

**Лебедев К.К.,**

аспирант ИНП РАН, Москва

### **Внешнеэкономическая стратегия экспортеров вооружений России**

После подведения итогов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) российского оборонно-промышленного комплекса (ОПК) за 2003 г., когда объем экспорта вооружений и военной техники (ВиВТ) превысил отметку в 5 млрд долл., в средствах массовой информации (СМИ) высказывались мнения о достижении максимума экспортного потенциала ОПК. Более того, высказывалось предположение, что и в дальнейшем эти объемы будут снижаться [1]. Однако, итоги 2004 г. показали прирост объема экспорта вооружения относительно 2003 г. Несмотря на это, в СМИ снова зазвучали опасения о снижении объемов экспорта уже по итогам 2005 г. [2,3,5,7]. По итогам 2005 г. объем экспорта ВиВТ вырос относительно 2004 г. Таким образом, непрерывный рост объема экспорта вооружений продолжается с 1999 г.

Благодаря этому, российский ОПК, уверенно занимает второе место в мире по объемам экспорта, уступая лишь США. Более того, согласно данным, опубликованным Стокгольмским Международным институтом исследований проблем мира (SIPRI), по итогам 2005 г. Россия вышла на первое место в сфере экспортных поставок ВиВТ<sup>1</sup>. После сокращения в период 1990-х годов возобновился рост доли российского сектора на мировом рынке вооружений и военной техники.

Вместе с тем, основными положительными моментами выступают все же не динамичный количественный рост объема экспорта. Особое значение имеет активизация российских экспортеров в определенных нишах мирового рынка, что в перспективе окажет мультипликативный эффект на весь ОПК России.

Данный факт позволяет сделать вывод о том, что у российских экспортеров ВиВТ начала формироваться *внешнеэкономическая стратегия на мировом рынке вооружений на средне – и долгосрочную перспективу*, которая позволит перейти от количественного роста экспорта (только за счет поставок новых образцов ВиВТ) к его качественному росту (комплексные поставки товаров и услуг, т.е. новых образцов, запасных частей, услуги послепродажного обслуживания и модернизации). Вместе с государственной поддержкой, которая оказывается в настоящее время, это

---

<sup>1</sup> На первое место РФ вышла благодаря системе оценки организации SIPRI, которая основана на так называемых Trade – indicators. Согласно этой системе, для аналогичных типов вооружений используется одинаковая стоимостная оценка, которая зачастую достаточно далека от реальной или рыночной стоимости боевой системы. Таким образом, доллары, являющиеся единицей измерения SIPRI, существенно отличаются от реальной денежной единицы США. В реальном же выражении стоимости доллара на первом месте все же остаются США.

будет способствовать дальнейшему укреплению «веса» России на специфическом и высококонкурентном рынке вооружений, имеющем для отечественного наукоемкого и высокотехнологичного машиностроения (наукоемкий и высокотехнологичный сектор – НВТС МСК) огромное значение.

### Итоги экспорта ВиВТ за период 1998–2005 гг.

За период «кризисной стабилизации» 1993–1997 гг. среднегодовой темп роста объемов экспорта ВиВТ составил 3,3%, максимальный рост наблюдался по итогам 1995 г. и составил 77,3%, по отношению к предыдущему периоду, максимальное снижение наблюдалось в 1994 г., когда объем экспорта составил лишь 55% объема 1993 г.

За период экономического роста в 1998–2005 гг. среднегодовой темп роста составил 11,8%, превысив показатель предыдущих лет втрое. Максимальный прирост объема экспорта наблюдался по итогам 1999 г. – 30,2%, и в 2002 г. – 30%. Минимальный прирост наблюдался в 2001 г. – 0,6% (рис. 1) [2,4,7,8].

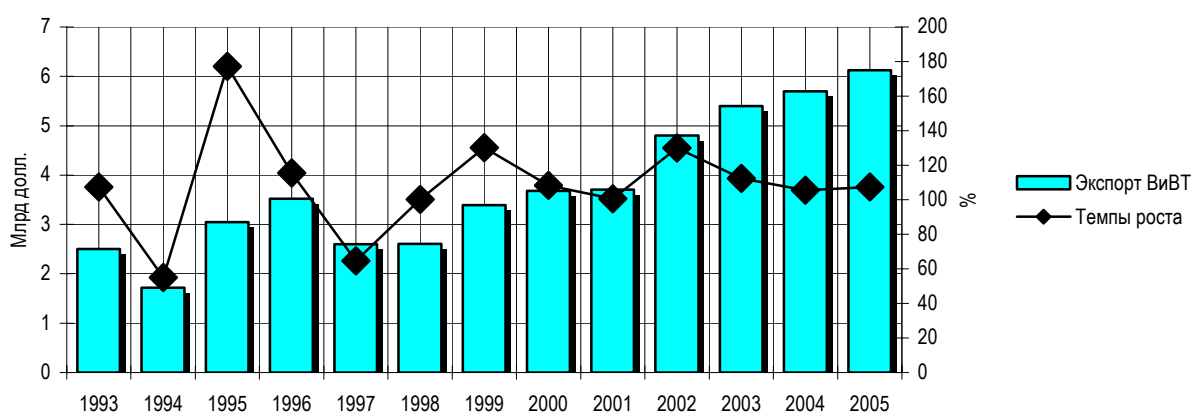


Рис.1. Динамика объема экспорта ВиВТ за период 1993–2005 гг.

По итогам 2003 г. показатель объема экспорта впервые преодолел отметку в 5 млрд долл. (5,4 млрд долл.) Год спустя объем экспорта вырос на 5,5% и составил 5,7 млрд долл. Уже в 2005 г. была преодолена отметка в 6 млрд долл. Объем экспорта по итогам 2005 г. вырос относительно 2004 г. на 7,5% и составил рекордные 6,126 млрд долл.<sup>2</sup> По плану Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству (ФС

<sup>2</sup> На заседании комиссии по военно-техническому сотрудничеству (ВТС) 29 декабря 2005 г. Президент РФ В.В. Путин сообщил, что объем экспорта вооружений составил лишь 5,3 млрд долл. [9]. Несоответствие заявленных данных фактическим происходит довольно часто. Так, издание «Ведомости» опубликовало материал, в котором

ВТС), объем экспорта по итогам 2006 г. снизится на 11,3% до уровня 5,5 млрд долл. [14], однако в дальнейшем, по словам М. Дмитриева, продуктовая структура портфеля государственного посредника в области экспорта ВиВТ «Рособоронэкспорта» позволит в 2007 г. достигнуть объема экспорта на уровне 7 млрд долл. [13].

