

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ЭКСПОРТ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

М. Бендилов, И. Фролов, К. Лебедев

Решение первоначально и одинаково значимых для страны и общества проблем обеспечения национальной безопасности и устойчивого социально-экономического развития связано не только с выделением на эти цели необходимых ресурсов, но и с рядом возможных рисков. Главные риски обусловлены угрозой вовлечения в очередную гонку вооружений с соответствующим замедлением роста общественного благосостояния. Эти риски возросли в условиях явно обозначившейся тенденции политического, экономического и военного доминирования США на мировой арене, что вновь поставило Россию перед необходимостью разработки эффективной оборонно-промышленной политики.

При формировании такой политики в качестве аргументов при определении её ресурсной базы часто используют метод сравнения, согласно которому пропорции, сложившиеся в расходной части бюджетов других стран – на оборону, науку, образование, здравоохранение, культуру и т.д. – должны выдерживаться при формировании государственного бюджета. При этом не учитывается, что в чем-то очень существенном мы не такие как все: например, это относится к размеру занимаемой территории, богатству недр, континентальному расположению и т.д. Все эти факторы могут стать конкурентным преимуществом, но, при некоторых условиях, наоборот потребуют непропорционально больших (по сравнению с фиксируемыми средними нормами) расходов на обеспечение национальной безопасности. Это превышение как раз и должно компенсироваться за счет эффективной научно-технической и промышленной политики.

Одним из направлений такой политика должно стать, по нашему мнению, поддержание научно-технического и технологического превосходства отечественной оборонной промышленности, позволяющего ей, помимо материального обеспечения военной организации РФ, контролировать существенную долю мирового рынка продукции военного назначения (ПВН). Финансовые ресурсы, поступающие с этого рынка, должны стать заметным вкладом в развитие научно-технического и производственного потенциала оборонной промышленности без риска вовлечения в гонку вооружений, ускорить процесс возобновления этого потенциала, нарушенной за годы либерализации экономики.

Решение этой задачи вполне реально, поскольку в сфере оборонных технологий Россия имеет ряд предприятий и интегрированных производств, не утративших своей конкурентоспособности на мировом рынке даже в период своего многолетнего кризисного развития. Пока ещё эти производства имеют вполне передовой продуктовый ряд, что отражается на результатах их внешнеэкономической деятельности.

Это позволило России вновь стать одним из ведущих экспортеров вооружения и военной техники (ВВТ), с 1994 г. (низшая точка) объёмы её экспорта растут с темпом 11,7%¹ в среднегодовом исчислении. По итогам 2005-2006 гг. объёмы экспорта ВВТ превысили отметку в 6 млрд долл. в год и составили 6,1 и 6,5 млрд долл. соответственно.

Объём экспорта ВВТ в последние годы сопоставим с объёмом внутреннего рынка вооружений и военной техники. Так, например, в 2004 г. продукция предприятий ОПК распределилась следующим образом: ПВН для внутренних нужд – 26%, ПВН на экспорт – 28%, гражданская продукция – 40%, гражданский экспорт – 6%².

Военно-техническое сотрудничество с другими странами стало важнейшим фактором выживания ОПК, поскольку государственный оборонный заказ (ГОЗ) на ПВН для во-

¹ Расчеты авторов за период 1994-2006 гг. по данным: Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. ООО «Военный парад». 2001. Сайт Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru.

² Коптев Ю.Н. Оборонно-промышленный комплекс России: вчера, сегодня, ближайшие годы // Вооружение. Политика. Конверсия. 2006. № 2.

енной организации РФ и на создание перспективных научно-технических заделов все постсоветские годы находится на критически низком уровне. Кроме того, на развитие научно-технического и промышленного потенциала ОПК воздействует целый ряд общесистемных факторов, свойственных всей современной российской экономике. К ним следует отнести, в первую очередь, высокий уровень инфляции, который не позволяет экономике развиваться по инвестиционно-инновационному пути – крупные инвестиционные и наукоемкие проекты при банковской ставке 15% и продолжительности более трёх лет без государственной поддержки, как правило, финансово не эффективны. Развитию препятствуют структурные диспропорции и слабые конкурентные способности обрабатывающих отраслей экономики, низкая степень диверсифицированности и преимущественно сырьевая ориентация российского экспорта, отсутствие кадров, способных создавать и применять новейшие организационно-управленческие технологии интенсификации экономики в условиях притока в страну большой массы финансовых ресурсов, и т.д. Для предприятий ОПК пока не созданы необходимые нормативно-правовые условия, способствующие их реформированию, устойчивому развитию и повышению инвестиционной привлекательности, созданию интегрированных структур.

Наряду с этим, существует и ряд эндогенных факторов, которые сдерживают развитие ОПК. Проявление совокупности таких факторов отражается на ситуации в ОПК, на показателях динамика этого сектора российской экономики (табл. 1).

Приведенные в таблице данные позволяют выделить три этапа в тенденциях развития ОПК в постсоветский период. Первый из них (1992-1997 гг.) характеризуется интенсивным спадом производства, второй (1998-2003 гг.) – весьма заметным подъёмом и третий (2004-2006 гг.) – умеренными темпами роста. В 1997 году глубина спада в ОПК оказалась значительно ниже (13,9% от уровня 1991 г. по военной продукции и 28,5% по гражданской), чем в целом по российской промышленности (52,6%). Именно этот крайне низкий уровень, ставший затем своего рода точкой отсчета, во многом обусловил сравнительно высокие темпы роста ОПК в 1998-2003 гг. За этот период объем военного производства промышленного сектора ОПК увеличился в 3,2 раза, гражданской продукции – в 2,1 раза, а в среднем по промышленности – лишь в 1,4 раза. Но, несмотря на высокие темпы, в 2003 году уровень производства военной продукции составил 44,4% от уровня 1991 г., гражданской продукции – 60,0%, всей товарной продукции ОПК – 52,5%. Промышленность же в целом поднялась гораздо выше – на уровень 72,1%.

Таблица 1. Динамика показателей объемов производства ОПК в 1992-2006 гг., %

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Объем товарной продукции, всего:															
- к предыдущему году	78,7	80,8	61,4	80,3	73,6	86,9	108,0	133,9	124,5	106,1	117,9	115,9	103,4	103,0	1,098
- к 1991 году	78,7	63,6	39,1	31,4	23,1	20,1	21,7	29,1	36,2	38,4	45,3	52,5	54,2	55,8	61,3
Объем ПВН:															
- к предыдущему году	62,6	73,8	60,8	83,4	75,7	73,8	109,5	136,7	129,5	101,3	126,6	117,7	96,7	107,5	1,110
- к 1991 году	62,6	49,3	30,3	25,1	18,8	13,9	16,6	22,7	29,4	29,8	37,7	44,4	42,9	46,1	51,2
Объем гражданской продукции:															
- к предыдущему году	96,4	86,0	61,5	78,2	72,4	98,6	99,3	128,6	120,3	112,6	105,5	113,4	112,8	97,7	1,042
- к 1991 году	96,4	82,9	51,0	39,9	28,9	28,5	28,3	36,4	43,8	49,3	52,0	60,0	66,5	65,0	67,7
Качественная характеристика изменения производства	Кризисный спад						Посткризисный рост						Стагнирующее развитие		

* Предварительная оценка

Источники: сайт Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru и сайт Минпромэнерго РФ: www.minprom.gov.ru.

За 2004-2006 гг. средний рост объема производства в ОПК составил только 5,3%. С учетом таких факторов, как средний темп роста всего промышленного производства за тот же период на 5,5%, высоких темпов производства ОПК в 1998- 2003 гг. и 1,5-кратной разницы в уровне темпов роста в ОПК и промышленности в целом, итоги деятельности ОПК

в последние три года следует расценивать как стагнирующее развитие, грозящее (в случае сокращения объемов экспортных контрактов) новым витком в его кризисном развитии. Другие результаты трудно было ожидать при чрезвычайно низком уровне загрузки его мощностей и неоптимальной структуре комплекса.

Необходимо также заметить, что, рассматривая высокотехнологичный экспорт в целом, требуется еще учесть экспорт предприятий атомной промышленности (АТП), а также экспорт научно-технической продукции. Сводные данные, включая изменение валютных доходов предприятий ОПК и АТП от экспорта, показаны табл. 2.

Таблица 2. Динамика экспортных поставок и валютных поступлений ОПК и АТП в 2000-2006 гг. (млн долл.)

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Гражданский экспорт ОПК	645	637	623	981	690	789	900
Экспорт космической продукции	810*	390*	630*	310*	420*	450*	500
Экспорт ВВТ	4000	4400	4808	5457	5780	5600	6500
Экспорт гражданской научно-технической продукции ОПК	н.д.	131	121	57*	65*	71*	90
Экспорт ОПК**, всего	5465	5558	6182	6805	6955	6910	7890
Валютные поступления от экспорта ОПК***	5135	5358	5874	6916	7185	7436	9490
Экспорт АТП	2280	2510	2620	3010	3500	3160	3500
Экспорт ОПК и АТП в целом	7735	8068	8802	9815	10455	10010	11490

* Оценка авторов на основе данных агентства ТС ВПК.

** С учетом экспорта научно-технической продукции после 2000 г.

*** Экспертная оценка (получена как сумма валютных поступлений от экспорта ВВТ, гражданского экспорта ОПК и экспорта космической продукции).

Источники: Бендилов М.А., Фролов И.Э. *Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития.* – М.: Наука, 2007; сайты Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru, Минпромэнерго РФ: www.minprom.gov.ru, Росатома: www.minatom.ru, Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству www.fsvts.gov.ru; ВПК России в 2005 г. (структурные показатели) // Агентство ТС-ВПК, 2006.

