

О.Б. Ачасов, кандидат технических наук,  
доцент

Г.В. Бабкин

А.А. Косенко, кандидат технических  
наук, старший научный сотрудник

## **Диверсификация как фактор повышения эффективности функционирования оборонно-промышленного комплекса**

*Статья посвящена проблеме расширения диверсификации производства предприятий оборонно-промышленного комплекса, обеспечивающей возможность устойчивого их развития в быстроменяющихся условиях внешней и внутренней среды. При этом выявлено, что основным направлением диверсификации, позволяющим обеспечить рациональное использование накопленных оборонными предприятиями научно-технического и производственно-технологического потенциалов, является производство средств производства для малого и среднего бизнеса.*

Диверсификация (от познелат. *diversificatio* – изменения, общее разнообразие, от лат. *diversus* – разный и *facio* – делаю) в широком смысле означает расширение номенклатуры товаров, производимых отдельными предприятиями и объединениями. При этом диверсификация может осуществляться в отношении:

видов деятельности и зон хозяйствования (увеличение числа применяемых технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции или оказываемых услуг, ориентация на различные социальные группы потребителей, и предприятия различных регионов);

вложений (распределение капитала инвестора между различными ценными бумагами для снижения инвестиционного риска);

маркетинговой деятельности (расширение рыночных сфер за счет внедрения новых видов продукции и услуг, не имеющих тесных связей с основной деятельностью предприятия);

сбыта и поставок (ориентация одновременно на несколько рынков, благодаря чему убытки на одном рынке могут быть компенсированы успехами на других рынках, при этом снижается зависимость от поведения потребителей продукции, поскольку оптимизируется распределение долей каждого контрагента);

источников сырья и материалов (взаимодействие со многими потенциальными поставщиками, давая возможность при необходимости быстро переключиться на работу с другим поставщиком аналогичного продукта);

инвестиций (предпочтительная реализация нескольких относительно небольших по вложениям проектов по сравнению с реализацией одного крупного инвестиционного проекта, требующего задействовать все ресурсы и резервы предприятия, не оставляя возможностей для маневра);

распределения риска во времени и по этапам работы.

Применительно к отечественному оборонно-промышленному комплексу понятие «диверсификация» используется чаще в узком смысле, при котором акцент делается на создание (производство) оборонными предприятиями широкой номенклатуры высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения.

В этом понимании диверсификация, как организационно-экономический механизм, дает возможность оборонным предприятиям обеспечить устойчивость своего развития в быстроме-

няющихся условиях внешней и внутренней среды за счет рационального использования накопленных научно-технического и производственно-технологического потенциалов для производства образцов продукции, пользующихся спросом со стороны потенциальных заказчиков.

Ведь в основе создания продукции как военного, так и гражданского назначения в большинстве случаев лежат одинаковые технологические разработки. Результаты исследований и практика развитых стран показывают, что до 50-60% оборонных научных разработок и технологий имеют применимость и высокую потенциальную эффективность при производстве наукоемкой гражданской продукции и продукции двойного применения, а их внедрение в гражданский сектор усиливает конкурентоспособность страны на мировом рынке [1]. За счет этого повышается устойчивость и адаптивность оборонно-промышленного комплекса к внешним изменениям (появление новых угроз, изменение уровней бюджетного финансирования и т. д.) вследствие диверсификации производства, военно-гражданской интеграции и проведения единой технической и технологической политики.

В сложившихся условиях отечественные оборонные предприятия в предложении своих новых разработок в области вооружения, военной и специальной техники ограничены [2]:

1. Государственными оборонными контрактами, заключаемыми в рамках государственного оборонного заказа, для которых, как правило, характерны:

- незначительные по объемам (количественному и стоимостному) поставки, а следовательно, низкая экономическая отдача от их выполнения;
- невыгодно сложившаяся для предприятий система ценообразования на оборонную продукцию;
- жесткая регламентация процесса выполнения государственного оборонного контракта.

Это делает данный сегмент для предприятий экономически малопривлекательным.