Согласно утверждению замдиректора ФС ВТС А. Денисова, в товарной структуре экспорта 2005 г. доля ВиВТ для военно-морских сил (ВМС) составила в среднем 55%, ВиВТ для военно-воздушных сил (ВВС) – 30%, доля ВиВТ для сил противовоздушной обороны (ПВО) и ВиВТ сухопутных войск – 14%, и всего 1% заняли поставки стрелкового вооружения [15].

Военно-техническое сотрудничество поддерживается с 82 странами мира. По данному показателю Россия уступает только США, которые поддерживают ВТС со 100 государствами. Страны «евротройки» – Великобритания, Германия и Франция – поддерживают ВТС лишь с 26, 26 и 29 странами соответственно [16]. Однако до 70% экспорта ВиВТ РФ приходится всего на двух импортеров – Индию и КНР, которые приступили к масштабному перевооружению собственных вооруженных сил (ВС) в конце 1990-х годов.

Экспортный портфель заказов ФГУП «Рособоронэкспорта» по итогам 2005 г. составил около 13 млрд долл. Доля России на мировом рынке вооружений по итогам 2005 г. превысила 20%.

Таким образом, 2005 г. стал для отечественных экспортеров вооружений удачным, причем не только в силу роста стоимости объема поставляемых образцов. Гораздо большее значение имеют успехи экспортеров в отдельных секторах мирового рынка, что свидетельствует о положительной динамике качественного аспекта внешнеэкономической деятельности. В случае продолжения подобной динамики российские экспортеры создадут предпосылки для расширения собственной доли мирового рынка со всеми вытекающими из этого положительными последствиями для них самих и для НВТС МСК РФ в целом.

## **Количественные и качественные факторы экспорта ВиВТ**

---

сообщалось о снижении объема экспорта 2004 г. Согласно этой публикации, ФГУП «Рособоронэкспорт» подвергает сомнению возможность повторения рекорда 2003 г., когда объем экспорта ожидался на уровне около 5 млрд долл. [10]. Уже в 2005 г. в публикации «Ведомостей» сообщалось о том, что объем экспорта по итогам 2004 г. составил 6 млрд долл. [11]. А днем ранее РИА «Новости» со ссылкой на главу Федеральной службы по ВТС Дмитриева М. сообщило об аналогичных «Ведомостям» данных [12].

Пользуясь терминологией Ю.В. Яременко в его «Теории многоуровневой экономики», определим компонентную структуру экспорта как набор количественной и качественной составляющих.

К количественной составляющей отнесем:

- стоимость объема экспорта;
- динамику стоимости экспортного портфеля ФГУП «Рособоронэкспорт».

В состав качественной составляющей войдут:

- географическая структура экспорта (т.е. территориальное распределение поставок);
- товарная структура экспорта (т.е. диверсификацию видов вооружений, поставленных за тот или иной период времени);
- производство и «вывод» на мировой рынок принципиально новых видов вооружений или качественно отличающихся от предшествующих моделей;
- расширение участия экспортеров в таких секторах мирового рынка, как «Запчасти и послепродажное обслуживание» (ЗиП) и «Модернизация морально и физически устаревших образцов ВиВТ».

Положительная динамика составляющих качественного фактора роста имеет особое значение, так как свидетельствует о совершенствовании деятельности экспортеров, развитии их маркетинговой политики и стремлении к диверсификации деятельности для обеспечения устойчивости бизнеса в случае смены мировой конъюнктуры. Поступательное развитие в группе качественной составляющей автоматически приведет к росту объема портфеля «Рособоронэкспорта» и далее к росту объема всего экспорта. Другими словами, рост стоимости экспорта и объема портфеля этого госпосредника является производной от составных качественной группы, а не наоборот. Претендуя на статус одного из ведущих экспортеров вооружений, отечественным поставщикам необходимо уделять большее внимание развитию именно качественной составляющей ВЭД.

Рассматривая все факторы комплексно, *мы формируем внешнеэкономическую стратегию российских экспортеров ВиВТ на мировом рынке вооружений на средне – и долгосрочную перспективу*, позволяющую достигать не только экономических выгод, но и формировать политический инструмент.

**Положительные итоги 2005 г. в сфере качественной составляющей торговли вооружением**

**Региональная и товарная структура экспорта.** Товарную структуру экспорта вооружений можно разделить на несколько укрупненных секторов, в числе которых:

- ВиВТ для ВВС;
- ВиВТ для ВМС;
- ПВО и ВиВТ для сухопутных войск.

Товарная структура экспорта зависит от предмета контракта, т.е. от образцов ВиВТ, на поставку которых было заключено соглашение. Именно этим до недавнего времени и было обусловлено смещение товарной структуры экспорта ВиВТ в сторону ВиВТ для ВВС. Китай и Индия в конце 1990-х годов подписали с российскими производителями крупнейшие в истории нашей страны контракты на поставку истребителей поколения «4+»<sup>3</sup> – Су-27УБК, Су-27СК и Су-30МК. Последняя партия была отгружена НПК «Иркут» лишь в 2005 г. Таким образом, изменение товарной структуры экспорта по итогам 2005 г. в пользу ВМФ было вполне ожидаемым, так как по завершению перевооружения национальных ВВС КНР и Индия приступили к модернизации флота (рис. 2) [17,18].

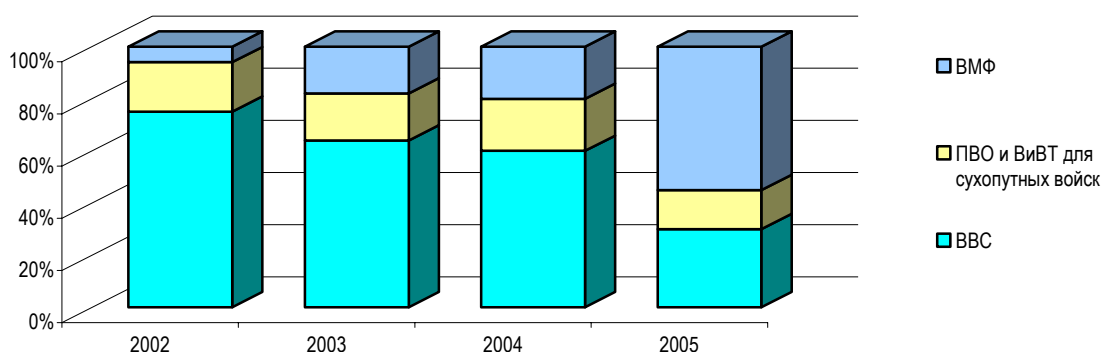


Рис. 2. Товарная структура экспорта ВиВТ РФ в период 2002–2005 гг.