Данные табл. 2 показывают, что в исследуемый период поставки на экспорт стабильно возрастали. В 2006 г. валютные поступления от экспорта ВВТ без учета военной научно-технической продукции увеличились до рекордной величины – 8,0 млрд долл. Общий объем высокотехнологического экспорта достиг в 2006 г. 11,5 млрд долл. С учетом этого, среднегодовая доля высокотехнологичной продукции в машиностроительном сегменте российского экспорта в 2004-2006 гг. превысила 70% (притом, что среднегодовые темпы роста объема экспорта машиностроительной продукции достигли 11,5%, что свидетельствует о её растущем качестве, а его объем в 2006 г. достиг 17,5 млрд долл.).³ Все это свидетельствует о том, что экспорт ПВН стал в современной экономике огромным по своим масштабам бизнесом, играющим важную роль в снижении государственных (а, следовательно, и социальных) издержек при создании дорогостоящих систем оружия и опережающих научных заделов, в развитии их производства, прежде всего, для обеспечения собственной национальной безопасности.

Кроме того, исторически сложилось так, что Россия не может по примеру интегрирующих свою экономику стран (того же Евросоюза) позволить себе утратить самодостаточность в производстве какого-либо вида вооружений.⁴ Независимо от эффекта масшта-

³ Расчеты авторов по данным: Федеральной службы государственной статистики (ФСГС РФ): Статистический ежегодник. М.: 2006. Прогноз платежного баланса России на 2005-2008, ЦМАКП/ Сайт www.forecast.ru. Сайтов Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru; Минпромэнерго РФ: www.minprom.gov.ru; Росатома: www.minatom.ru.

⁴ В мире в настоящее время только две страны обладают самодостаточностью и независимостью в разработке и производстве всей номенклатуры образцов современного оружия – Россия и США, вплотную к ним приблизился Китай.

ба, она вынуждена создавать и производить такие системы оружия, которые гарантировали бы её национальную безопасность. А это практически вся номенклатура новейших систем оружия, имеющихся у других стран. Чтобы проявлялся эффект масштаба, России необходимо участие в мировом рынке оружия, особенно если учесть прогнозы о дальнейшем росте этого рынка в перспективе.⁵ Таким образом, рынок ПВН имеет для отечественной промышленности большое экономическое значение и поэтому укрепление России на этом рынке в статусе одного из крупнейших поставщиков является актуальной задачей.

Решение этой задачи всегда отличалось особой сложностью – велика роль факторов не только технической и экономической конкуренции, но и политического лоббирования. Возрастающая конкуренция на мировом рынке оружия проявляется, в частности, в том, что на нём уверенно себя чувствуют такие растущие производители все более совершенных вооружений как Китай, Израиль, Индия, ряд других. А это, несмотря на позитивные итоги последних лет, может повлечь за собой как снижение объемов отечественного экспорта вооружений, так и сокращение стоимости контрактов и соглашений на поставки ПВН, усугубив тем самым кризисные явления в ОПК в условиях низкой загрузки его мощностей гособоронзаказом.

Не вдаваясь здесь в анализ корневых причин кризисного состояния российского высокотехнологичного сектора, следует отметить главную особенность его деятельности: трансформация и выживание ОПК на протяжении последних полутора десятков лет происходят в условиях его крайне низкой обеспеченности государственным оборонным заказом. А это, в свою очередь, является побудительным стимулом для активизации предприятиями поиска экспортных военных заказов и/или переспециализации производств на выпуск гражданской продукции. В связи с этим представляется необходимым рассмотреть те цели военно-технического сотрудничества с другими странами, преследуя и достигая которые ОПК сможет обеспечить свое поступательное развитие, сойти с траектории деградации научно-технического и промышленного потенциала. Тем самым будут созданы предпосылки для развития всего наукоемкого, высокотехнологичного сектора отечественной экономики. Особого внимания здесь заслуживают задачи наращивания российскими предприятиями существующей значительной доли мирового рынка вооружений, повышения эффективности отечественных экспортеров, решение которых в условиях финансовой стабилизации, наблюдаемой в стране, позволяет развиваться оборонной промышленности даже в условиях низкого объема гособоронзаказа.

Кроме выявления проблем ОПК в сфере военно-технического сотрудничества с другими странами и их причин, следует определить те ниши мирового рынка ПВН, на которых присутствие российских производителей незначительно. Ведь именно эти ниши способны частично нивелировать риски, связанные с насыщением традиционных рынков сбыта отечественных производителей вооружений, а в дальнейшем привести к росту объема экспортных поставок. Анализ реструктуризации экспортной деятельности СССР (за период 1985-1990 гг.) и России (за период 1992-2006 гг.) позволяет определить положительные и отрицательные факторы, влияющие на современное состояние её военно-технического сотрудничества с другими странами.

Экспорт вооружений из СССР. В 1980-х гг. благодаря широкой региональной структуре поставок вооружений, стоимостной объем экспорта не опускался ниже отметки в 11 млрд долл. (без учета реальных валютных поступлений) Но в 1990 г. объем экспорта сократился по отношению к 1981 г. в 2 раза, а по отношению к 1987 г., когда были достигнуты максимальные объемы экспорта за период, – в 2,33 раза (рис. 1).⁶

⁵ См. подробнее: *Фролов И.Э.* Наукоемкий сектор промышленности РФ. Экономико-технологический механизм ускоренного развития. М.: Макс Пресс, 2004; *Бендилов М.А., Фролов И.Э.* Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. – М.: Наука, 2007.

⁶ Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. ООО "Военный парад" - 2001, с. 146-147.

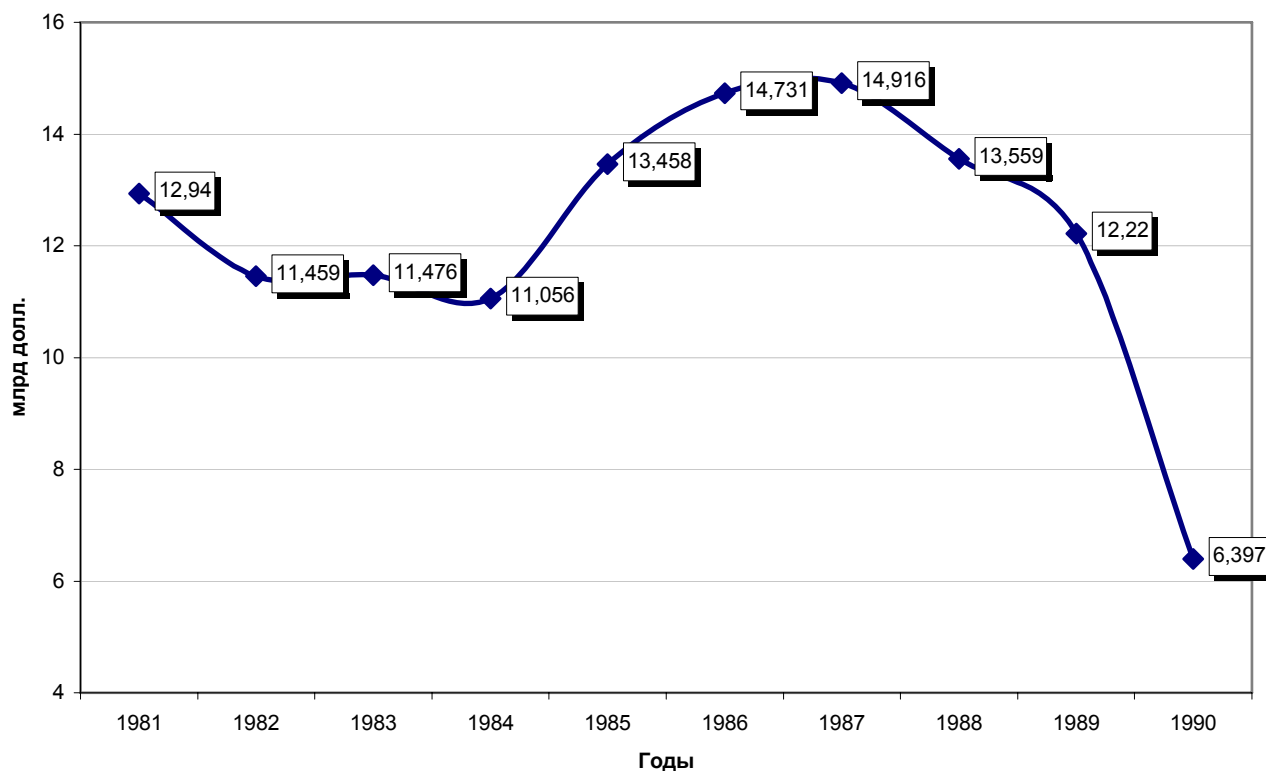


Рис. 1. Объем советского экспорта ВВТ в период 1981-1990 гг.
(млрд долл., в ценах 1985 г.)

Объемы поставок и структура экспорта ВВТ позволяла СССР занимать существенную долю мирового рынка вооружений, которая на протяжении ряда лет превосходила долю его стратегического конкурента – США. К 1986 г. доля СССР на рынке вооружений составила 38,5%, но уже спустя пять лет этот показатель сократился до 13,3% (рис. 2)⁷.