Однако многие предприятия остаются в различной степени заинтересованными в выполнении таких контрактов, поскольку:

- выполнение государственных оборонных контрактов предполагает гарантированное финансирование из средств федерального бюджета, а также помощь государства в случае наступления глобальных финансово-экономических кризисов, как это было в 2008-2009 гг.;
- участие в выполнении государственной программы вооружения дает оборонным предприятиям право на участие в реализации сопутствующей ей государственной программе развития ОПК, направленной на технологическое перевооружение оборонных предприятий.

2. Экспортными контрактами на продукцию военного назначения.

Такие контракты для предприятия-экспортера, как правило, экономически выгодны (к примеру, цена танка Т-90 для инозаказчиков в 5 раз выше, чем по ГОЗ). При этом жесткая конкуренция на мировом рынке вооружения заставляет предприятия вкладывать собственные средства в наращивание научно-технического и производственно-технологического заделов, на основе которых затем создавать новые конкурентоспособные экспортные образцы продукции военного назначения.

Однако экспорт продукции военного назначения (ПВН) зачастую носит локальный характер, не всегда позволяющий полностью окупить понесенные затраты. Тем более, что экспортный потенциал оборонных предприятий снижается также вследствие монополии государства на военно-техническое сотрудничество Российской Федерации с иностранными государствами (в отличие от уведомительной, принятой, к примеру, в США), что сковывает предприятия в возможности активного самостоятельного позиционирования новой продукции военного назначения на мировом рынке вооружения.

К тому же, высокий уровень конкуренции требует неуклонного повышения конкурентоспособности продукции военного назначения. В условиях сохраняющегося технологического отставания от зарубежных предприятий для этого у отечественного ОПК имеется практически только один путь – ценовая конкуренция, осуществляемая путем снижения цены ПВН, применения экономически невыгодных условий контракта (например, оффсет) и использования в экспортных образцах зарубежных комплектующих, что ограничивает коммерческую привлекательность экспортных контрактов.

3. Поставкой продукции частным военным компаниям (ЧВК), спрос со стороны которых, с одной стороны, крайне ограничен, а с другой – строго сегментирован по видам продукции военного назначения.

Поэтому важным дополнением к производственной программе отечественных оборонных предприятий должен стать выпуск продукции гражданского и двойного назначения.

Особая привлекательность диверсификации в узком смысле связана с тем, что оборонные предприятия могут стать по-настоящему коммерческими, оптимизируя пул инвестиционных проектов между экономическими высокоэффективными, но и высокорисковыми, с одной стороны (прежде всего, в части продукции гражданского и двойного назначения), и экономически малоэффективными, но малорисковыми, с другой стороны (создание продукции военного назначения).

Однако практика показывает, что в российском ОПК выпуск продукции военного назначения (79%) существенно превышает объемы выпуска остальной продукции (21%), чему способствует неуклонный рост объемов государственного оборонного заказа с одновременным сужением рынков сбыта высокотехнологичной продукции гражданского назначения (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Итоги развития оборонно-промышленного комплекса в 2015 году, %

Отрасли промышленности	Общий объем производства	Военная продукция	Гражданская продукция
Оборонно-промышленный комплекс	+8,9	+ 14,9	-14,9
Авиационная промышленность	+9,4	+ 10,9	-8,3
Ракетно-космическая промышленность	+ 2,9	+ 7,0	-5,4
Промышленность обычных вооружений	-5,3	+ 12,6	-46,4
Судостроительная промышленность	+ 5,3	+ 7,5	-11,5
Радиоэлектронная промышленность	+ 21,4	+ 25,6	-8,3

Следует отметить, что не столько благодаря эффективному менеджменту, сколько государственной поддержке последовательно улучшается финансово-экономическое состояние и уровень научно-технического и производственно-технологического потенциалов ОПК: за период 2011-2015 годов в ОПК производительность труда возросла в 1,7 раза, разработано 914 промышленных технологий для выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, введено в действие 360 объектов капитального строительства, направленных на обеспечение выпуска современных образцов ВВСТ. Это позволило обеспечить устойчивый рост уровня оснащенности Вооруженных Сил новыми образцами вооружения и техники, который в настоящее время составляет 47,2%, что соответствует установленным плановым показателям [4].

