, его комплексной модернизации в целях повышения положительного государственного воздействия на конкурентоспособность отечественных производителей вооружения и военной техники (далее ВиВТ), решения ряда институциональных, организационных и иных проблем, нуждающихся в системном решении, исследователями сегодня не оспаривается.

При этом требуется сказать, что изменение системы, как правило, сопровождается ростом издержек [1-4]. По этой причине при формировании модели сервисного сопровождения авиатехники иностранных заказчиков необходимо исходить из требования снижения транзакционных издержек при осуществлении данной внешнеторговой деятельности.

Во многом именно от состояния институтов зависит соотношение транзакционных и трансформационных издержек конкретной системы. Следовательно, текущее институциональное состояние определяет перспективы ее развития [4]. Институциональные преобразования представляют собой продукт человеческой деятельности с заданным вектором информации [5-6].

Традиционно процессы развития в системе государственного управления осуществляются посредством применения соответствующих технологий: транзакционной и трансформационной, и управление системой сервисного сопровождения экспортной АТ ВН не является исключением.

Можно выделить две основные формы взаимодействия транзакционных и трансформационных издержек:

1. новые технологии, внедрение которых обеспечивает сокращение величины транзакционных издержек;
2. институциональные изменения, приводящие к росту транзакционных издержек, который компенсирует экономию на трансформационных издержках.

Очевидно, что внедрение более гибких механизмов регулирования сферы военно-технического сотрудничества (далее ВТС) на этапе эксплуатации может снизить, как транзакционные, так и трансформационные издержки.

Таким образом, данная позиция предполагает управленческие решения, которые бы нивелировали институциональные, организационные, методологические и иные недостатки управления системой сервисного сопровождения экспортной АТ ВН, что и обеспечит ей требуемую или необходимую эффективность.

Цель управления в таком случае – это снижение числа дисфункций и глубины дисфункционального состояния системы управления [7], установка четких целей, задач, которые легко подвергаются классификации, мониторингу и оценке, создание для достижения этих целей институтов, обладающих функциями, полезностью, которые, в свою очередь, подвергаются изменениям, демонстрируя ту или иную степень устойчивости или неустойчивости, а также эффективности или неэффективности.

В качестве универсального способа повышения эффективности сервисного обслуживания экспортной ВиВТ в настоящее время в России реализована программа по передаче обязательств по послепродажному обслуживанию в ведение и ответственность оборонно-промышленных холдингов таких как

ПАО «ОАК», АО «Вертолеты России», АО «ОДК», АО «КРЭТ», АО «Технодинамика», АО «Швабе» и другие.

Применяя выводы, сделанные автором в статье [10], можно сказать, что указанные мероприятия не приведут к повышению результативности сервисной деятельности субъектов военно-технического сотрудничества по следующим основным причинам:

– инозаказчик может не согласиться с передачей обязательств по сервисному сопровождению новым субъектам ВТС, так как с ними отсутствуют устоявшиеся договорные отношения.

– учитывая текущую организационно-экономическую структуру оборонно-промышленных холдингов, ни один из них не имеет возможности обеспечить иностранным заказчикам требуемый уровень исправности военной авиатехники, так как для этого требуется привлекать управляющие компании интегрированных структур (УКИС), которые правомерно стремятся самостоятельно осуществлять внешнеторговые сделки в соответствии с собственной производственной деятельностью.

Проведенный в рамках настоящего исследования анализ показал, что организационная структура управления сервисным сопровождением экспортной АТ ВН не обеспечивает рациональное распределение функциональной нагрузки и ответственности между субъектами системы управления, а также согласование мотивационных составляющих в процессе формирования управленческих воздействий [8].

По этой причине современная система государственного управления в сфере ВТС не отменяет необходимости формирования единой эффективной системы управления сервисным сопровождением экспортной АТ ВН. Она только подчеркивает сложность проблем и возможную неоднозначность вариантов их решения.