Несмотря на то, что существует вероятность смещения товарной структуры в сторону ВиВТ для ВМФ, как это было ранее с вооружением ВВС, пока итоги 2005 г. в сфере товарной структуры положительные. Товарная структура экспорта ВиВТ диверсифицирована за счет увеличения доли вооружений ВМФ. Это означает, что завершение перевооружения национальных ВВС Индии и КНР не приведет к обвальному снижению экспорта ВиВТ. Кроме того, разносторонний экспорт будет

<sup>3</sup> Обозначение поколения истребителей «4+» является формальным. Подобная трактовка появилась после коммерческого успеха истребителя Су-30МК, на которых устанавливаются реактивные двигатели с изменяемым вектором тяги, повышающим его летные характеристики по сравнению с истребителями того же четвертого поколения.

поддерживать загрузку большего числа ОПК, что в условиях недостаточного ГОЗ имеет огромное значение.

Наиболее важным является тот факт, что формирование и диверсификация товарной структуры напрямую зависит от структуры географической. Ведь набор импортируемых ВиВТ зависит от многих параметров, которые зачастую сложились исторически и изменить их нет возможности. Такими основными параметрами являются:

- территориальная протяженность страны-импортера;
- уровень военной угрозы, которая может исходить от политических сил, внутри страны, граничащей со страной-импортером;
- наличие территориальных вод;
- содержание военной доктрины страны-импортера и т.д.

Другими словами, чем более развитой является географическая структура, тем более диверсифицированной будет структура товарная, но не наоборот. По итогам 2005 г. в составе товарной структуры экспорта произошли изменения, но они произошли благодаря прежнему составу импортеров. Увеличение доли ВиВТ для ВМФ произошло на фоне сокращения доли ВиВТ для ВВС, тогда как при более диверсифицированной региональной структуре сокращение доли ВВС могло и не произойти, а значит, и объемы экспорта – быть выше.

Неразвитая региональная структура экспорта вызвала опасения из-за возможного сокращения объема экспорта после сокращения спроса со стороны основных импортеров, чему могут служить два весомых фактора:

1. Завершение масштабной модернизации национальных ВС основных импортеров.
2. Переориентация импортеров на образцы ВиВТ производства других стран, что, во-первых, может быть связано с неудовлетворенностью качеством послепродажного сопровождения дорогостоящей продукции, а, во-вторых, – стремлением к диверсификации поставок для снижения зависимости от одного поставщика. В-третьих (относительно КНР), отменой эмбарго, введенного в 1989 г. В частности страны «евротройки» уже не раз поднимали вопрос о возможности отмены санкций. Стремление ведущих европейских стран отменить санкции оправдано емкостью китайского рынка, на котором РФ фактически не знает конкуренции. Впрочем, и сам Китай добивается отмены санкций, начиная с 2003 г. В случае отмены эмбарго существует

большая вероятность если не вытеснения РФ с рынка КНР, то частичного сокращения российской доли рынка.

На фоне неразвитой географической структуры экспорта спроса со стороны КНР и Индии имел ключевое значение, и при сокращении спроса с их стороны, сокращение объема экспорта ВиВТ РФ было ожидаемым. Для обеспечения устойчивости ВЭД и нивелирования риска резкого снижения объемов экспорта необходимо расширить географию поставок, что и было частично достигнуто в 2005 г.

Так, Россия вновь открыла для себя латиноамериканский рынок, который после распада СССР был утерян. Кроме того, ожидалось, что возможное сокращение спроса со стороны КНР и Индии будет компенсировать Алжир. Подписав с этой страной соглашения, Россия (кроме латиноамериканского рынка) сможет выйти на рынки стран Северной Африки, с которыми СССР вел тесное ВТС.

В 2005 г. были подписаны соглашения с Венесуэлой на поставку 15 вертолетов, в том числе 6 единиц Ми-17 (транспортно-пассажирский вариант), 8 единиц Ми-35 (вертолет огневой поддержки пехоты) и один вертолет Ми-26 (транспортный вариант). Первые три вертолета Ми-17 уже доставлены заказчику [41]. Стоимость контракта – 200 млн долл. [44]. Также другой подписанный в 2005 г. контракт предполагает поставку 100 тыс. единиц автоматического стрелкового оружия марки «Калашников». Более того, в мае 2006 г. первая партия из 33 тыс. единиц была уже поставлена заказчику. Стоимость контракта составила 54 млн долл. Вероятным продолжением ВТС является возможность строительства в Венесуэле завода по производству автоматов Калашникова в течение ближайших 5 лет. Уже в июне 2006 г. Президент Венесуэлы У. Чавес заявил, что, кроме того, существует вероятность приобретения 24 российских истребителей Су-30, а также истребителей Су-35. Первая партия машин может поступить заказчику уже в 2006 г.

Реализация заключенных контрактов и заявленных планов существенно укрепит позиции российских экспортеров на емком латиноамериканском рынке, где недовольство политикой США побуждают страны проводить модернизацию национальных ВС. По данным представителя ФГУП «Рособоронэкспорт», емкость рынка стран Южной Америки составляет 24 млрд долл., однако доля РФ пока составляет лишь 5% [45], т.е. экспортеры РФ могут рассчитывать на сумму не более 1,2 млрд долл. Последние контракты позволяют надеяться на скорый рост российской доли латиноамериканского рынка.

**Государственная поддержка.** Март 2006 г. стал своего рода примером того, к каким результатам может привести поддержка отрасли на высшем уровне власти. Напомним, что 10 марта 2006 г. состоялся визит Президента РФ В.В. Путина в Алжир. В ходе визита было подписано соглашение, которое может стать отличным финалом работы ФГУП «Рособоронэкспорта». Так, еще в мае 2004 г. появилась информация о возможности приобретения Алжиром 50 истребителей производства РСК «МиГ» [29]. В условиях сложного финансового положения корпорации, которое несколько улучшилось после разрешения финансовых вопросов к РСК «МиГ» со стороны Минфина РФ, столь крупный контракт привел бы к финансовой стабилизации и загрузке мощностей предприятия на несколько лет. Однако далее, схема контракта изменилась и предполагала уже списание государственного долга Алжира в объеме 4,7 млрд долл., но при увеличении стоимости контракта и расширении номенклатуры приобретаемых вооружений. В итоге в ходе визита В.В. Путина было подписано межправительственное соглашение со следующими параметрами (табл. 1).