Однако государство не сможет бесконечно долго выдерживать столь высокие темпы финансирования ГОЗ, какие сложились в последние годы. По оценкам, с учетом результатов выполнения плана перевооружения ВС РФ, пик расходов по государственному оборонному заказу ожидается в 2017 году [8].

Следовательно, оборонным предприятиям необходимо срочно начинать поиск новых источников своего развития, в том числе путем диверсификации и военно-гражданской интеграции.

Это обусловлено и объективными причинами:

- постепенное снижение роли государства в активах оборонных предприятий (в Реестре организаций ОПК сегодня числится только 13,9% государственных предприятий и 4,6% акционерных обществ со 100-процентным государственным участием);
- скорое завершение технического переоснащения ВС РФ (сегодня в разных видах и родах войск доля современных образцов ВВСТ составляет от 30,5 до 77,7% и ежеквартально повышается на 1,5-2%) [6];
- сокращение макроэкономических возможностей по финансированию военных расходов (дефицит федерального бюджета в 2016 году составляет 2,36 трлн руб. или 3% прогнозного ВВП) [7];
- сложное геополитическое положение Российской Федерации, актуализировавшее проблемы импортозамещения.

К этому необходимо добавить, что в условиях интенсивного развития науки и техники сегодня возникли реальные условия для прямого и обратного «перетекания» новых знаний и технологий из оборонного сектора экономики в гражданский и обратно. Причем последняя тенденция имеет явное стремление к росту, ведь повышение эффективности производственной деятельности предприятий, с экономической точки зрения, может быть обеспечено только развитием высокотехнологичных секторов отечественной промышленности.

Необходимо отметить, что внешние факторы, в том числе резкое падение курса рубля и активизация работ по импортозамещению, в определенной мере стимулировали интегрированные структуры к этому.

Наукоемкость при этом не должна рассматриваться как самоцель. Ее экономическая сущность заключается в том, что значительные затраты на этапе создания высоких технологий затем не только окупаются, но и приносят высокую прибыль за счет повышенного спроса продукции, созданной на их основе.

В то же время определенным тормозом в развитии процессов диверсификации и военно-гражданской интеграции является исторически сложившаяся в нашей стране схема диверсификации (рисунок 1), которая осуществляется в следующей последовательности [1]:

1. Создание новой (корневой) технологии.
2. Внедрение технологии в сфере сложной, высокотехнологичной военной продукции.
3. Внедрение технологии в сфере менее сложной гражданской продукции.
4. Производство дешевой массовой продукции.

То есть генерация высоких технологий обусловлена, прежде всего, интересами обороноспособности, только после обеспечения которых эти технологии могут быть распространены на продукцию гражданского и двойного назначения. В развитых странах высокие технологии изначально создаются с учетом возможности их коммерциализации. Соответственно этому выстроенная вся система взаимоотношений государства и оборонно-ориентированных предприятий.

Таким образом, чтобы рассмотренные выше причины стимулировали изменение традиционной для нашей страны схемы диверсификации и активизировали процесс военно-гражданской интеграции, нужен толчок. Генераторами этих процессов должны стать крупнейшие интегрированные структуры российского оборонно-промышленного комплекса, объединившие в своем составе разнопрофильные активы, позволяющие позиционировать себя как в области продукции военного назначения, так и продукции гражданского и двойного назначения (63 интегрированные структуры ОПК обеспечивают выпуск 80% продукции оборонно-промышленного комплекса). Именно через интегрированные структуры ОПК осуществляется финансирование инвестиционных проектов. Они же являются и ответственными за выполнение государственного оборонного заказа дочерними компаниями.