В.Н. Дрожжов отмечает, что в настоящее время совокупность интеграционных мероприятий в рамках ВТС оборонно-промышленных комплексов разных государств составляет многоаспектные экономический и

военно-политический процессы, которые постоянно развиваются и совершенствуются в соответствии с задачами, стоящими перед основными субъектами интеграции. Совокупность интеграционных процессов в этих субъектах оказывает доминирующее влияние на состояние системы управления военно-технического сотрудничества наиболее сильных игроков на рынке ВВТ [9]. Современные рынки военной продукции имеют относительно устоявшуюся сегментацию. Тем не менее, конкурентная борьба между государствами-экспортерами АТ ВН продолжается непрерывно, усиливаясь по определенным видам техники и ослабевая по другим.

В этой связи следует отметить, что в современных условиях России нужен институт, который координировал бы деятельность предприятий промышленности, ремонтных предприятий России, конструкторских бюро, НИИ и других заинтересованных организаций и был бы системообразующим, выступая в качестве единого интегратора усилий указанных организаций.

Сервисное сопровождение АТ ВН представляет собой единый процесс, подконтрольный соответствующему должностному лицу единого государственного посредника по экспорту всего спектра услуг военного назначения (далее – ЕГП), который выполняет функции единого государственного посредника – на него ложатся все проблемы поддержки эксплуатации ранее поставленной иностранным заказчикам АТ ВН.

В соответствии с выводами, приведенными в статье [10], создание ЕГП позволит:

- наиболее полно, своевременно и качественно решать вопросы сервисного сопровождения экспортной АТ ВН;
- проводить единую техническую и ценовую политику по вопросам сервисного сопровождения экспортной АТ ВН;
- отработать единый подход по решению вопросов создания у заказчиков объектов сервисного сопровождения;
- создать единую систему управления программой сервисного сопровождения экспортной АТ ВН;

- осуществлять единую маркетинговую политику по вопросам сервисного сопровождения экспортной АТ ВН;
- создать технологии принятия управленческих решений, позволяющей в дальнейшем стандартизировать и интегрировать процессы управления всеми видами подпрограмм по внешнеторговой деятельности;
- отработать предложения по совершенствованию законодательства по упрощению процедур лицензионного и таможенного оформления товаров и услуг, связанных с сервисным обслуживанием авиационной техники;
- интегрировать потенциал и ресурсы конструкторских бюро и предприятий ОПК для реализации ключевых задач внешнеэкономической деятельности;
- сформировать единый механизм планирования и контроля реализации программы развития сервисного сопровождения экспортной АТ ВН.