**Таблица 1. Предварительная структура контракта на поставку ВиВТ в Алжир**

Наименование ВиВТ	Статус единиц	Количество единиц	Стоимость, млрд долл.
Тяжелый фронтовой истребитель «Су-30МКИ» (АХК «Сухой»)	Новый	28	
Легкий фронтовой истребитель «МиГ-29СМТ» (РСК «МиГ»)	Новый	34-36	
УБС «Як-130» (ОКБ им. Яковлева в составе НПК «Иркут»)	Новый	14-16	
Фронтовой истребитель «МиГ-29» (РСК «МиГ»)	Возврат поставщику	36	
	Перепродажа третьим		



	странам.		
Танк «Т-90» (ФГУП ПО «УралВагонЗавод»)	Новый	До 300	1
Танк «Т-72» (ФГУП ПО «УралВагонЗавод»)	Модернизация	До 250	От 0,2
Зенитно-ракетная система «С-300ПМУ-2» (ОАО Концерн-ПВО «Алмаз-Антей»)	Новый	8	1
Пушечный зенитно-ракетный комплекс «Тунгуска» (ОАО «Ульяновский механический завод» в составе ОАО Концерн-ПВО «Алмаз-Антей»)	Новый	30	0,5
Противотанковые ракеты «Метис», «Корнет» (ГУП «Конструкторское бюро приборостроения» (КБП))	Новый		
Боевые корабли для ВМС Алжира	Ремонт		
<b>Стоимость соглашений, всего</b>	<b>До 7,5</b>		

Источник: [30,31]

Вероятно, пока подписаны твердые контракты на поставки не всех (перечисленных) видов вооружений. Однако, твердые контракты подписаны на поставку Су-30МКИ, МиГ-29СМТ и Як-130 на сумму 3,5 млрд долл. Об этом сообщил генеральный директор и конструктор РСК «МиГ» – А. Федоров [32]. Кроме того, в рамках подписанного соглашения, 8 апреля 2006 г. в Казань прибывал Министр обороны и глава ВМФ Алжира для ознакомления с продукцией «Зеленодольского судостроительного завода» (ЗСЗ). Особое внимание было приковано к корвету класса 11159 «Гепард». Ранее поставленные корветы «Ягуар» производства ЗСЗ готовятся пройти процесс модернизации и ремонта на мощностях предприятия [33]. Таким образом, подписанное межправительственное соглашение пока

не говорит о 100% контрактах на всю указанную сумму, однако условия соглашения свидетельствуют о том, что списание долга произойдет в случае размещения заказов и их оплаты на сумму не меньшую или большую 4,7 млрд долл. Поскольку 6 июня 2006 г. В.В. Путин подписал федеральный Закон «О ратификации соглашения между правительством РФ и правительством Алжирской Народной Демократической Республики о торгово-экономических и финансовых отношениях и об урегулировании задолженности Алжирской Народной Демократической Республики перед РФ по ранее предоставленным кредитам и протокола к нему» [47], можно предполагать, что российские предприятия получат контракты на сумму не менее 4,7 млрд долл.

После подписания данного соглашения, объем портфеля «Рособоронэкспорта» вырос относительно итогов 2005 г. сразу на 40% – до 18 млрд долл. [46].

### **Сектора ЗиП и модернизации морально и физически устаревших образцов ВиВТ**

Не секрет, что кроме продажи того или иного продукта, необходимо обеспечивать его обслуживание, особенно такой дорогостоящей продукции, как военная техника. В данном случае, импортер рассчитывает на предоставление всего необходимого сервиса в срок. В противном случае ненадежность сервисных гарантий поставщика может снизить спрос со стороны импортера. Итоги последних лет показали активизацию российских экспортеров в данных секторах ЗиП, что сразу же отразилось на стоимости поставленных услуг. Как и в области поставок новых образцов ВиВТ, которые были разработаны еще в СССР, широким возможностям в секторах ЗиП и модернизации Россия также частично обязана СССР, который в рамках обеспечения национальной безопасности осуществлял поставки ВиВТ многим странам мира<sup>4</sup>. Теперь же поставленное ранее советское вооружение устарело и требует ремонта и модернизации.

Итоги 2002 г. показали неплохой результат, и объем поставок в секторе ЗиП составил 130 млн долл., [20] однако год спустя, экспорт в данной сфере сократился в 4 раза и составил лишь 30 млн долл. [22]. Однако, уже по итогам 2005 г. объем экспорта ЗиП составил уже 300 млн., и ожидается на уровне 400 млн. долл. по итогам 2006 г. [19]. Другими словами, в случае реализации прогноза в данном секторе Россия выйдет на советский уровень [21].

---

<sup>4</sup> К 2002 г. в мире насчитывалось 510 единиц «МиГ-21», 220 единиц «МиГ-23», 1200 единиц «МиГ-29», 200 единиц «Су-22», более 80 единиц «Су-25». Таким образом, только модернизация и ремонт ВиВТ ВВС позволит зарабатывать всем экспортерам в мире до 5 млрд долл. в год [27].

В 2005 г. было подписано несколько перспективных контрактов на модернизацию вооружений. Так, в конце прошлого года РФ передала Казахстану 4 модернизированных ударных вертолета Ми-24В [23]. Исходя из стоимости контракта в 3,7 млн долл. [23], стоимость модернизации единицы обошлась в сумму около 900 тыс. долл. Перспективным является тот факт, что в 2006 г. Казахстан запланировал модернизацию еще пяти аналогичных машин, а всего на вооружении находится 50 Ми-24, [23] т.е. при условии дальнейшего ремонта, РФ может заработать только на модернизации казахский Ми-24 около 50 млн долл. С Ираном было подписано соглашение о модернизации и ремонте 35 единиц МиГ-29 и 24 единиц Су-24 (фронтовой бомбардировщик). Вместе с закупкой партии зенитно-ракетных систем ТОР-М1 и нескольких патрульных катеров стоимость контракта составила 1–1,5 млрд долл. [24]. Предполагая, что стоимость партии ЗРК находится на уровне около 700 млн долл. [25], а стоимость патрульного катера относительно не велика, стоимость модернизации 59 единиц может составить до 230–250 млн долл. РСК «МиГ» будет модернизировать МиГ-29 словацких ВВС под стандарты НАТО [26]. Для корпорации «МиГ», находящем не в лучшей финансовом положении, этот контракт принесет несколько миллионов долларов дохода<sup>5</sup>. Кроме всего, в 2005 г. РСК «МиГ» на авиасалоне Dubai Airshow–2005 планировала заключить первый в ее истории контракт по схеме *trade in*<sup>6</sup>, которая предполагает частичный зачет в оплату контракта стоимости ранее поставленных устаревших образцов вооружений. В рамках этого контракта планировалась замена перехватчиков МиГ-25 на современные образцы МиГ-31 [28].