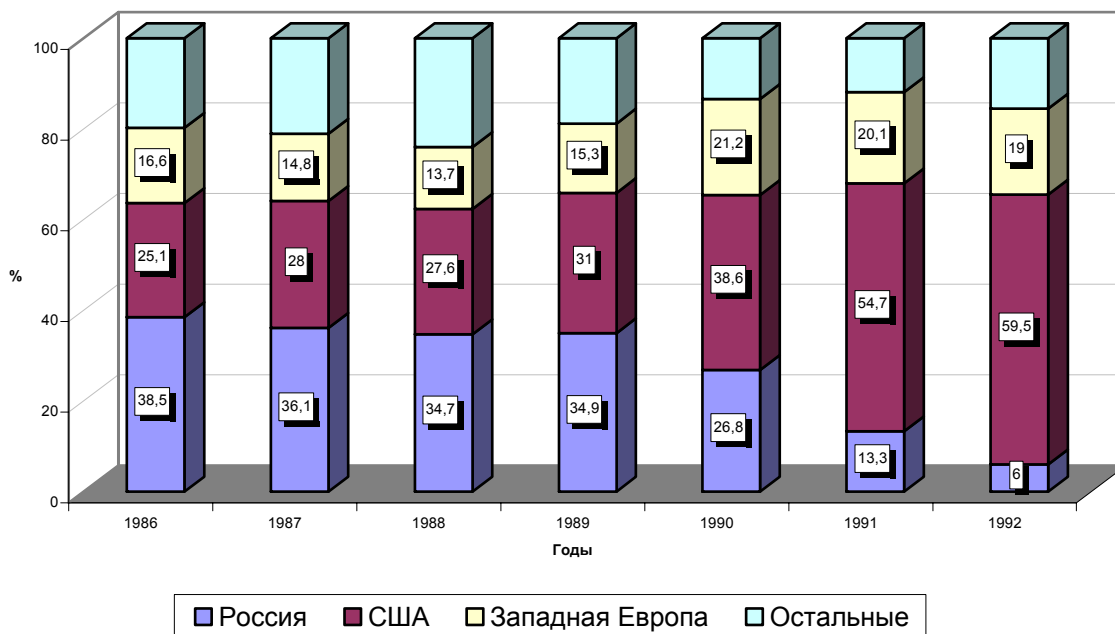


Рис. 2. Доли США, Западной Европы и СССР на мировом рынке ПВН, %
(в ценах 1985 г.)

⁷ Расчеты авторов по: Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. ООО "Военный парад" - 2001, с. 25.

На региональных рынках за период 1987-1991 гг. доля СССР превышала аналогичный показатель США только в странах Африки и Азии, между тем и на европейском рынке присутствие СССР было существенным (табл. 3).

Таблица 3. Крупнейшие экспортеры ВВТ на региональных рынках в 1987-1991 гг., %

	Европа	Ближний и Средний Восток	Азия	Африка	Латинская Америка
СССР	35,2	23,3	35,1	62,1	11,9
США	40	33,4	34,4	3,7	35,5
Западная Европа	12,7	23,8	15,1	8	32
Остальные	12,1	19,5	15,4	26,2	20,9

Источники: Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. ООО "Военный парад" - 2001, расчеты авторов.

Исходя из приведенных данных, очевидны положительные стороны внешнеэкономической деятельности СССР в области экспорта вооружений: обширная географическая структура экспорта, существенная доля мирового рынка вооружений, большие объемы поставок вооружений.

Вместе с тем, в этой деятельности существовал изъян, который фактически полностью нивелировал коммерческую составляющую экспорта: несмотря на большие объемы поставок, по сути, это был "подарочный" экспорт или натуральный обмен. Многие страны частично или полностью не оплачивали поставленную дорогостоящую продукцию ОПК. ПВН фактически не поставлялась по рыночным ценам. Оплата продукции осуществлялась либо со скидкой (в рамках ОВД), либо в кредит (Ближний Восток), либо не оплачивалась вообще. В результате подобной политики "подарочного" экспорта, на 1990 г. совокупный долг импортеров перед СССР составил более 100 млрд долл.⁸

Несмотря на некоммерческий уклон советского экспорта, на ОПК это не отражалось в силу системы государственных приоритетов, которая предполагала абсолютный доминант ОПК в области распределения качественных ресурсов и финансовых средств за счет только внутренних источников.

Кризис советской/российской системы экспорта ВВТ. Кризис системы российского экспорта вооружений произошел после "крупнейшей геополитической катастрофы XX века", как это обозначено в официальном послании Президента РФ Федеральному Собранию 25 апреля 2005 г. Исчезновение СССР с политической карты мира и изменения в социально-экономической системе нового государства мгновенно отразилось на всех основах жизнедеятельности ОПК:

- существенная часть научно-промышленного потенциала оказалась "выбита" из его сложной структуры, оказавшись вне юрисдикции России;
- снизилось качество управления, возникли проблемы координации сложной кооперации и развития самостоятельных субъектов хозяйствования в переходных условиях;
- резко сократилось государственное финансирование, в результате чего нарушился, а по многим направлениям и полностью прекратился процесс воспроизводства научного, технического, кадрового, производственного, инфраструктурного капитала, создания научно-технических и инвестиционных (капитальное строительство) заделов;
- резко сократились государственный оборонный заказ и промышленное производство в целом;
- в результате приватизации был запущен процесс "выдавливания" и уничтожения оборонных технологий, ставших на приватизированных предприятиях на многие годы недействительными, разрушения сложившихся технологических цепочек;
- начался интенсивный отток высококвалифицированного персонала и его старение;

⁸ Согласно среднему курсу 0,635, зафиксированному в 1980-е годы.

– резко сократился экспорт из-за отсутствия возможности поставлять вооружение в кредит, свертывания сотрудничества других стран с Россией по политическим, экономическим и техническим соображениям⁹, и т.д.

Темп снижения экспорта ВВТ из России в ближайший постсоветский период существенно превысил аналогичный показатель емкости мирового рынка. Если объем экспорта из России сократился по итогам 1994 г. относительно 1991 г. в 3,6 раза, то сокращение мирового рынка составило лишь 11,4%. США, несмотря на снижение емкости рынка, нарастили объем экспорта относительно 1991 г. на 8,4%.

Таким образом, основными чертами этого периода для сферы российского экспорта вооружений стали:

- сокращение географии поставок;
- непропорционально высокое сокращение стоимости поставок ВВТ по сравнению с сокращением мирового рынка;
- прекращение поставок вооружений неплатежеспособным странам;
- сокращение ГОЗ и финансирования НИОКР, в том числе для нужд ОПК. По итогам 1994 г. финансирование НИОКР относительно 1991 г. сократилось в 4,8 раза. Данный факт обусловит причину, по которой были остановлены и далее утрачены многие перспективные технологии.¹⁰

В 1995-1998 гг. продолжалась негативная динамика снижения объема инвестиций в ОПК, как совокупных, так и государственных (рис. 3). Снижалась доля военных расходов в ВВП и ГОЗ, который в период 1991-1997 гг. не превышал 10% уровня 1991 г. а объем ассигнований на военные НИОКР сократился в 13 раз.¹¹

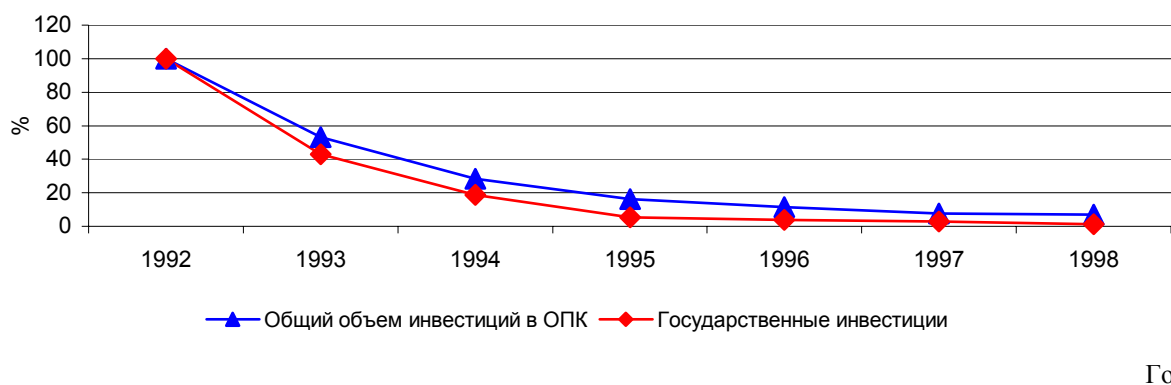


Рис. 3. Относительная динамика инвестиций в ОПК РФ в 1992-1998 гг., %

Наравне с инвестициями снижался объем производства и военной, и гражданской продукции (табл. 1). В 1994 г. объемы экспорта достигли минимума – 1,7 млрд. долл. (в 1993 г. – 2,5 млрд долл.). В 1995-1996 гг. экспорт несколько вырос (3,07 и 3,16 млрд долл. соответственно), но затем снова упал до 2.4 млрд долл. (1998 г.). Среднее ежегодное снижение объемов экспорта за период 1995-1998 гг. составило 15,7%, продолжилось также сокращение доли России на мировом рынке ПВН (рис. 4).¹²

Из рис. 4 видно, что доля РФ продолжила снижаться, упав до менее, чем 7% от общих объемов мирового рынка ПВН. Россия стала проигрывать США на мировом рынке

⁹ Это сделали, например, страны Восточной Европы, поскольку их стремление в НАТО предполагало переход на единый стандарт вооружений этого блока, что уже не позволяло им сотрудничать с РФ.

¹⁰ Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. ООО "Военный парад" - 2001, с. 50.

¹¹ Сайты Национальная и государственная безопасность РФ: www.nationalsecurity.ru и сайт Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru.

¹² Расчеты авторов по: Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. ООО "Военный парад" - 2001, с. 130.

почти в 5 раз. Доля стран Западной Европы (в основном это доля Франции, Великобритании и ФРГ) стала сопоставима с долей Соединенных Штатов.