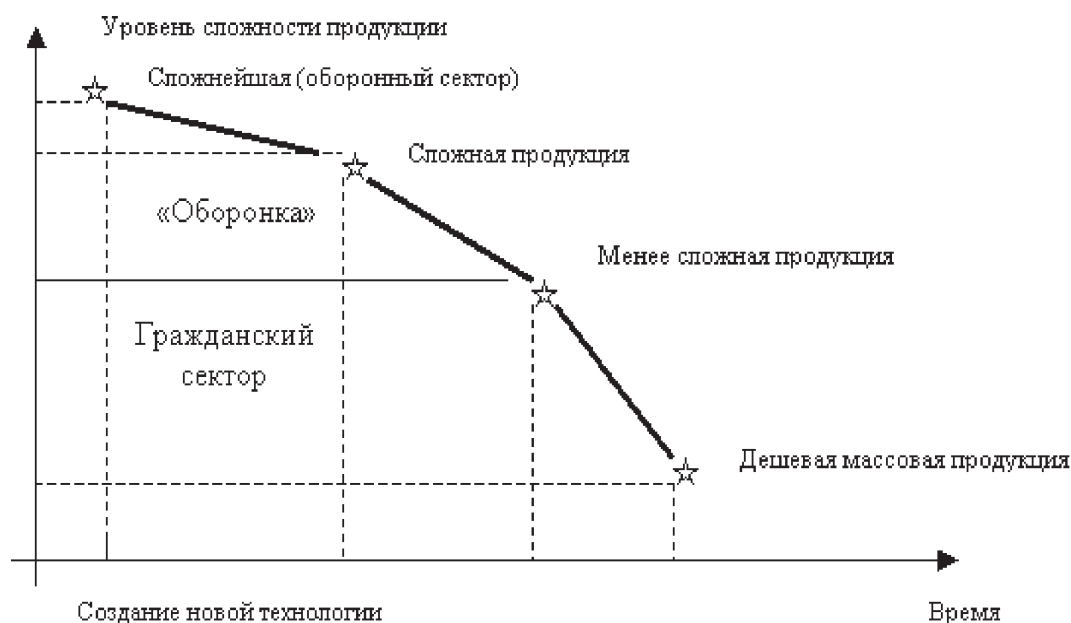


Рисунок 1 – Традиционная схема диверсификации

В то же время диверсификация интегрированных структур ОПК не должна рассматриваться как самоцель, поскольку практика показывает, что ее уровень для каждого предприятия имеет собственное оптимальное значение. К примеру, среди первой десятки рейтинга 100 ведущих оборонных компаний мира (таблица 2 – Top 100 for 2015. СИПРИ, 2015) доля военной продукции варьируется от 18 до 94%, что подтверждает сказанное.

Таблица 2 – Первая десятка рейтинга 100 ведущих оборонных компаний мира (2014 года)

Место в 2013 г.	Компания (страна)	Продажи военной продукции (млн долл. США)	Общие продажи (млн долл. США)	Доля военной продукции в общем объеме продаж (%)	Валовая прибыль (млн долл. США)	Общее число сотрудников
1(1)	Lockheed Martin (США)	37470	45600	82	3614	112000
2 (2)	Boeing (США)	28300	90762	31	5446	165500
3 (3)	BAE Systems (Великобритания)	25730	27395	94	1238	83400
4 (4)	Raytheon (США)	21370	22826	94	2258	61000
5 (5)	Northrop Grumman (США)	19660	23979	82	2069	11000
6 (6)	General Dynamics (США)	18600	30852	60	2819	99500
7 (7)	Airbus Group (Трансевропейская)	14490	80521	18	3117	138620
8 (8)	United Technologies Corp. (США)	13020	65100	20	6220	211000
9 (9)	Finmeccanica (Италия)	10540	19455	54	27	54380
10 (11)	L-3 Communications (США)	9810	12124	81	–	45000

В отличие от этого, российские компании, представленные в этом рейтинге, более ориентированы на выпуск продукции военного назначения (таблица 3) [8].

Конечно, все отрасли оборонной промышленности в той или иной мере реализуют накопленный ими научно-технический и производственно-технологический потенциалы и в производстве продукции гражданского назначения.

Так, в авиационной промышленности ключевым видом продукции гражданского назначения являются воздушные суда (самолеты и вертолеты) различного назначения. Однако объемы их продаж невелики и не могут составить конкуренцию иностранным производителям аналогичной техники (рисунки 2 и 3) [3].