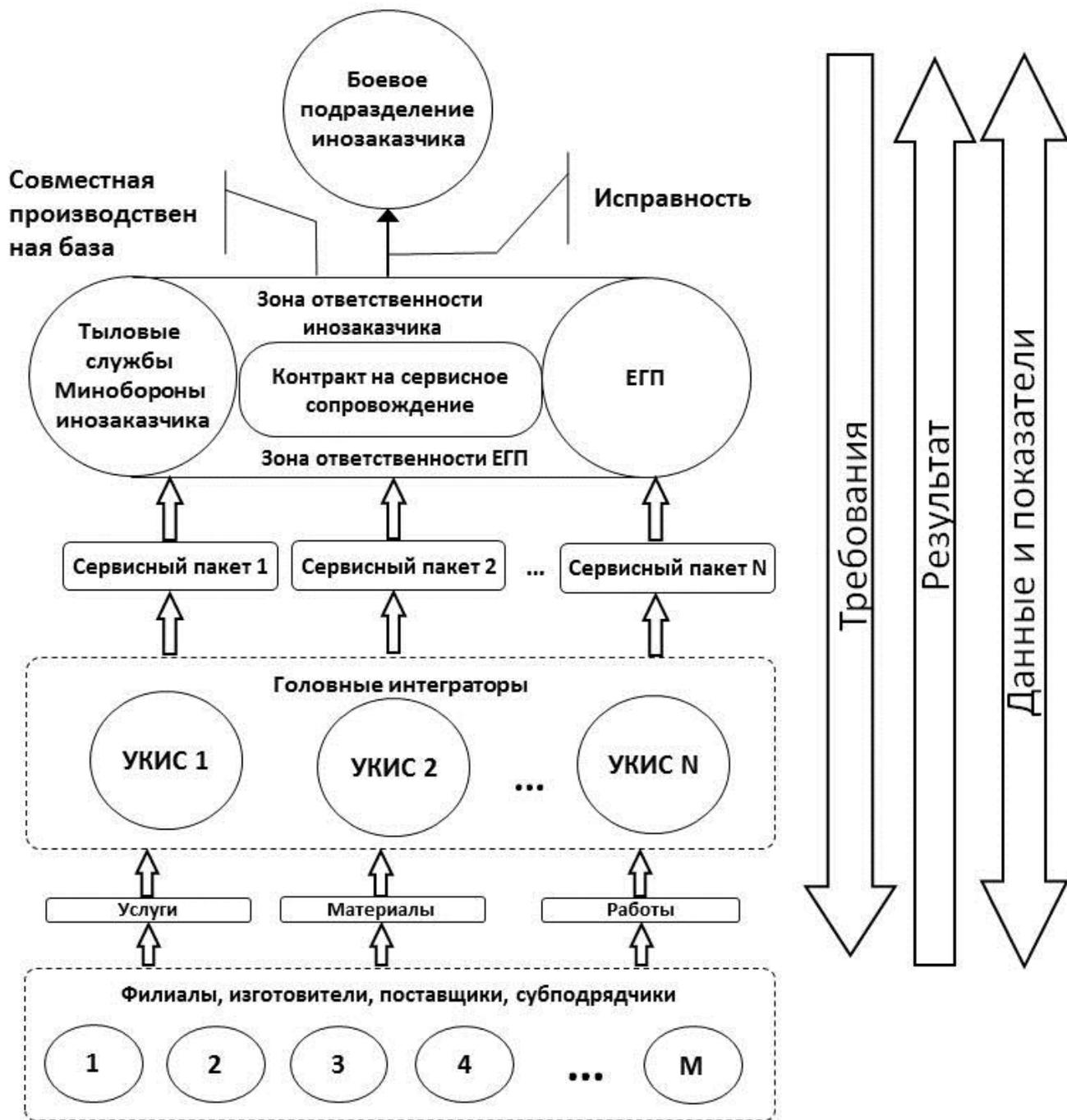
При этом данные преобразования не потребуют значительных финансовых вложений государства, а во-вторых, российские управляющие компании интегрированных структур в предлагаемой модели управления будут выполнять роль головных исполнителей (интеграторов) по удовлетворению всего спектра потребностей инозаказчиков в сервисном сопровождении по отношению к эксплуатируемой в зарубежных странах АТ ВН российского производства. Модель управления указанной системы сервисного сопровождения приведена на рисунке 1.

В качестве УКИС, выполняющих роль головных исполнителей (интеграторов) сервисного сопровождения экспортной АТ ВН, могут выступать:

1. Публичное акционерное общество «Объединенная авиастроительная корпорация» (ПАО «ОАК»);
2. Акционерное общество «Объединённая двигателестроительная корпорация»;
3. Акционерное общество «Вертолёты России»;
4. Акционерное общество «Концерн «Радиоэлектронные технологии»;
5. Акционерное общество «Технодинамика»;

6. Акционерное общество «Швабе»;

7. Акционерное общество «Российская электроника».



**Рис.1 – Модель управления системой сервисного сопровождения экспортной АТ ВН**

Для совершенствования действующей системы контроля в сфере сервисного сопровождения экспортной АТ ВН необходимо: определить порядок осуществления контроля; обеспечить единство подходов при осуществлении контроля; детально определить все этапы процедур контроля в ходе исполнения

контракта на сервисное сопровождение, в том числе детально прописать всю последовательность действий; обеспечить регулярный мониторинг деятельности исполнителей, который будет являться текущим контролем; оценивать эффективность осуществления контроля.

Модель системы управления системой сервисного сопровождения экспортной АТ ВН в качестве одного из основных структурных элементов предполагает структуру субъектов системы управления, предусматривающую четкое разграничение функций, полномочий и сфер компетенции между контрольными органами в сфере ВТС, субъектами ВТС и инозаказчиком, а также улучшение взаимодействия между ними.

Верхний уровень – государственная система управления сервисным сопровождением

Второй уровень управления включает в себя исполнение контрактных и договорных документов, управление ресурсами, управление процессами и процедурами.

Третий уровень – иностранный заказчик.

Подводя итоги можно сказать, что внедрение предлагаемой модели позволит создать предпосылки для совершенствования управления системой сервисного сопровождения экспортной АТ ВН на основе целевого и эффективного использования ресурсов системы, повышения институциональной эффективности управления за счет снижения транзакционных издержек вследствие устранения «зон безответственности».