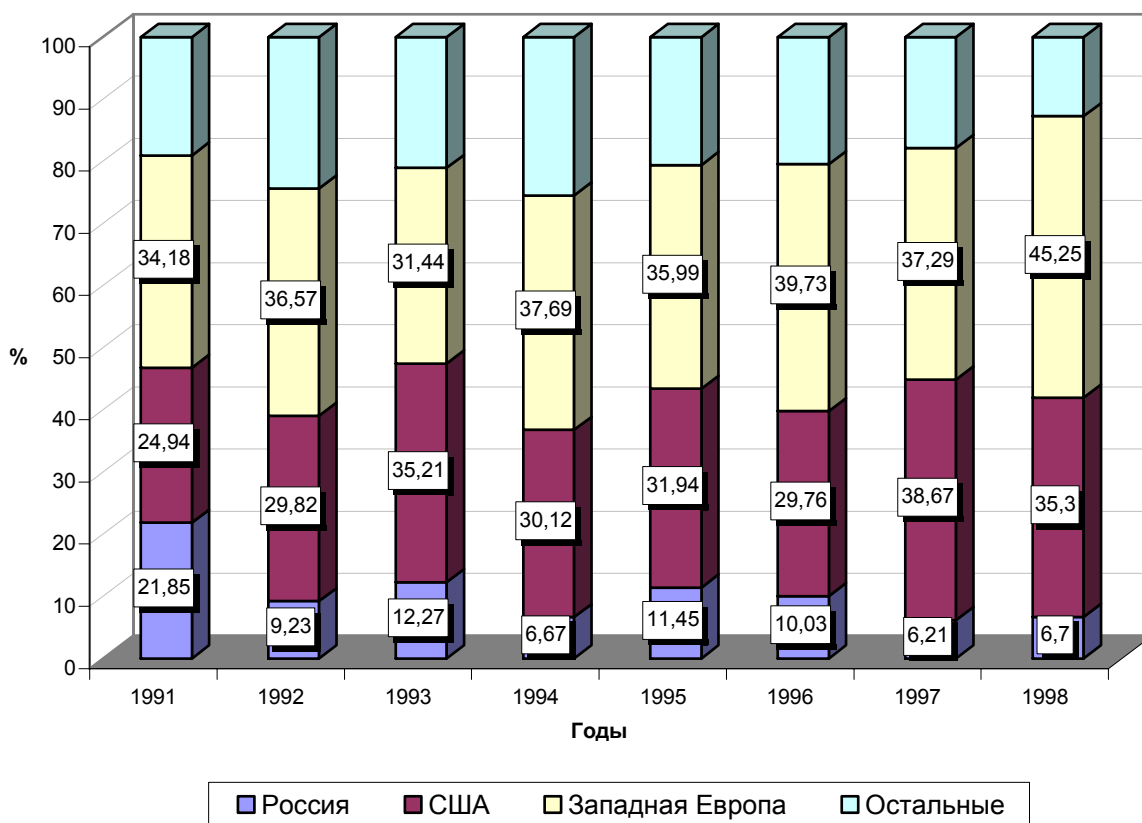


Рис. 4. Доли США, Западной Европы и СССР на мировом рынке ПВН, %
(в ценах 1998 г.)

Финансовый кризис 1998 г., приведший к негативным реалиям в области проектирования, производства и экспорта вооружений и военной техники, одновременно способствовал тому, что российский ОПК начал наращивать производство и объемы экспорта, началась финансовая стабилизация ведущих оборонных предприятий. Вместе с тем, на фоне улучшения общей ситуации, продолжают существовать предпосылки, которые способны привести к снижению объемов экспорта, доли мирового рынка вооружений и финансовому и производственному кризису в оборонной отрасли.

Период экономического роста 1999-2006 гг. После финансового кризиса 1998 г. в промышленности и в её оборонном секторе начался восстановительный рост, который был обусловлен финансовой стабилизацией предприятий ОПК, на которую действовали два фактора: рост объема ГОЗ и объема экспорта ВВТ.

Всего за период 1999-2006 гг. среднегодовые темпы роста государственного оборонного заказа составили 14,2% и по итогам 2006 г. ГОЗ вырос относительно 1998 г. примерно в 2,9 раза (в ценах 2000 г.) (рис. 5)¹³.

¹³ Бендигов М.А., Фролов И.Э. и др. III. 6. Состояние и перспективы развития наукоёмкого, высокотехнологичного сектора промышленности. – М.: МАКС-Пресс, 2007, с. 247.

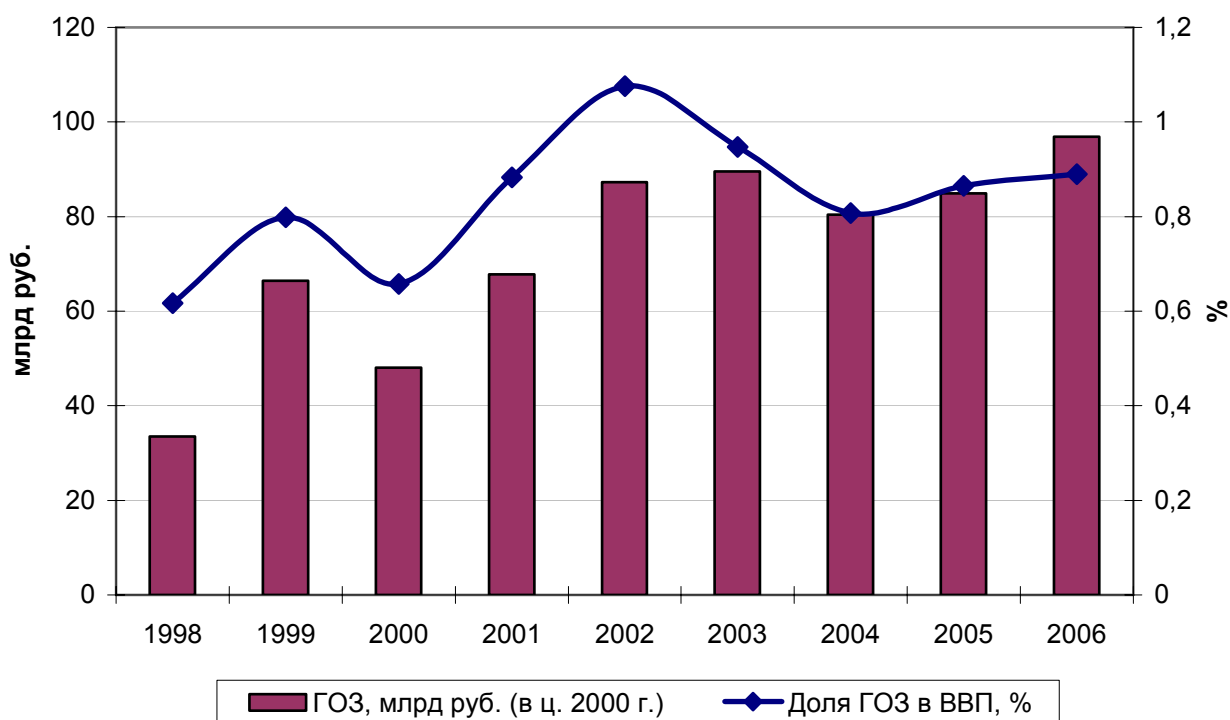


Рис. 5. Динамика гособоронзаказа в 1998-2006 гг.

Из рис. 5 видно, что, несмотря на относительно существенный рост гособоронзаказа в абсолютных размерах, его доля в ВВП выросла незначительно – к 2006 г. примерно в 1,4 раза по сравнению с 1998 г., причем за 2001-2006 гг. (за исключением 2002 г.) этот показатель колебался примерно в одном интервале - 0,88-0,95%.

Отрицательной ролю, существенно влияющей на устойчивость роста ОПК, является нестабильность системы управления, как оборонным комплексом, так и высокотехнологическим сектором в целом. Ликвидация оборонных агентств в ходе т. н. административной реформы 2004 г. и создание на их месте Роспрома привело к существенному торможению реформирования ОПК, замедлило темпы его восстановления.¹⁴ 5 февраля 2007 года был подписан Указ Президента РФ "О Федеральном агентстве по поставкам вооружения, военной и специальной техники и материальных средств". Документ вносит принципиальные изменения в систему разработки и финансирования ГОЗа. Впервые в новейшей истории России закупка вооружений и средств материального обеспечения Вооруженных сил перестает быть функцией министерства обороны и передается гражданскому органу. Что же предполагалось создать? Федеральное агентство будет размещать, заключать контракты и оплачивать все вооружения, военную технику и материальные средства, а не только то, что называется военной техникой общего применения. Что касается специального вооружения - ядерного оружия и оружия, используемого для выполнения специальных задач, то на передачу работ по его закупке потребуются согласие соответствующего силового ведомства. Также агентству не предполагается передавать работы, связанные с утилизацией вооружений и военной техники, поскольку заказы на утилизацию размещаются не силовым блоком, а гражданскими агентствами: Роспромом, Роскосмосом и Росатомом. Разработчики Указа полагают, что создание гражданского агентства приведет к снижению коррупции и повышению эффективности выполнения ГОЗа. Однако из Указа и комментариев руководителей страны непонятно почему гражданские чиновники по своей природе будут менее коррумпированы, чем военные? Кроме того, из Указа неясен механизм действия агентства: размещение заказов будет осуществлять новое агентство, а вот

¹⁴ Подробнее см. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. – М.: Наука, 2007.

принимать выполненную работу (видимо снова Минобороны, так как именно они являются конечным потребителем этой продукции). В этой связи непонятны механизмы финансирования и приемки работ. Для предприятий ОПК это в очередной раз может обернуться затягиванием сроков авансирования и получения денег за выполненную работу. Видимо, после формального появления этой структуры пройдет некоторое время на отработку механизмов функционирования, как это было при создании единого центра заказов внутри Минобороны России.

Дополнительно необходимо отметить, что, судя по последним выступлениям государственных руководителей, ОПК рассматривается не только как поставщик вооружений и специальной техники, но и как "локомотив инновационного развития" российской экономики в целом. С учетом научного потенциала оборонных отраслей и их доли в разработке и использовании передовых технологий, точка зрения представляется абсолютно правильной. Однако с производством гражданской продукции в самом ОПК дела обстоят далеко не так блестяще, как хотелось бы. Ее доля в общем выпуске продукции комплекса за последние три года практически не изменилась, а по некоторым данным даже снизилась. Не является большим секретом то, что ряд видов гражданской продукции ОПК не выдерживает конкуренцию не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. А ведь конверсия разработанных для производства военной продукции технологий на межотраслевом уровне - дело еще более сложное.