Результатами успешной работы в вышеуказанных секторах станет рост стоимости оказанных услуг и формирование положительного имиджа российских экспортеров на мировом рынке вооружений, как поставщиков предоставляющих весь необходимый сервис по техническому обслуживанию и послепродажного сопровождения, а также модернизации. Все это приведет к укреплению позиций российских экспортеров в том или ином регионе, в том числе и в силу роста конкурентоспособности российской продукции.

***Кризис разработок новых образцов ВиВТ.*** Кроме положительных тенденций последних лет необходимо отметить один существенный отрицательный фактор, который может поставить под угрозу реализацию внешнеэкономической стратегии.

---

<sup>5</sup> Число истребителей и стоимость контракта неизвестна.

<sup>6</sup> По той же схеме РСК «МиГ» будет осуществляться и контракт с Алжиром.

В настоящее время вооружение нового поколения разрабатывается практически во всех видах ВВТ. В частности, в секторе ракетного вооружения ведутся работы и испытания новых образцов ядерной триады. Несмотря на то, что ядерные межконтинентальные баллистические ракеты (МБР) «Тополь-М» шахтного базирования уже поступают на вооружения РВСН РФ, сокращение дивизий ракетных войск стратегического назначения (РВСН) происходит опережающими темпами. Мобильные комплексы «Тополь-М» пока не начали поступать в ВС, тогда как старые образцы снимают с вооружения. Морской комплекс «Булава» также проходит испытания и будет установлен на стратегических атомных подводных ракетносцах нового класса «Борей». Три АПЛ этого класса в настоящее время стоят на стапелях «Севмаша» (г. Северодвинск, Архангельская область). К слову сказать, первая лодка этой серии – «Юрий Долгорукий» была заложена еще в 1995 г.

Однако, если новые виды вооружений в сфере стратегического и ядерного вооружения не имеют коммерческой ценности, то вопрос о разработке истребителя 5-го поколения стоит в настоящее время наиболее остро. Напомним, что разработкой перспективного авиационного комплекса фронтовой авиации (ПАК ФА) занимается АХК «Сухой». И в первоначальном варианте планов предполагалось, что будет дорабатываться «революционный» Су-37 «Беркут» с обратной стреловидностью крыла планера. Однако в дальнейшем стало понятно, что в данной области могут произойти существенные изменения, о которых, по понятным причинам, информация в публичных источниках отсутствует. Не рассматривая предполагаемые технические характеристики самолета, укажем лишь причину опасений. Опасность затягивания решения состоит в том, что к 2010–2012 г. на мировой рынок истребителей может выйти первый в мире истребитель 5-го поколения Joint Strike Fighter F-35 (США), который в настоящее время уже начал проходить испытания. В условиях роста требований к продукту со стороны платежеспособных клиентов, выход F-35 может существенно сократить российскую долю рынка истребителей, которая в настоящее время составляет около 25%. Более того, с началом массовых поставок в ВВС США новейшего истребителя F-22 Raptor<sup>7</sup>, США выставят на мировой рынок подержанные истребители предыдущих поколений (F-15, F-16 и др.). Это, вероятно, поможет США занять дополнительный объем рынка, где импортерами выступают страны с относительно скромными финансовыми возможностями. Таким образом, уровень конкуренции существенно возрастет, и

---

<sup>7</sup> Поставки на мировой рынок истребителя F-22 Raptor в настоящее время не рассматриваются в силу его высокой стоимости и стратегической значимости для ВВС США.

Россия может потерять не только платежеспособные рынки Индии и КНР, но и менее емкие рынки стран АТР и Африки. Существенно затруднится доступ к ближневосточному рынку, выход на который может осуществиться в случае поставок Ирану 29 единиц противоракетных комплексов Top-M1, против чего выступают США и Израиль. Опасения подтверждаются намерениями Турции приобрести до 100 единиц JSF на сумму 10 млрд долл. [50].

Между тем, прогнозы состояния мирового рынка истребителей рассматриваются всеми агентствами как противостояние на равных компаний США, ЕС и России. Причем, согласно агентству Forecast International, на период 2005–2014 гг. лидером продаж выступит истребитель ЕС – Eurofighter, а его ближайшими «преследователями» станут Boeing, Lockheed Martin и АХК «Сухой». Емкость рынка в указанный период составит до 158 млрд долл., и в совокупности за десять лет будет куплено более 4 тыс. единиц боевой авиации. [48]. Согласно прогнозу, сделанному в некотором роде «заинтересованным» органом – комитетом Государственной думы по промышленности, строительству и наукоемким технологиям, в период 2005–2015 гг. Россия будет занимать свои 25% рынка. Оценка Комитета несколько ниже оценки Forecast International, и, по прогнозу, емкость рынка составит 3 тыс. истребителей и сумму до 130 млрд долл. Кроме России, крупнейшими его участниками выступят США – 31%, страны Западной Европе – 29% и другие страны – 15%. Структура крупнейших импортеров следующая: страны Европы и Канада – 21%, страны Южной Азии – 14,5%, Юго-Восточной Азии – 19%, КНР – 11,5%, Ближнего Востока и Северной Африки – 3,5%, Латиноамериканский регион – 7,5% и СНГ – 2,5% [49]. Данные прогнозы могут вполне оправдаться, так как дата первых поставок F-35 на мировой рынок, назначенная на 2010–2012 гг., является предварительной и может быть перенесена на более поздний срок. А до выхода JSF российские истребители действительно могут занимать до четверти рынка.

**Государственный оборонный заказ.** Сферу разработок новых образцов, несомненно, поддерживает успех экспортеров на мировом рынке. Однако, кроме этого, необходим рост внутреннего спроса, посредством которого, финансовые ресурсы производителей, которые они смогут направлять на НИОКР, будут также расти. Действительно, проблема низкого уровня государственного оборонного заказа (ГОЗ) стоит с начала 190-х годов, и, несмотря на устойчивую динамику роста объема ГОЗ, начиная с 1999 г., этих средств пока недостаточно (рис. 3) [34-38].