### **Библиографический список**

1. Агапова И.П. Институциональная экономика. М.: Магистр, – 2011. – 269 с.
2. Гайнетдинов А.Н. Институциональная концепция экономической политики // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – Декабрь (№ 40 (133))
3. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика. М.: Изд-во ИТК «Дашков и К», – 2011. – С. 225.

4. Норт Д.С. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. – С. 225.
5. Курс переходной экономики / под ред. Л.И. Абалкина. М.: Финстатинформ, – 1997. – С. 9.
6. Лебедева Н.Н. Институциональная экономика. Волгоград: Изд-во ВолГУ, – 1999. – С. 33–34.
7. Сухарев О.С. Институциональная экономика: теория и политика. М.: Наука, – 2008. – С 863.
8. Лябах Н.Н., Тхакушинов М.А., Чефранов С.Г. Идентификация рынка: задачи, пути решения, инструментарий. Ростов на Дону: СКНЦ ВШ, – 1999. – 115 с.
9. Дрожжов В.Н. Совершенствование интеграционных процессов в рамках управления оборонно-промышленным комплексом: дис. канд. эконом. наук. М., 2009. – 187 с.
10. Еремин М.Ю. О причинах реформирования системы военно-технического сотрудничества с иностранными государствами (на примере авиационной промышленности). Экономика и предпринимательство. – 2017. –12-4. – С. 90-94.
11. Кушнир А.М. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами: между пацифизмом и милитаризмом. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. –10 (199). – С. 2-12.
12. Елисеев О.В. Повышение эффективности выполнения государственного оборонного заказа на основе контрактного механизмы: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. – ФГКВОУ ВПО «Военный университет», Москва, 2014 – 225 с.
13. Ерёмин М.Ю. Основные задачи и принципы сервисного обслуживания экспортной авиационной техники военного назначения на основе контрактов «о логистических результатах» // Материалы 17 Международной конференции «Авиация и космонавтика-2018» (г. Москва, 19-23 ноября 2018 г.). Москва: Люксор, 2018. – С. 605-606.

## References

1. Agapova I.P. Institutional Economics. Moscow: Magister, – 2011. – 269 PP.
2. Gainetdinov A.N. Institutional concept of economic policy // Regional economy: theory and practice. – 2009. – December (№40 (133))
3. Mamaeva L.N. Institutional Economics. Moscow: Publishing house of ITK «Dashkov and K», – 2011. – P. 225.
4. North D.S. Understanding the process of economic change. Moscow: Ed. house of su-HSE, – 2010. – P. 225.
5. The course of the transition economy / edited by L.I. Abalkin. Moscow: Finstatinform, – 1997. – P. 9.
6. Lebedeva N.N. Institutional Economics. Volgograd: Volga Publishing house, – 1999. – Pp. 33-34.
7. Sukharev O.S. Institutional Economics: theory and policy. Moscow: Nauka, – 2008. – From 863.
8. Lebah N.N., Tkhakushinov M.A., Chefranov S.G. Identification of the market: challenges, solutions, tools. Rostov-on-don: sknts VSH, – 1999. – 115 p.
9. Drozhzhov V.N. Improving integration processes in the management of the military-industrial complex: dis. Cand steward. sciences. Moscow, – 2009. – 187 p.
10. Eremin M.Yu. On the reasons for reforming the system of military-technical cooperation with foreign States (on the example of the aviation industry). Economy and entrepreneurship. – 2017. – 12-4. – Pp. 90-94.
11. Kushnir A.M. Military-technical cooperation of Russia with foreign countries: between pacifism and militarism. // National interests: priorities and security. – 2013. – 10 (199). – Pp. 2-12.
12. Eliseev O.V. Improving the efficiency of the state defense order execution based on the contract agreement: thesis of the candidate of economic Sciences: 08.00.05. – Military University, Moscow, – 2014 – 225 p.
13. Eremin M.Yu. Main tasks and principles of service of export military aviation equipment on the basis of contracts «on logistics results» // Materials of the 17th

international conference «Aviation and cosmonautics -2018» (Moscow, 19-23 November 2018). Moscow: Luxor, – 2018. – Pp. 605-606.