Можно надеется, что создание при Правительстве РФ на постоянной основе Военно-промышленной комиссии – органа оперативного управления оборонной промышленностью – предоставило последней новые реальные возможности для выхода из продолжительного системного кризиса. Комиссия должна определять приоритетные направления научно-технической политики государства в деле оснащения его военной организации, координировать деятельность и развитие предприятий оборонной промышленности как единого научно-производственного комплекса, в полной мере отвечающего на текущие и перспективные запросы военной организации в вооружениях для поддержания достаточного уровня обороноспособности страны.

Теперь можно оценить соотношение различных факторов, влияющих на рост продукции ОПК (рис. 6). Прирост продукции ОПК в 1999-2000 гг. в основном обеспечивался за счет экспорта и в меньшей степени за счет гособоронзаказа, а в 2001 г. – вследствие увеличения выпуска гражданской продукции. Этим объясняются сравнительно низкие темпы роста товарного производства ОПК в 2001 г. В 2002-2003 гг. положение несколько выровнилось: начался новый существенный рост экспорта ВВТ и гособоронзаказа, чем и обусловлены возросшие темпы в эти годы. С 2004 г. начался новый этап развития высокотехнологичных отраслей, характеризующийся ростом гособоронзаказа и относительным сокращением экспорта. Динамика изменения структуры доходов предприятий позволяет выделить положительную тенденцию роста доли доходов, полученных с рынка гражданской (прочей) продукции, что свидетельствует о постепенной диверсификации предприятий ОПК. Из рис. 6 видно, что только в 2006 г. доходы от ГОЗа превысили доходы от экспорта ПВН. Однако необходимо заметить необходимость учитывать, что существенная часть гособоронзаказа идет на финансирование ремонтных и восстановительных работ, заказы на которые размещаются на предприятиях Минобороны РФ, что в реальности уменьшает объемы финансирования предприятий ОПК. Поэтому внешнеэкономический фактор (экспорт ВВТ и др. продукции военного назначения) пока еще имеет решающее значение для выживания и развития значительного числа предприятий оборонки.

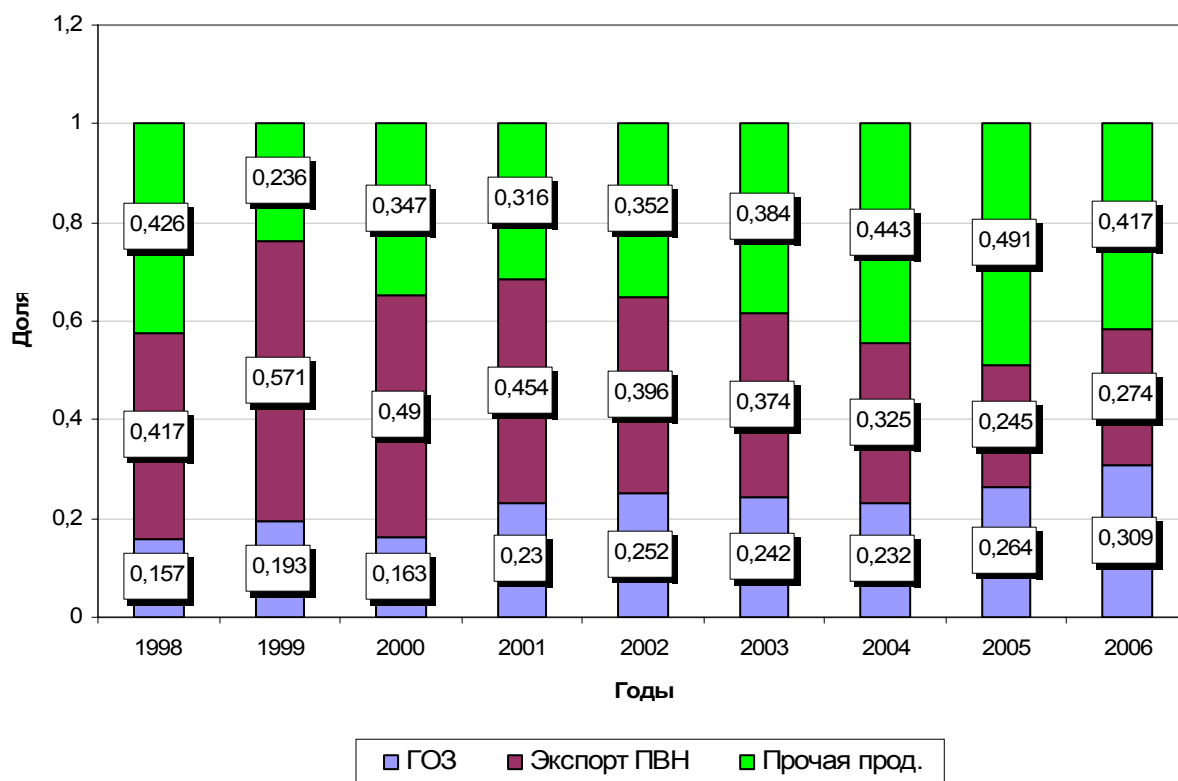


Рис. 6. Соотношение приростов доходов предприятий ОПК от гособоронзаказа и экспорта в 1998-2006 гг.

Территориальный и видовой аспекты экспорта ПВН. В 2006 году экспортные поставки осуществлялись в 64 страны мира. Для сравнения, в 2004 году поставки вооружений были осуществлены в 57 стран, в 2005 - в 61 страну. К примеру, аналогичный показатель для США - более 100 стран, страны же Европы уступают РФ. Франция сотрудничает с 29 странами, Великобритания и Германия с 26 странами¹⁵.

Экспорт ПВН – сфера чрезвычайно политизированная. Приобретаются не только вооружения, но и определенные международные гарантии безопасности и экономического взаимодействия. Поэтому у России в отличие от СССР или США более узкий круг покупателей. К тому же ВВТ - это дорогой товар, который могут позволить себе только страны с бурно развивающейся экономикой или процветающие за счет эксплуатации природных ресурсов (например, нефтяных или газовых месторождений). К первым как раз относятся Индия и Китай. Ко вторым – Иран, Алжир и Венесуэла, которые недавно заключили крупные контракты на поставку российских вооружений.

2006 год подтвердил, что наиболее весомым направлением российского оружейного экспорта являются государства Центральной, Восточной и Южной Азии, доля которых в общем объеме составила более 65 проц., достигнув в стоимостном выражении 4,2 млрд долл. Среди основных партнеров России в регионе - Индия, Китай, а также Вьетнам, Южная Корея.

Главными покупателями российской ВВТ в настоящее время являются КНР и Индия. Экспертные оценки показывают, что Индия и Китай останутся основными стратегическими партнерами и в ближайшей перспективе. Их доля в объемах продаж вооружений за рубеж составит до 60-65%. Промышленность этих стран достаточно развита. Она способна создавать собственное вооружение по своим НИОКР. Тем не менее, они пока не уходят с нашего рынка и активно закупают готовую продукцию, отдавая все больший

¹⁵ За пять лет РФ практически восстановила свои позиции // РИА "Новости" от 1 декабря 2005 г.

приоритет приобретению лицензий на производство самого современного российского вооружения и совместным разработкам.¹⁶

Сотрудничество с Индией и КНР на коммерческой основе стало активно развиваться еще с середины 1990-х годов. В 1996 г. НПК "Иркут" заключила контракт на поставку в Индию крупной партии тяжелых истребителей Су-30МКИ. Эта сделка, выполненная к 2005 г., предусматривала поставку и производство 180 Су-30К и Су-30МКИ (стоимость контракта – 5 млрд долл.). Теперь индийская сторона выразила готовность купить дополнительно 10 самолетов Су-30МКИ, а еще 10 истребителей Су-30К модернизировать в вариант Су-30МКИ. Стоимость нового контракта может составить 1 млрд долл. Кроме того, в 2001 г. Индия законтрактовала 310 единиц танков Т-90С на сумму около 800 млн долл. и лицензию на его производство. Среди наиболее крупных контрактов 2006 г., в частности, является передача Индии трех бомбардировщиков Ту-22МЗ, двух противолодочных самолетов Ил-38SD, а также 13 комплектов истребителей Су-30МКИ для их лицензионной сборки.¹⁷

В 1999 г. с КНР был подписан контракт на сумму около 1,5 млрд долл. предусматривающий поставку 40 истребителей Су-30МКК, аналогичный контракт был подписан в 2001 г., а 2003 г. был подписан контракт на сумму до 700 млн долл., который также предполагал поставку Су-30МКК. В итоге, предположительно, в КНР было поставлено до 100 единиц Су-30МКК на сумму около 3,7 млрд долл. Кроме того, Китаю была продана лицензия на производство 200 единиц истребителя Су-27СК, стоимостью 2 млрд долл. В 2005 г. авиастроительным предприятиям и "Рособоронэкспорту" удалось подписать соглашение с Китаем на поставку 34 военно-транспортных Ил-76ТД и четырех летающих танкеров Ил-78. Оценочная стоимость китайского контракта 850 млн долл. Кроме того, КНР является главным покупателем продукции для военно-морского флота: в 2006 г. он получил одну подлодку проекта 636 и один эсминец 956ЭМ.¹⁸

Совокупный объем контрактов с Индией и Китаем за последние 10 лет составил сумму порядка 18-20 млрд долл.

Значительно возросла доля государств Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки - более 21% общего объема поставок российской ВВТ. В стоимостном выражении она достигла в 2006 г. около 1,4 млрд долл., что в два раза больше, чем в 2005 г. Заключенное в 2006 г. крупнейшее пакетное соглашение на поставки ВВТ (с учетом заявлений о намерениях - до 7,5 млрд долл.) с Алжиром в обмен на списание внешних долгов СССР характеризует новое направление российское военно-технической политики. Кроме того, в ноябре 2006 г. с Объединенными Арабскими Эмиратами (ОАЭ) было подписано межправительственное соглашение о ВТС. В настоящее время обсуждаются проекты по сотрудничеству в области поставок российских вооружений и амуниции для сухопутных войск, совершенствованию системы ПВО ОАЭ, проведению космических исследований. В перспективе РФ и ОАЭ предполагают подписать соглашения в области защиты секретной информации и интеллектуальной собственности.