Таблица 3 – Российские компании в рейтинге

Место (в 2013 году)	Компания (сокращенное наименование /головная компания)	Продажи военной продукции (млн. долл. США)	Общие продажи (млн. долл. США)	Доля военной продукции в общем объеме продаж (%)	Валовая прибыль (млн. долл. США)	Общее число сотрудников
11 (12)	АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей»	8840	9208	96	–	98100
14 (15)	ПАО «Объединенная авиационно-строительная корпорация» (ОАК)	6110	7674	80	219	–
15 (17)	АО «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК)	5980	7329	82	305	287000
23 (26)	АО «Вертолеты России»	3890	4300	90	539	42000
24 (-)	АО «Объединенная приборостроительная корпорация» (ОПК)	3640	4019	91	–	40000
34 (46)	ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» (КТРВ)	2810	2960	95	–	–
38 (36)	«Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК)	2600	4261	61	2081	–
39 (-)	АО «НПО «Высокоточные комплексы»	2350	2351	100	289	45000
45 (54)	АО «Концерн Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ)	2240	2731	82	221	54000
61 (80)	АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» имени Ф. Э. Дзержинского» (УВЗ)	1450	3317	44	-138	–
91 (101)	ОАО «Концерн «Радиотехнические и Информационные системы»	840	1844	45	–	–

Вследствие этого, гражданский сегмент авиационной промышленности оказался в условиях низкого спроса при высокой конкуренции иностранных производителей авиационной техники, в том числе на внутрироссийском рынке, что не позволяет ему успешно развиваться.

Тем более, что внутренний рынок не способен обеспечить уровень спроса на столь сложную и дорогую продукцию в требуемых для эффективности производства объемах. Так, по данным [10], окупаемость узкофюзеляжных самолетов возможна при производстве около 850 единиц, тогда как за последние 20 лет объем российского рынка составил всего 485 самолетов этого типа. А выход на внешние рынки сопряжен с существенными проблемами.

Аналогичная ситуация сложилась и в ракетно-космической промышленности, в которой стержневые виды продукции гражданского назначения связаны с производством ракет-носителей для оказания пусковых услуг коммерческого назначения, а также производство, запуск и

эксплуатация космических аппаратов различного назначения, которые в свою очередь используются для оказания многих видов услуг гражданским пользователям (связь, дистанционное зондирование Земли, навигация и др.). Высокая стоимость этой продукции заставляет ориентироваться не столько на внутренний, сколько на внешний рынок.