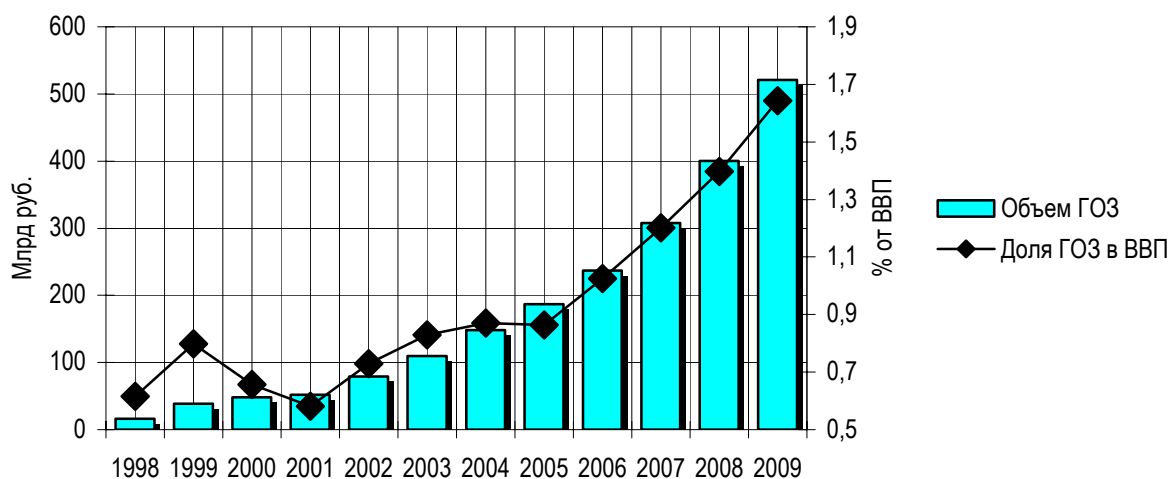


Рис. 3. Динамика ГОЗ в долях номинального ВВП за период 1998–2009 гг.

Несмотря на то, что темпы роста объема ГОЗ замедляются, среднегодовой показатель прироста объема за период 2000–2006 гг. превысил 30%. Наиболее высокие темпы роста наблюдались по итогам 2002 г. – 52% и 2003 г. – 39%, наименьший показатель роста был получен по итогам 2001 г. и составил тогда 8,3%. По итогам 2006 г. объем ГОЗ вырастет на 26,7%, что эквивалентно приросту на 2 млрд долл. Вместе с тем, даже столь внушительных темпов роста не хватает для осуществления полноценного процесса модернизации национальных ВС. К примеру, в 2005 г. ВС РФ должны были получить 4 ракеты стратегического назначения, 9 космических аппаратов, 2 пусковые установки ракетного комплекса «Искандер – М», 17 танков Т-90, 92 единицы БТР-80, два боевых фрегата, один модернизированный стратегический межконтинентальный ракетоносец Ту-160 и один новый Ту-160, 7 модернизированных фронтовых истребителя Су-27СМ [39]. По итогам 2006 г. ожидается, что в состав ВС поступят 6 МБР, 6 космических аппаратов, 31 танк Т-90, 125 единиц БТР. В ВВС поставят 9 самолетов и 8 вертолетов. Кроме того, запланирован ремонт с модернизацией 139 танков, 125 артиллерийских орудий, 104 самолетов, 52 вертолетов. Автомобили специального назначения поступят в количестве 3,7 тыс. единиц [40]. Дело в том, что более 60% средств ГОЗ расходуются на содержание ВС, а не на их развитие. По словам Министра обороны и вице-преьера Правительства РФ С. Иванова, в настоящее время разрабатывается программа, согласно которой направляемые средства на закупку вооружений будут составлять 50% совокупного объема ГОЗ. Однако это произойдет не ранее чем в

2011 г. Пока же, по итогам 2005 г. на закупки ВиВТ и НИОКР было выделено лишь 40% совокупного объема ГОЗ.

Абстрагируясь от структуры расходов в рамках ГОЗ, видно, что ГОЗ находится на низком уровне. В развитых странах на военные расходы выделяется 2,5–3% ВВП. Даже в случае сохранения среднегодовых темпов роста предыдущих лет и пролонгации их на период 2007–2009 гг., к концу 2009 г. объем ГОЗ составит лишь 1,7% ВВП.

Вместе с тем, разработанная программа вооружений на 2007–2015 гг. говорит о том, что к 2015 г. ВС РФ получат в общей сложности около 8600 единиц основной боевой техники. Несмотря на то, что в программе расходы на строительство авианесущих кораблей не предусмотрено, в армию поступят 400 танков (45 батальонов), 4109 БМП и БМД, 3008 БТР (173 мотострелковых и парашютно-десантных батальонов), 60 ракетных комплексов «Искандер» (пять бригад), 18 зенитных ракетных систем С-400 (18 дивизионов). Объем средств, выделенных на реализацию программы, составляет 5 трлн руб., 63% (3,15 трлн руб.) из которых пойдут на серийные закупки ВиВТ [42,43].

Выполнения программы и ее 100% финансирование поможет повысить внутренний спрос на вооружения. Рост спроса должен будет привести к дополнительным финансовым потокам, которые могут быть запущены предприятиями на финансирование работ в области вооружений нового поколения.

Улучшение ситуации в сфере оборонного заказа уже в настоящее время (кроме роста его объема) подтверждает и тот факт, что в июне 2006 г. стало известно о начале поставок в ВС РФ новейших вертолетов огневой поддержки – Ми-28Н «Ночной охотник» (вертолет огневой поддержки пехоты), который призван заменить хорошо зарекомендовавшего себя Ми-24. Для ознакомления в ВС РФ уже поставлен первый образец вертолета, а к 2010 г. планируется поставить 50 единиц Ми-28Н [51]. Расширение внутреннего спроса также фиксируют и сами производители. К примеру, в структуре выручки компаний АХК «Сухой», Концерн ПВО «Алмаз-Антей» и корпорации «Тактическое ракетное вооружение», доля ГОЗ составила по итогам 2005 г. 30%.

Доля ГОЗ в структуре выручки от реализации военной продукции 20 ведущих предприятий ОПК РФ, выросла с 32% по итогам 2004 г. до 38% по итогам 2005 г. <sup>8</sup>

## **Таблица 2. Ведущие 10 предприятий ОПК РФ по итогам 2005 г.**

<sup>8</sup> Данные не учитывают засекреченных предприятий ракетно-ядерного комплекса РФ.

2004	2005	Предприятия	2004	2005	Прирост 2005/2004, %
2	1	Концерн ПВО "Алмаз-Антей"	34,4	45	30,80%
3	2	НПК "Иркут"	17,4	19,7	13,20%
6	3	Адмиралтейские верфи	9,9	18,5	86,80%
	4	ПО "Севмашпредприятие"		15,2	
1	5	АХК "Сухой"	35,6	14,8	- 240,00%
	6	Северная верфь		12,5	
11	7	Корпорация "Тактическое ракетное вооружение"	6,2	12,2	96,70%
4	8	Корпорация "Аэрокосмическое оборудование"	12,8	11,4	- 12,20%
7	9	ФГУП "ММП "Салют"	9	10	11,10%
10	10	КБ Приборостроения	7,1	7,2	1,40%

Источник: [52].

