



УДК 330.341

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ ТЫЛОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. В. Алексеев

Вольский военный институт тыла
E-mail: yanikmvd@yandex.ru

В статье рассмотрены приоритетные направления развития инструментов аутсорсинга, позволяющие повысить эффективность использования ограниченных бюджетных средств в системе тылового обеспечения Вооруженных сил Российской Федерации.

Ключевые слова: аутсорсинг, государственный заказ, эффективность, тыловое обеспечение, вооруженные силы.

Directions of the Development of Outsourcing in the Logistics Security System of the Armed Forces of the Russian Federation

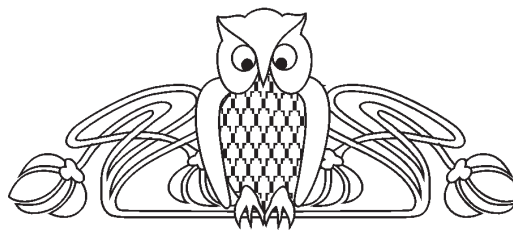
A. V. Alekseev

The article considers priority directions of the development of outsourcing tools, allowing to increase effectiveness of using of the limited budget in the logistics security system of the Armed Forces of the Russian Federation.

Key words: outsourcing, government work, effectiveness, logistics security, Armed Forces.

Современная общемировая динамика развития товарно-денежных отношений характеризуется четкой ориентированностью на услугоемкое производство, поскольку более половины ВВП высокоразвитых стран образуют услуги. В Российской Федерации, как и в ряде других государств с переходной экономикой, проходят структурные процессы, существенным образом затрагивающие и вопросы функционирования государственных институтов. Эти процессы более глубоки и глобальны по своим политическим и экономическим последствиям, чем приватизация государственной собственности. Происходит скрытая «диффузионная приватизация» государственных функций, выражающаяся в постепенном «вымывании» ранее находящихся в руках государства управленческих, регулирующих и иных функций посредством аутсорсинга.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing* (*outer-source-using*)) – использование внешнего источника/ресурса) – передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функ-



ции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса отличает аутсорсинг от других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Темпы развития рынка государственного аутсорсинга в западных государствах просто поразительны. Правительства многих из этих стран постоянно корректируют свои функциональные обязанности, оптимизируют деятельность и оценивают эффективность оказываемых услуг. К примеру, в США на рынке государственных и муниципальных заказов функционирует около 17–18 тыс. заказчиков и примерно 119–115 тыс. компаний-подрядчиков. При этом доля общенационального внутреннего спроса составляет 20–21% ВВП страны. Через федеральную контрактную систему проходит 31–33% всех затрат федерального бюджета США. Решение государства по приобретению продукции оказывает существенное влияние на функционирование товарного и других рынков. Особенно это сказывается на тех рынках, где государство является единственным приобретателем продукции (речь идет о рынках фундаментальных научных исследований, социальных услуг населению, продукции для нужд национальной обороны и безопасности). Наиболее крупные заказы размещаются на рынке вооружений и военной техники. Так, на военных базах США имеется около 2 660 систем жизнеобеспечения (газ, водоснабжение и электроснабжение). Около 1000 из них не подлежат приватизации в силу того, что взяты в лизинг у частных компаний, или же по причинам безопасности.

По заявлению Гет Моя, сотрудника Департамента обороны США, большинство оставшихся систем должно быть приватизировано, так как министерство не может позволить себе заниматься ремонтом, обслуживанием, поддерживать их в рабочем состоянии и эффективно использовать. Управление этими системами жизнеобеспечения – довольно прибыльный бизнес. Оборона закупает энергоресурсов более чем на 2 млрд долл. в год, стоимость самих систем превышает 50 млрд долл. Приватизация будет осуществляться по схеме «владей и управляй» системами по сервисному контракту на 50 лет¹.

С введением инструментов аутсорсинга в Вооруженных силах США основными меропри-



ятиями по совершенствованию системы тылового обеспечения ВС США стали:

- переход от принципа накопления (все, что может понадобиться для нужд ВС («*just-in-case*»)), к принципу снабжения «с колес» («*just-in-time*»), т.е. напрямую от поставщиков;

- передача отдельных видов деятельности в тыловом обеспечении из Министерства обороны в частный сектор при условии снижения затрат и исключения дополнительного риска (программа МО США привлечения гражданских организаций для тылового обеспечения ВС США – «*Logistic Civil Augmentation Program*»);

- прямая доставка от поставщиков (*DVD – Direct Vendor Delivery*) с целью поставок 50% всего приобретаемого имущества без складирования, непосредственно от подрядчика, а также проведение программ электронной коммерции, электронного обмена данными, заключения долговременных контрактов.