Крупным успехом последних двух лет является выход на рынки вооружений стран Латинской Америки. Объем поставок в государства Латинской Америки и Карибского бассейна увеличился в 2006 г. с 0,5 до 7,7% от общего объема, достигнув около полумиллиарда долл. Основные заказчики - Венесуэла, Мексика. Общая сумма пакета контрактов (в основном на поставки авиационной техники и легкого стрелкового оружия), заключенных в 2006 г. с Венесуэлой, составляет около 3 млрд долл. В Венесуэлу уже отправлены четыре истребителя Су-30МК2V и 18 вертолетов (шесть Ми-17В-5, три Ми-172, восемь Ми-35 и один Ми-26Т). В конце октября 2006 г. в Москве побывала министр обороны Аргентины Н.Гарре, которая передала список техники, которую ее страна хотела бы приобрести в России. Аргентину интересуют вертолеты, системы

¹⁶ См. ВПК России. Внешнеэкономическое сотрудничество. 2005-2006 гг. (ежеквартальный отчет) // Агентство ТС ВПК.

¹⁷ Международная выставка для вас // Сообщение на сайте www.mvdy.ru от 08.04.2005. ВПК России. Внешнеэкономическое сотрудничество. 2005-2006 гг. (ежеквартальный отчет) // Агентство ТС ВПК.

¹⁸ Контракт века выполнен. // Независимое военное обозрение, 7 декабря 2001 г. Российский оборонно-промышленный комплекс не сможет выжить только за счет государственного оборонного заказа, АРМС-ТАСС от 11.11.2005 г. ВПК России. Внешнеэкономическое сотрудничество. 2005-2006 гг. (ежеквартальный отчет) // Агентство ТС ВПК.

ПВО, а также оборудование для контроля за воздушным движением. Полевые политические элиты некоторых стран Латинской Америки – традиционного места сбыта вооружений США, открывают для России перспективный рынок, способный заместить потерянную Восточную Европу.

Удалось удержать позиции на рынке государств Центральной, Восточной и Южной Европы. Хотя их доля в Российском экспорте невелика – порядка 3,8% по итогам 2006 г., для России это важное направление. Основным (и уже традиционным) партнером является Греция. Необходимо отметить, что Греция постепенно меняет свою импортную политику в сфере ВТС: теперь преимущество при закупках ВВТ будет отдаваться контрактам, заключенным на основе офсетных соглашений, то есть каждая импортная закупка должна сопровождаться заказами для местных предприятий.

В целом можно констатировать, что пока сохраняются принципы, унаследованные со времен холодной войны: одни импортеры оружия более лояльны США, другие – России. Исключение – Малайзия, которая принципиально ВВТ для разных родов войск закупает в разных странах. Конкуренция идет не просто на уровне соотношения цена–качество предлагаемых вооружений, она имеет геополитический характер.

Высокий уровень российского экспорта достигнут, главным образом, благодаря поставкам за рубеж боевых самолетов и кораблей (рис.7)¹⁹. Однако, по заключению СИПРИ, Россия при сопоставлении с США и Западной Европой отстает в разработке новых поколений ВВТ.²⁰ Российское вооружение пока вполне конкурентоспособно по критерию "цена–эффективность", а часто и по тактико-техническим характеристикам. Но руководство "Рособоронэкспорта" признает, что объем экспорта ВВТ на уровне 6,5-7,5 млрд долл. является предельным, поскольку Россия производит, в основном, технику, которая была разработана в 1970-80-е гг. Хотя она и модернизирована, но база ее осталась прежней. Тем не менее, российские вертолеты, самолеты Су и МиГ пока способны конкурировать с зарубежными аналогами, хотя и уступают им в авионике. Не отвечающее (на взгляд иностранных заказчиков) современным требованиям и возможностям радиоэлектронное оборудование самолетов, российские предприятия по договоренности с ними варьируют. Например, для Китая устанавливается новейшая российская авионика, для Индии – израильская, для Малайзии – французская. Для стран арабского мира российская авиатехника привлекательна по всем параметрам: как цены, так и качества.

Конкурентоспособности российской техники не способствует и тот факт, что её качество ниже, чем у западных систем – лишь 1% российских производителей вооружений соответствуют требованиям международных норм качества ISO 9000 – обычных стандартов для западных производителей. Отечественной оборонной промышленности не хватает комплексной системы по контролю над качеством продукции. Нет заинтересованности специалистов, которые занимаются контролем качества на производстве. Военная приемка должна получать зарплату и разные льготы не от руководства предприятий ОПК, а от Минобороны РФ или "Рособоронэкспорта", которые заинтересованы в высоком качестве всех изделий военного назначения.

Динамика видовой структуры, представленная на рис.7, показывает, что ключевым видом экспорта ВВТ остается авиационная техника.

¹⁹ Составлено на основе Ежегодника агентства ТС-ВПК: ВПК России: структурные показатели 2002-2006.

²⁰ Ежегодник СИПРИ 2005: Вооружения, разоружение и международная безопасность. – М.: Наука, 2006.

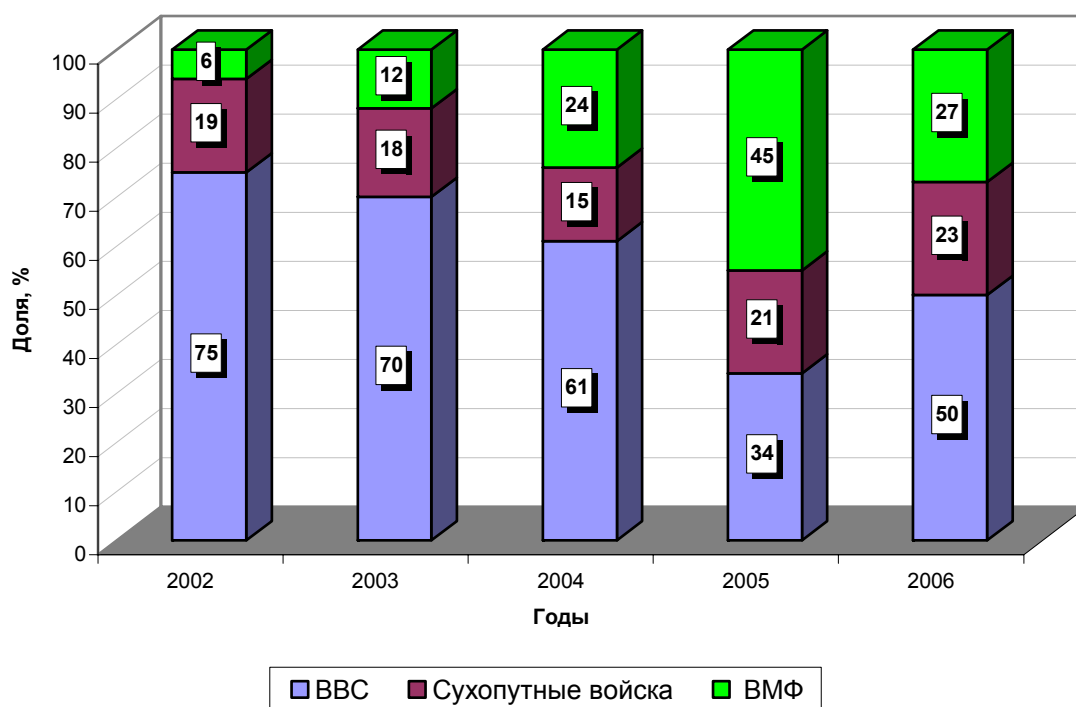


Рис. 7. Видовая структура экспорта ВВТ в 2002-2006 гг., %

Из рис. 7 видно, что росту объемов экспорта, а также расширению доли РФ на мировом рынке способствует положительная тенденция в сфере товарной структуры экспорта ВВТ. Если еще в 2002 г. доля авиации составляла до 75% совокупного экспорта, то в 2006 г. упала до 50%. Серьезно выросла доля военно-морской техники, которая в 2002 г. составляла всего 6%. Динамика последних двух лет позволяет говорить об улучшении ситуации в товарной структуре, поскольку ее диверсификация делает экспортную составляющую более устойчивой к изменениям конъюнктуры рынка. Более менее стабильными остается доля бронетанковой техники и техники ПВО, поставляемой для сухопутных войск. Бронетанковая и артиллерийская "составляющая" составила 11,4% по итогам 2006 года (12,9% в 2004 г. и 10,1% в 2005 г.). Доля средств ПВО для сухопутных войск достигла в 2006 году 9,2% (против 5,8% в 2004 и 5,1% в 2005 гг.).²¹

Процесс восстановления позиций на мировом рынке вооружений привел в стабилизации доли России на мировом рынке (табл. 4).

Таблица 4: Экспорт ВВТ основными мировыми поставщиками в 2001-2006 гг. (млрд долл.)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
США	9,023	9,848	10,523	11,440	11,552	15,022
Россия	4,400	4,808	5,457	5,780	5,600	6,500
Великобритания	4,200	4,900	4,900	3,100	3,100	1,780
Франция	2,000	2,100	3,000	4,600	3,189	3,030
ФРГ	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	1,722	3,342

* Предварительные данные.

Источники: сайты Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru; Агентства АРМС-ТАСС: <http://arms-tass.ru>; Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству www.fsvts.gov.ru.

Несмотря на то, что по итогам 2006 г. экспорт вооружений США более чем в два раза превысил аналогичный показатель РФ, отечественный ОПК устойчиво является вторым в этом рейтинге крупнейших производителей ВВТ. По предварительным итогам

²¹ В 2006 году авиационная техника в общем балансе экспорта вооружений России вновь вышла на первое место // АРМС-ТАСС от 27.02.2007 г.