## Выводы



Рассмотрев динамику внешнеэкономической деятельности, ее структурных преобразований, динамику ГОЗ и перспективы будущих изменений в его структуре в пользу серийных закупок вооружений можно сказать, что, несмотря на неудовлетворительные темпы хода работ в области проектирования вооружений нового поколения, итоги последних лет являются положительными.

Во-первых, качественная составляющая ВЭД отражает структурные изменения, которые позволят создать задел на будущее. К таким процессам можно отнести:

- диверсификацию товарной структуры экспорта,
- развитие региональной структуры экспорта,
- активизацию экспортеров на рынках ЗИП и модернизации,
- развитие маркетинговых инструментов экспортеров, а именно осуществление поставок по программе Trade in PCK «МиГ»,
- государственную поддержку отрасли.

Последний фактор частично привел к изменению региональной структуры, где доминирующее положение занимали КНР и Индия. В случае выполнения межправительственного соглашения с Алжиром, российские поставщики частично ослабят свою зависимость от емких рынков этих двух стран.

Диверсификации товарной структуры, как и региональной, одновременно способствуют и подписанные в 2005 г. контракты с Венесуэлой.

Опасения сокращения спроса в ближайшие годы со стороны основных импортеров развеяли итоги 2004–2005 гг., когда параллельно с сокращением спроса на ВиВТ для ВВС, КНР и Индия переключились на крупные закупки ВиВТ для ВМФ.

Активизация в секторах ЗиП и модернизации закрепляет позиции экспортеров в конкретном регионе, создает положительный имидж поставщика и как следствие – повышает вероятность дальнейшего развития ВТС и получения контрактов на поставку новых образцов вооружений.

Развитие маркетинговых инструментов позволит проникнуть на новые рынки, на которые ранее доступ был ограничен в связи с финансовыми возможностями клиентов, которые не имели средств на закупку ВиВТ. Система Trade in удешевляет стоимость поставок новых образцов для импортера и создает предпосылки для формирования нового рынка для экспортера.

В результате основные положения внешнеэкономической стратегии выглядят следующим образом: поскольку рынок является системой, то взаимосвязь компонентов ВЭД при развитии одной из них (качественной) автоматически приводит к развитию второй (количественной). Подписание контрактов на поставку

сложных видов вооружений несколько отсрочит их положительное влияние на количественную компоненту, но покажет рост количественная составляющая.

Первичным будет развитие региональной структуры, которая опосредует развитие товарной структуры. Происходит некоторая «фиксация прибыли», т.е. в случае, если страна-производитель обладает строго ограниченным набором технологий, развитие экспорта также будет ограниченным. Однако Россия в состоянии поставлять на мировой рынок все виды вооружений и боевых систем. Следовательно, ограниченное развитие по схеме *«развитие региональной структуры – развитие товарной структуры»* в данном случае не должно иметь места.

Производители всего комплекса ВиВТ смогут расширять географическую структуру фактически постоянно, ограничителями здесь могут выступать лишь два фактора: политический и ценовой. В ценовом факторе экспортеры из России имеют преимущества. Кроме того, «удешевлению» поставок будет способствовать развитие маркетинговых инструментов, в том числе и схемы trade in. Таким образом, ограничить экспортеров ВиВТ могут лишь политические аспекты, которые частично или полностью могут быть нивелированы посредством государственной поддержки, что было продемонстрировано в Алжире, а ранее – в Судане, куда РСК «МиГ» поставила 12 единиц истребителей МиГ-29, тогда как США выступали резко против данной сделки. Укреплению на том или ином рынке после расширения географии поставок будет способствовать активизация на рынках ЗиП и модернизации того же региона. В случае качественного сервисного обслуживания, а также предоставления заказчику возможности модернизировать ранее поставленную технику экспортер создает положительный имидж и повышает зависимость заказчика. В результате растет вероятность получения контрактов на поставку новых и более дорогих образцов военной техники. На данном этапе формируется следующая взаимосвязь в рамках стратегии ВЭД: *«рост объема портфеля госпосредника влечет за собой рост объема экспорта»*.

Расширение внутреннего спроса позволит избежать единственного существенно ограничителя, который в перспективе способен сократить долю российского сектора на мировом рынке вне зависимости от успеха других составных внешнеэкономической стратегии. Кризис в сфере разработки и вывода на рынок продукта нового поколения может быть преодолен совместными усилиями: со стороны предприятий – посредством доходов от ВЭД, со стороны государства – при помощи соответствующего объема ГОЗ и эффективной структуры расходов в рамках ГОЗ. Третьим звеном стратегии выступает *«расширение внутреннего спроса –*

*технологическое совершенствование предлагаемого продукта», а также «предложение нового продукта на рынке – предпосылки для расширения географической структуры».*

Цепь – создание принципиально новых видов вооружений, модернизация новых и ранее созданных видов, поставка запчастей для ранее созданных и принципиально новых видов, создание принципиально новых видов вооружения – замкнутый и непрерывный круг. В случае прерывания этой цепи (аналогично провалу в период экономического кризиса 1992–1998 гг.) возможно сужение доли рынка, восстановить которую на узком и специфическом, а также высокополитизированном рынке ВиВТ весьма сложно.

Принципиально новые виды ВиВТ появляются не часто, однако в случае появления они могут одномоментно увеличить долю рынка (если продукция относительно недорогая) или потеснить конкурента на «богатом» региональном рынке (Китай и Индия) независимо от цены продукции.

Ключевые составные внешнеэкономической стратегии определяются исходя из двух базовых целей, которые должны преследовать экспортеры: во-первых, для «открытия» нового рынка необходимо предлагать более привлекательные условия (ценовой фактор, новый продукт, отсутствующий у других поставщиков и др.), во-вторых – закрепиться на новом рынке.

В силу того, что экспортеры РФ имеют ценовое преимущество уже в настоящее время, расширению географии поставок будет способствовать предложение новых продуктов, будь то модернизированный вариант или качественно новый<sup>9</sup>. Поэтому базовыми факторами внешнеэкономической стратегии являются сектора *ЗиП и модернизации и расширение внутреннего спроса*.

Если ситуация на мировом рынке во многом зависит от самих предприятий, то рост объема ГОЗ зависит только от государства. В случае участия государства в определенной нами стратегии (поддержка экспортеров на мировой арене и расширение внутреннего спроса) положительной динамики последних лет с высокой степенью вероятности можно ожидать и в будущем.

## **Список литературы и других информационных источников**

---

<sup>9</sup> Появление F-35JSF автоматически будет требовать нового качественного продукта и от других экспортеров, если, конечно, их целью является сохранение и расширение своей доли рынка. Модернизированные образцы быстро устареют.