В Вооруженных силах Российской Федерации в связи с их реформированием аутсорсингу стало уделяться повышенное внимание. Это связано с тем, что применение аутсорсинга в обеспечении материальными средствами позволяет решить целый ряд задач:

- ликвидировать дублирующие структуры в системе тылового обеспечения;

- накапливать, содержать и использовать запасы материальных средств, организовывать воинские перевозки, обеспечивать техническое оснащение тыловых частей и подразделений;

- повысить эффективность эксплуатации инфраструктуры, оптимизировать расходы на закупки и оказание услуг и т.д.

Важную роль в обеспечении вооруженных сил страны материальными средствами позволяет решить логистический аутсорсинг – приобретение у третьей стороны услуг по управлению запасами, транспортировке товара, его складированию и всем связанным с этими операциями процессам². Именно данный вид аутсорсинга сможет быть наиболее оптимальным в решении задач по обеспечению всеми необходимыми ресурсами и организации деятельности войск.

Чтобы оценить эффективность аутсорсинга для Российских армии и флота, специалисты тыла провели несколько экспериментов, изучили опыт Вооруженных сил стран НАТО и других государств. Как выяснилось, материально-техническое обеспечение всего воинского контингента НАТО в Афганистане и Ираке полностью находится на аутсорсинге³. Гражданские специалисты коммерческих структур европейских стран и США работают как в воинских частях в местах постоянной дислокации, так и в «горячих точках».

С 2010 г. 200 воинских частей и организаций Вооруженных сил Российской Федерации общей численностью 184,6 тыс. человек поэтапно пере-

водятся на организацию питания на условиях аутсорсинга. На эти цели ежегодно потребуется 6,5 млрд руб. До 2015 г. планируется перевод всех войск на обслуживание аутсорсинговыми компаниями. Исключение составят воинские части, дислоцированные в труднодоступных и отдаленных местностях. До конца 2010 г. планировалось обеспечить около 340 тыс. военнослужащих питанием на условиях аутсорсинга. По такому принципу питание будет организовано во всех кадетских корпусах, суворовских училищах, военных вузах и военно-медицинских учреждениях Министерства обороны РФ. Кроме того, на него перейдут все части постоянной готовности.

Помимо питания, условия аутсорсинга в Вооруженных силах Российской Федерации вводятся в сферы банно-прачечного обслуживания, воинских перевозок, заправки техники (в том числе авиационной), а также обеспечения кораблей, выполняющих задачи в Мировом океане. Военнослужащие будут производить постоянный контроль обеспечения, все остальные функции станут выполнять аутсорсинговые компании.

Таким образом, аутсорсинг не только предоставляет качественные услуги, но и дает прямой экономический эффект. Он является *инструментом*, позволяющим оптимизировать *конфигурацию* бизнес-процессов исходя из компромисса между издержками, качеством продукции и желанием собственника (в нашем случае – государства) сохранить контроль над существующей инфраструктурой и ресурсами. Спектр возможных взаимоотношений государственного сектора и частного бизнеса широк: от государственной монополии до открытого рынка. Государственный заказчик вправе самостоятельно определять степень и глубину передачи функций и собственности, формируя целый портфель контрактных отношений. Основной эффект аутсорсинга должен создаваться за счет того, что специализированная организация обеспечивает более эффективное и качественное исполнение передаваемых ей процессов или функций. Основные критерии вывода или невывода процессов на аутсорсинг – снижение издержек (за счет более высокой эффективности работы компании-аутсорсера) и повышение качества предоставляемых услуг.

Примечания

¹ См.: Government Executive Magazine, Daily Briefing, April 16, 2002. URL: <http://www.govexec.com> (дата обращения: 01.11.2010).

² См.: Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. М., 2007.

³ См.: Российская газета. URL: <http://www.RG.ru> (дата обращения: 09.09.2010).