2006 г. доля России на мировом рынке ВВТ составила 15,8% против 36,6% доли США. По количеству вновь заключенных контрактов традиционно с большим отрывом лидируют США - 19751,14 млн долл. (35,40% мирового рынка контрактов на ПВН) в 2005 г. и 45372,87 млн долл. (44,86%) в 2006 г. Для России (устойчивое второе место) эти показатели составили 9316,17 млн долл. (16,70%) в 2005 г. и 20205,60 млн долл. (19,98%) в 2006 г.²² Портфель заказов компании "Рособоронэкспорт" по состоянию на 1 января 2007 года оценивается в 20 млрд долл., а общая сумма заказов, включая независимых поставщиков ВВТ составляет примерно 30 млрд долл.²³ Географическое распределение поставок продукции военного назначения крупнейшими производителями ВВТ показано в табл. 5.

Таблица 5: Поставки ПВН пятью крупнейшими поставщиками в 2000-2004 гг.
(млн долл., в ценах 1990 г.)

Получатели	Поставщики				
	Россия	США	Франция	ФРГ	Великобритания
Африка	2671	174	178	22	10
Америка	295	1343	536	296	1673
Азия	20170	5903	1402	736	516
Европа	737	12596	1260	2925	675
Ближний и Средний Восток	3057	4905	2966	725	996
Океания	-	1012	23	180	581
Итого	26925	25930	6358	4878	4450

Источник: СИПРИ -2005.

Еще одним индикатором положительной динамики является устойчивое количество российских оборонных предприятий в мировом рейтинге издания *Defense News*. В перечне 100 крупнейших производителей вооружений по итогам 2005 г. (ТОП-100) ОАО "Корпорация "Алмаз-Антей"" заняла 30 место. Всего же в рейтинге присутствовали 9 российских компаний. По итогам 2004 г. их было 7, а в первом рейтинге 1999 г. – всего 3.²⁴

Устойчивый рост экспортных поставок ПВН связан с новым циклом гонки вооружений. По заключению Ежегодника СИПРИ 2005²⁵ после десятилетнего сокращения военных расходов, связанного с окончанием "холодной" войны, с 1998 г. мировые военные расходы вновь стали увеличиваться, причем с нарастающим темпом. В 2004 г. мировые военные расходы оценивались в 1035 млрд долл. США (в текущих ценах). В реальном выражении они были лишь на 6% ниже максимального уровня мировых военных расходов периода "холодной" войны в 1987-1988 гг. В среднем мировые военные расходы в 2004 г. составляли 162 долл. на душу населения²⁶, что соответствует 2,6% мирового ВВП²⁷. Средние ежегодные темпы прироста мировых военных расходов в течение 10-летнего периода

²² Объем контрактов на поставку ПВН, заключенных всеми странами в 2006 году, превысил 100 млрд долларов // Агентство АРМС-ТАСС от 29.12.2006.

²³ Материалы сайта <http://www.avias.com/news/2007/02/28/>.

²⁴ Материалы сайта Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru.

²⁵ Ежегодник СИПРИ 2005: Вооружения, разоружение и международная безопасность. – М.: Наука, 2006, с. 302, 400-401.

²⁶ Средняя величина расходов на душу населения рассчитана Стокгольмским международным институтом исследований проблем мира исходя из оценки общей численности населения мира в 2004 г., равной 6378 млн чел.

²⁷ Доля ВВП рассчитана СИПРИ исходя из того, что по его данным в 2004 г. мировой ВВП составил 40108 млрд долл. США по рыночным валютным курсам.

с 1995 по 2004 г. равнялись 2,4% в реальном выражении. Эта средняя величина отражает две различные тенденции: 1) сокращение военных расходов после окончания "холодной" войны, которое прекратилось в 1998 г., и 2) тенденцию к их увеличению после 1998 г., которая ускорила средние темпы ежегодного прироста примерно до 6% в реальном выражении в течение трехлетнего периода с 2002 по 2004 г. Основной фактор, определяющий мировую тенденцию военных расходов – изменения в США, на долю которых приходится 47% мирового совокупного объема. Военные расходы США быстро увеличивались в период с 2002 г. по настоящее время в результате крупных бюджетных ассигнований на "глобальную войну с терроризмом".

Угрозы дальнейшему развитию. Незрелость региональной структуры способна привести к наиболее сильным последствиям по двум причинам, которые можно обозначить как внутренняя и внешняя. Сразу оговоримся и уточним, что внутренняя и внешняя причины рассматриваются таковыми относительно потребителей. Первая из них заключается в насыщении рынков ВВТ основных российских импортеров. После завершения перевооружения в 2009-2012 гг. объем заказов будет сокращаться. Внешняя причина заключается в угрозе отмены для КНР установленного эмбарго на поставки ВВТ из стран Европы и США, которое было введено в 1989 г. За отмену поставок выступают все ведущие страны ЕС – Германия, Франция, Великобритания и Италия.²⁸ Также вероятно рассматривать возможность диверсификацию поставщиков вооружений во избежание чрезмерной зависимости. Вместе с тем, существует еще один фактор, который, несомненно, окажет влияние на динамику российского экспорта вооружений в данные регионы. Несмотря на то, что продажа лицензий на производство имеет широкое применение во всем мире, продажа лицензий на производство современных образцов в перспективе может обусловить сокращения объемов импорта в силу наличия собственного производства.

Очевидно, что сектор боевой авиации является одним из наиболее перспективных на мировом рынке в силу востребованности продукта и его высокой стоимости. Другими словами, положительная динамика экспорта ВВТ РФ многим обязана именно деятельности производителей боевой авиации. Чрезмерное смещение товарной структуры в сферу продукции для национальных ВВС до недавнего времени также угрожало "устойчивости" российского экспорта. Однако, как было уже показано (рис. 7), в последние несколько лет в данной области произошли положительные сдвиги.

На фоне темпов продвижения испытаний истребителей 5-го поколения F-22 "Raptor" и F-35 JSF, Россия фактически не обладает даже прототипом пятого поколения. Каковы могут быть последствия затягивания с разработкой и запуском в серийное производство истребителя 5-го поколения? Согласно мнению экспертной группы Госдумы РФ по промышленности, строительству и наукоемким технологиям, за период 2005-2015 гг. в мире будет продано до 3 тыс. боевых самолетов на сумму до 130 млрд долл. Соответствующий сектор мирового рынка и структура импортеров будут иметь следующий вид (табл. 6).

Таблица 6: Структура мирового рынка боевой авиации в 2005-2015 гг.

Доля экспортера		Доля импортера	
Россия	25	Европа и Канада	20,4
США	31	Южная Азия	14,3
Западная Европа	29	ЮВА	19,1
Прочие	15	КНР	11,4
		БВ и СА	3,4
		ЛА	7,5
		СНГ	2,5

Источник: Российские оборонщики приспосабливаются к изменениям на китайском рынке авиатехники // Известия от 16.11.2004 г.

²⁸ Погоня за оружием. // Российская газета от 07.04.2005.

Приблизительно аналогичный прогноз был сделан агентством *Forecast International*, который утверждает, что за период 2005-2014 гг. в мире может быть продано до 4 тыс. единиц боевой авиации на сумму до 158 млрд долл. Ведущими экспортерами будут АХК "Сухой", Boeing (США), Lockheed Martin (США), Dassault Aviation (Франция). Лидером продаж по прогнозу станет консорциум Eurofighter (ЕС).²⁹

В ближайшие годы Россия действительно может занимать четверть мирового рынка боевой авиации, однако после 2010 г. такой высокий показатель может не состояться. Дело в том, что, несмотря на дороговизну F-22 (до 100 млн долл. за единицу)³⁰, США рассматривают данный истребитель исключительно для нужд национальных ВВС. Первая эскадрилья (от 12 до 16 единиц) уже поступила на вооружение ВВС США.³¹ Вероятно, предугадав стагнацию мирового рынка тяжелых истребителей, на мировой рынок к 2010 г. будет выставлен более легкий F-35.³² Подобный приоритет связан, во-первых, с его ценой, которая будет в интервале 35-50 млн долл.³³, а, во-вторых, с конъюнктурой мирового рынка, 80-85% которого занимают легкие фронтовые истребители типа "МиГ" со взлетной массой до 20 тонн. В результате, можно предположить, что после выхода на мировой рынок F-35 сможет оказать существенную конкуренцию российским моделям, тем более, что они 4-го поколения. Сокращению доли сектора боевой авиации будет способствовать вытеснение РФ с рынков стран АТР. Из данных табл. 6 видно, что в случае вытеснения с рынка АТР аналогичный по емкости и платежеспособности регион отсутствует. Другие рынки, такие как Африка, СНГ и Латинская Америка, не смогут заключать столь крупные контракты, которые могут себе позволить страны АТР.

По причине того, что на основе, в том числе и перечисленных факторов, прогнозируется снижение объемов экспорта вооружений, актуальным становится определение стратегии на мировом рынке ВВТ для российских экспортеров. На настоящий момент можно с уверенностью говорить о том, что отечественными экспортерами ВВТ заняты не все "ниши" рынка ПВН. Как минимум, двум из них не уделяется должного внимания, хотя выход на них может не только частично компенсировать сокращение потребления со стороны КНР и Индии, но и в дальнейшем привести к подписанию новых контрактов. К таковым "нишам" мирового рынка вооружений относятся рынок послепродажного обслуживания и рынок модернизации физически и морально устаревшей техники.