1. Торговля российским оружием достигла своего пика. Интервью зам. директора Центра анализа стратегий и технологий Максима Пядушкина экспертному каналу «Открытая экономика», 2003. 29.12.
2. Товар стволом // *Время новостей*, 2005. 10.02.
3. Глава ФГУП «Рособоронэкспорт» С. Чемезов призывает к масштабным инвестициям в ОПК для увеличения объема продаж, ИА «Интерфакс» от 09.02.2005
4. Центр АСТ, предварительные итоги военно-технического сотрудничества России с зарубежными государствами в 2002 году // *Экспорт вооружений*, 2002. № 6.
5. В 2003 г. Россия впервые продала оружия более чем на 5 млрд долл. // *Известия*, 2004. 26.01.
6. Экспорт оружия снижается // *Ведомости*, 2004. № 204. 05.11.
7. Валютный заказ оборонки // *Российская газета*, 2005. 10.02.
8. Россия достигла рекордных цифр по объему поставленного оружия, ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на РИА «Новости» от 09.02.2006
9. Объем экспорта российских вооружений в 2005 г. составил 5,3 млрд долл. – Владимир Путин, ИА «АРМС-ТАСС», 2005. 28.12.
10. Экспорт оружия снижается // *Ведомости*, 2004. № 204. 05.11.
11. 6 млрд долл. за оружие // *Ведомости*, 2005. № 17. 02.02.
12. Россия реализовала продукции в ВТС на 6 млрд долл., РИА «Новости», 2005. 01.02.
13. В 2007 г. экспорт российских ВиВТ превысит 7 млрд долл., ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на ИА «АРМС-ТАСС», 2006. 09.02.
14. Экспорт неизвестно чего // *Ведомости*, 2006. № 23. 10.02.
15. Экспортные объемы в этом году превысят 5 млрд долл., ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на Полит.ру, 2005. 30.11.
16. За пять лет Россия практически восстановила позиции на рынке вооружений, ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на РИА «Новости», 2005. 01.12.
17. За пять лет РФ, практически восстановила свои позиции, РИА «Новости» от 01 декабря 2005 года. Ссылка ТС-ВПК
18. ОАО «Салют-Энергия» ФГУП «ММПП «Салют»», инвестиционный меморандум от декабря 2004 г.
19. Россия достигла рекордных цифр по объему экспорта оружия, ТС-ВПК со ссылкой на РИА Новости, 2006. 09.02.

20. Оружью требуется сервис // *Известия*, 2003. 11.05.
21. Неудобные контракты // *Известия*, 2002. 09.07.
22. ТС-ВПК со ссылкой на АРМС-ТАСС, 2005. 30.11.
23. Россия передала Казахстану первые четыре модернизированных вертолета МИ-24В. РБК, 2005. 12 ноября.
24. Россия и Иран достигли договоренности о ремонте и модернизации истребителей МиГ-29 и Су-24, АРМС-ТАСС, 2005. 21 декабря. Ссылка ТС-ВПК.
25. Доход от изгоя // *Ведомости*, 2005. 12 декабря.
26. Заработаем на НАТО // *Время новостей*, 2005. 15 июня.
27. Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. М.: ООО «Военный парад», 2001, с. 42.
28. Лишь «МиГ» в Дубае // *Время новостей*, 2005. 21.11.
29. Алжир рассматривает возможность приобретения у России 50 истребителей МиГ-29, ИА «РосБизнесКонсалтинг», 2004. 31.05.
30. «МиГи» вместо долга // *Ведомости*, 2006. № 42. 13.03.
31. Алжир расплатится с Путиным оружием, ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на Газета.ru, 2006. 13.03.
32. РФ поставит Алжиру самолетов на 3,5 млрд долл., ИА «РосБизнесКонсалтинг», 2006. 10.03.
33. Алжир приценивается к «Гепардам» // *Коммерсант – Волга – Урал*, 2006. № 62. 10.04.
34. Потенциал развития наукоемкого и высокотехнологичного сектора российской промышленности, И.Э. Фролов // *Проблемы прогнозирования*, 2004. № 1.
35. Российский ГОЗ 2006 г. будет стоить 237 млрд руб., ИА «РосБизнесКонсалтинг» от 03.11.2005.
36. Минобороны подготовило четыре варианта программы вооружений // *Независимое военное обозрение*, 2005. 25.02.
37. Каска давит на мозги // *Время новостей*, 2004. № 92. 31.05.
38. Сценарные условия социально-экономического развития Российской Федерации на 2007 г. и на период 2009 г. и предельные уровни цен (тарифов) на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий на 2007 г., МЭРиТ РФ, от 22.03.2006 г.

39. Линия – на качественное развитие вооруженных сил, *Российское военное обозрение*, 2004. № 11. 29.11.
40. В 2007 г. 70% средств ГОЗ будут направлены на закупки и ремонт ВиВТ, ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на агентство экономических новостей ПРАЙМ-ТАСС от 11.11.2005.
41. В Венесуэлу прибыла первая партия «Калашниковых», РИА «Новости» от 05.06.2006
42. С. Иванов: расходы на вооружения до 2015 г. составят 5 трлн руб., ИА «РосБизнесКонсалтинг» от 02.06.2006.
43. Преемник «Сатаны» // *Время новостей*, 2006 . № 96. 05.06.
44. РФ и Венесуэла подписали контракт о поставках вертолетов, ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на РИА «Новости», 2005. 14.06.
45. Специалисты «Рособоронэкспорта» оценивают объем латиноамериканского рынка ВиВТ в 24 млрд долл., ИА «ТС-ВПК» со ссылкой на ИА «АРМС-ТАСС», 2006. 27.04.
46. Портфель заказов «Рособоронэкспорта» достиг 18 млрд долл., РИА «Новости», 2006. 17.03.
47. В. Путин подписал закон о ратификации соглашения о списание долга Алжиру, ИА «РосБизнесКонсалтинг», 2006. 06.06.
48. Истребители в небе // *Washington Profile*, 2005. 15.04.
49. Российские оборонщики приспосабливаются к изменениям на китайском рынке авиатехники // *Известия*, 2004. 16.11.
50. Турция вооружается истребителями пятого поколения, РИА «Новости», 2006. 28.03.
51. Тропа «Ночного охотника» // *Красная звезда*, 2006. 20.01.
52. ВПК почувствовал госзаказ // *Ведомости*, 2006. № 105. 13.06.
53. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития// *Маркетинг в России и за рубежом*, 2001. № 2.
54. Хрусталеv Е.Ю., Цымбал В.И., Особенности стратегического планирования на предприятиях военно-промышленного комплекса // *Экономическая наука современной России*, 2001. № 2.