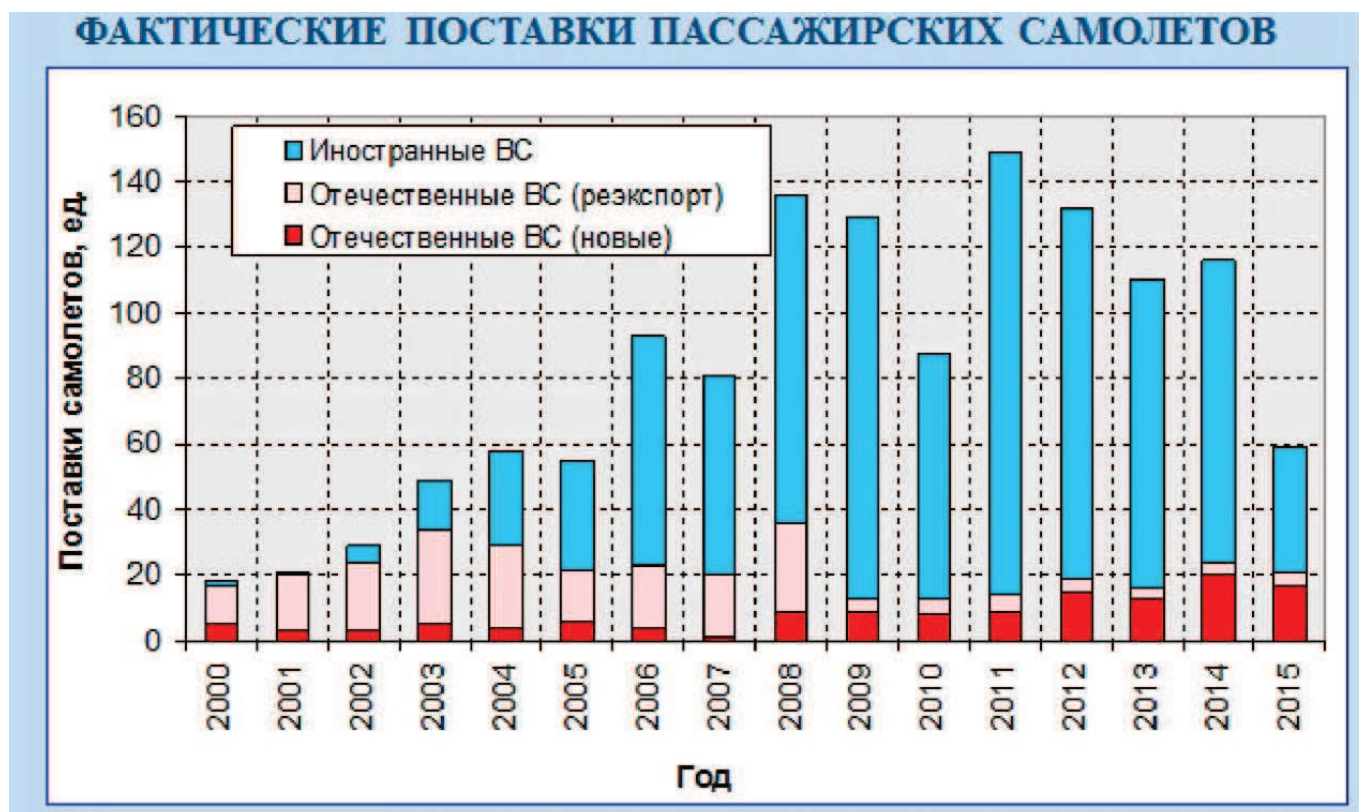


Рисунок 2 – Фактические поставки самолетов в Российскую Федерацию



Рисунок 3 – Фактические поставки вертолетов в Российскую Федерацию

Промышленность боеприпасов и спецхимии по итогам 2015 года не только показала рекордный рост военного производства (38,5%), но стала единственной отраслью с положительным показателем по гражданскому направлению. Такие показатели удалось достигнуть в большей степени благодаря тому, что федеральные власти начали массовые финансовые вливания в предприятия отрасли. Были фактически заново отстроены и перезапущены многие предприятия по изготовлению боеприпасов, большинство из которых градообразующие, крайне важные для экономик своих регионов.

В этой отрасли наибольшая номенклатура продукции гражданского назначения: от медицинской техники до холодильников, спрос на которую традиционно высок, прежде всего, со стороны внутреннего рынка.

Промышленность вооружений в 2015 году показала наихудший среди оборонных отраслей результат гражданского производства – темп снижения составил 46,4%. И хотя номенклатура выпускаемой продукции гражданского назначения в этой отрасли также многообразна, тем не менее, спрос на нее как со стороны внутреннего, так и внешнего рынка, остается относительно невысоким.

Из приведенных данных видно, что в настоящее время основные виды гражданской продукции в оборонных отраслях промышленности фактически являются производными от продукции военного назначения и в силу своей сложности, высокой цены и низкой серийности ориентированы на конкретных коммерческих потребителей. Очевидно, что рост спроса на такого типа продукцию в ближайшей перспективе маловероятен, особенно в условиях замедления роста мировой экономики и кризисных явлений в российской промышленности. Основная причина – сжатие рынков сбыта традиционной для интегрированных структур ОПК высокотехнологичной продукции. Нужен поиск новых ниш рынка, причем достаточно емких, чтобы окупить затраты, понесенные на НИОКР.

Более того, нужен поиск массового потребителя гражданской продукции, выпускаемой отечественными интегрированными структурами, который способен создать уровень спроса, достаточный для обеспечения рентабельности ее производства.

Таким массовым потребителем может стать рынок средств производства для малого и среднего бизнеса. Именно малый и средний бизнес являются экономическим фундаментом большинства развитых стран мира не только потому, что обеспечивают решение основных социально-экономических задач государства, но и поскольку обеспечивают высокий спрос на широкую номенклатуру продукции предприятий крупного бизнеса. Если в развитых странах доля малого и среднего бизнеса доходит до 60% от ВВП, то в России она с трудом дотягивает до 20%, то есть у этой отрасли есть большой потенциал.

В таблице 4 приведены данные Росстата о распределении малых предприятий в Российской Федерации по отраслям экономики.