Послепродажное обслуживание включает в себя сервисное обслуживание и поставку запчастей для боевой техники. До недавнего времени, в этом сегменте российские предприятия были очень слабо представлены на мировом рынке, тогда как СССР поставлял запчастей на сумму примерно 400-500 млн долл.³⁴ Очевидно, что с поставщиком, который не в состоянии обеспечить сервисное обслуживание дорогостоящей техники импортеры контракты заключали неохотно и более того, некоторые контракты были потеряны. Объем поставок запчастей и объем сервисного обслуживания независимыми экспортерами в 2005 г. составил около 300 млн долл., аналогичный показатель в отношении ФГУП "Рособоронэкспорт" - 400 млн долл.³⁵ Таким образом, совокупная стоимость поставок запчастей в 2005 г. составляет порядка 700 млн долл. При условии сохранения тенденции, сокращение импорта ВиВТ азиатскими потребителями будет частично компенсировано валютными поступлениями от поставок запасных частей.

²⁹ Истребители в небе. // Washington ProFile от 15.04.2005 г.

³⁰ По данным материалов сайта "Русское оружие" на legion.wplus.net со ссылкой на ИА "Русская авиация и космонавтика" от 28.11.2005.

³¹ Материалы сайта "Русское оружие" на legion.wplus.net со ссылкой на ИА "Русская авиация и космонавтика" от 19.12.2005.

³² Материалы сайта www.bbsrussian.com от 16.06.2005.

³³ Материалы сайта "Русское оружие" на legion.wplus.net со ссылкой на ИА "Русская авиация и космонавтика" от 28.11.2005.

³⁴ Материалы сайта Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru.

³⁵ Установленный на 2005 год план по экспорту ПВН будет перевыполнен, АРМС-ТАСС от 30.12.2005.

Другой весьма емкой нишей является рынок модернизации устаревшей техники. Данному сектору в РФ также уделено не много внимания, тогда как по разным оценкам только рынок авиации может ежегодно приносить экспортерам до 5 млрд долл. ежегодно. Это обусловлено тем, что в настоящее время в мире находится большое количество единиц боевой авиации. В то время как новые виды вооружений имеют высокую стоимость, а "утяжелять" расходную часть бюджета посредством роста оборонных расходов многие страны не хотят, рынок модернизации выглядит перспективным по двум причинам. Во-первых, модернизация единицы может составлять до 20% стоимости новой аналогичной модели при том, что боевая эффективность остается примерно равной.³⁶

Перспективность данного рынка состоит в том, что контракты на ремонт и модернизацию могут в дальнейшем принести контракты на поставку новых видов вооружений. Вместе с тем, по данным на 2004 г. в мире эксплуатируется более 9000 боевых самолетов производства США (около 42% всех боевых самолетов в мире), свыше 5500 советского/российского производства (25%), 4800 китайского (22%), остальные – 11% – боевые самолеты производства Франции, Швеции, Великобритании, Германии, Италии и Израиля.³⁷ Другими словами, по грубым оценкам, согласно количеству отечественных самолетов в мире, совокупная стоимость их модернизации составляет более 20 млрд долл. Несмотря на то, что существенная конкуренция оказывается со стороны европейских стран и Израиля, существенная емкость данного рынка очевидна.

Несколько слов необходимо сказать о космическом рынке навигационных услуг. По данным тайваньского исследовательского центра Industrial Economics & Knowledge Center, в 2005 г. объем продаж устройств GPS-приемников достиг 101,3 млн. штук. Мировой рынок навигационной аппаратуры оценивается в 15 млрд. долл. в год и растет ежегодно на 25–30%. В России система аналогичная американской – ГЛОНАСС все никак не может введена в эксплуатацию.³⁸ К концу 2007 г. Роскосмос обещает ввести систему в эксплуатацию в составе 18 космических аппаратов (КА). Однако Россия – не равнина. На многих территориях надгоризонтный спутник не виден, соответственно и определить ничего нельзя. При 18 спутниках ГЛОНАСС будет доступна только самолетам и кораблям в открытом море, а для большинства других пользователей недоступна по 2 часа и более в сутки. Необходимо как минимум 24 работающих КА на орбите, плюс как минимум 3-5 резервных спутника. Поэтому США держат на орбитах в данный момент 29 спутников "Навстар", все работающие, и собираются в будущем довести их число до 48. Существует угроза того, что Минфин РФ, выполнив задачу ввода в эксплуатацию системы, прекратит финансирование проекта как законченного. Это крайне опасно, т. к. ГЛОНАСС – это система военного навигационного обеспечения. Ее надо развивать и поддерживать, не надеясь на американскую GPS. Сейчас рынок навигационного сервиса в России безраздельно принадлежит американской GPS. На сегодня только 1,2 тысячи российских летательных аппаратов из 5 тысяч оснащены навигационной аппаратурой, при этом 92% вертолетов и самолетов оснащены системой GPS, и лишь 8% – системой ГЛОНАСС. В ответ на какие-

³⁶ Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. ООО "Военный парад". 2001, с. 42-43.

³⁷ Материалы Агентства ТС ВПК: www.ts.vpk.ru.

³⁸ Из 19 космических аппаратов орбитальной группировки ГЛОНАСС на 01.04.2007 действуют 12, еще один с декабря 2006 г. готовится вступить в строй, 3 выведены на списание ("вывод из системы") – отработали от 45 до 65 месяцев, 3 считаются на техобслуживании. Для сравнения: срок службы американских КА типа "Навстар" – свыше 170 месяцев. Ввод в эксплуатацию – месяц-полтора. На техобслуживание они вовсе не уходят. Система надежна, проверена, а потому не боится конкуренции. По данным Министерства торговли США, GPS-приемники используются для решения прикладных задач в авиации – 5%, на морском транспорте – 2%, в вооруженных силах – 2%, остальные 90% – позиционирование и управление наземным транспортом, личный автотранспорт, производственное применение, геодезия, широкое применение в быту вплоть до контроля передвижения детей и домашних животных.

то действия России, названные, к примеру, администрацией США "газовым шантажом", территория нашей страны может быть закрыта для определения спутниковых координат.³⁹

* * *

В заключении можно сделать ряд обобщающих выводов:

1. Одним из главных инструментов, обеспечивающих устойчивость развития российского высокотехнологичного сектора во внешнеэкономическом аспекте должна быть экономическая дипломатия. Поскольку этот сектор в силу его повышенной капиталоемкости сложно иметь достаточно мощные, окупающие его затраты финансовые источники развития только в границах национальной экономики, предстоит острая борьба (не только конкурентная) за более достойное место на рынках высокотехнологичных товаров и услуг. Эффективная экономическая дипломатия невозможна без разработки и принятия на государственном уровне общенациональной внешнеэкономической стратегии, определяющей её главные цели, методы и средства их достижения, конкретные задачи применительно к крупным сегментам внешнеэкономических отношений, отдельным регионам и рынкам, действенные инструменты решения поставленных задач. При формировании стратегии определяющее значение имеет правильное выстраивание приоритетов экономической дипломатии, ее надлежащее финансовое, организационное и кадровое обеспечение. В условиях глобализации экономическая дипломатия, как одна из важнейших функций государства в деле устойчивого развития экономики, приобретает комплексный, системный характер, она должна опираться на тесное взаимодействие широкого круга государственных и предпринимательских структур, общественных организаций.

3. Другим критически важным внешнеэкономическим условием развития высокотехнологичного сектора является всемерное поддержание высокого уровня цен на товары российского сырьевого экспорта, рациональное регулирование объемов и динамики этого экспорта. Необходимо квалифицированное управление той частью доходов от продажи сырьевых товаров, которая через бюджетную систему идет на финансирование высокотехнологичного сектора (через реализацию тех же национальных проектов, гособоронзаказ и т.п.). Кроме того, расширяющиеся финансовые возможности сырьевых секторов экономики должны преодолеть барьеры на пути отраслевого и межотраслевого перетока капитала, обеспечивая тем самым собственное расширенное воспроизводство ресурсной базы, а также развитие перерабатывающих мощностей. Необходимое оборудование для этого может и должен создавать высокотехнологичный сектор, но для этого необходима последовательная научно-промышленная и бюджетная политика государства, которая пока даже не сформулирована.

4. Переход на западные стандарты качества продукции, являясь, казалось бы, внутренней проблемой, на самом деле может способствовать повышению загрузки мощностей российских высокотехнологичных предприятий внешними заказами, встраиванию предприятий в кооперационные научно-производственные цепочки иностранных и транснациональных корпораций. Тем самым появляются обнадеживающие перспективы для выхода российских предприятий на внутренние товарные и финансовые рынки других стран, на мировые рынки. В этот процесс могут быть вовлечены не только крупнейшие корпорации, но и предприятия второго эшелона. Намечившееся усиление кооперации российских

³⁹ ГЛОНАСС почти не видна. // Независимая газета от 06.04.2007.

и иностранных компаний является важнейшим фактором повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

5. Другим перспективным направлением преодоления или сокращения технологического отставания российских предприятий может стать международное научно-техническое и технологическое сотрудничество с иностранными компаниями. Спектр видов деятельности здесь может быть достаточно обширным – от организации совместных предприятий, сборочных производств, изготовления комплектующих изделий до организации совместных НИОКР, последующем воплощении новшества в товары и услуги.

6. Гарантией устойчивости развития экспорта высокотехнологичного сектора является его диверсификация. Необходимо создать условия для максимальной диверсификации экономики, в противном случае будет нарастать угроза внешних рисков, вызванных возможными резкими колебаниями мировой конъюнктуры на мировых сырьевых рынках. Особое внимание на современном этапе следует уделить сектору сервисного обслуживания и запчастей, а также ремонта и модернизации способны сначала компенсировать сокращения объема импорта со стороны традиционных импортеров – КНР и Индии, и в дальнейшем привести к подписанию контрактов на поставку новой техники.

Авторская справка:

БЕНДИКОВ Михаил Абрамович, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН.

ФРОЛОВ Игорь Эдуардович, доктор экономических наук, зав. лабораторией Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

ЛЕБЕДЕВ Кирилл Константинович, аспирант Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 07-06-00196а).