Как видно из таблицы, потенциальный спрос на средства производства со стороны малого бизнеса может быть достаточно широким для того, чтобы максимально задействовать производственные мощности интегрированных структур ОПК выпуском продукции гражданского назначения.

Однако потребности малого бизнеса в средствах производства и других товарах пока удовлетворяются в основном иностранными производителями. К примеру, в части такого вида медицинской техники, как наркозно-дыхательные аппараты, где в последние 5 лет объем рынка стабильно растет на 42-47%, сектор импортного оборудования (по данным 2014 года: Германия – 25,6%, Китай – 14,0%, США – 6,2%) занимает значительную долю (96,2%). Даже в 2014 году, несмотря на кризисные явления и падение курса рубля, поставки импортных аппаратов выросли на 88,1% по отношению к предыдущему году. В 2015 году также наблюдался столь же высокий рост [9].



Таблица 5 – Число малых предприятий по видам экономической деятельности (на конец года)

Виды экономической деятельности	2013				2014			
	Малые предприятия		их них микро-предприятия		Малые предприятия		их них микро-предприятия	
	тыс.	в процентах к итогу	тыс.	в процентах к итогу	тыс.	в процентах к итогу	тыс.	в процентах к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всего	2063,1	100	1828,6	100	2103,8	100	1868,2	100
из них по видам экономической деятельности:								
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	62,6	3,0	51,7	2,8	56,1	2,7	45,7	2,4
рыболовство, рыбоводство	3,9	0,2	3,3	0,2	3,9	0,2	3,4	0,2
добыча полезных ископаемых	7,2	0,4	6,2	0,3	7,7	0,4	6,6	0,4
обрабатывающие производства	195,9	9,5	161,9	8,9	199,9	9,5	166,3	8,9
из них:								
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	24,1	1,2	17,8	1,0	24,8	1,2	18,6	1,0
текстильное и швейное производство	12,3	0,6	9,4	0,5	12,7	0,6	9,9	0,5
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	1,2	0,1	0,8	0,0	1,2	0,1	0,8	0,0
обработка древесины и производство изделий из дерева	16,4	0,8	14,2	0,8	16,3	0,8	14,2	0,8
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	22,3	1,1	19,8	1,1	21,8	1,0	19,4	1,0
производство кокса и нефтепродуктов	0,7	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0
химическое производство	5,9	0,3	4,8	0,3	6,1	0,3	5,0	0,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	11,7	0,6	9,5	0,5	12,0	0,6	9,9	0,5
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	14,9	0,7	12,6	0,7	15,8	0,8	13,5	0,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	24,0	1,2	20,3	1,1	25,2	1,2	21,4	1,1
производство машин и оборудования	22,2	1,1	18,0	1,0	22,3	1,1	18,2	1,0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	16,7	0,8	14,1	0,8	17,2	0,8	14,6	0,8
производство транспортных средств и оборудования	4,0	0,2	3,2	0,2	4,2	0,2	3,4	0,2
прочие производства	19,5	0,9	16,7	0,9	19,6	0,9	16,9	0,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	12,8	0,6	9,3	0,5	13,1	0,6	9,7	0,5
строительство	241,5	11,7	211,8	11,6	250,4	11,9	221,5	11,9
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	806,8	39,1	736,4	40,3	815,8	38,8	740,0	39,6
гостиницы и рестораны	59,2	2,9	48,9	2,7	63,5	3,0	53,2	2,8
транспорт и связь	136,9	6,6	123,2	6,7	143,0	6,8	129,3	6,9
из них связь	12,5	0,6	10,8	0,6	12,2	0,6	10,6	0,6
финансовая деятельность	30,2	1,5	28,2	1,5	31,3	1,5	29,2	1,6

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	418,9	20,3	370,4	20,3	428,4	20,4	382,3	20,5
образование	6,4	0,3	6,1	0,3	6,7	0,3	6,5	0,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	29,0	1,4	25,1	1,4	30,6	1,5	26,5	1,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	51,5	2,5	45,5	2,5	53,3	2,5	47,6	2,5

Позитивные изменения в сложившемся положении носят пока очаговый характер и зачастую стимулируются государством.

Например, принятое Правительством РФ решение относительно ограничения по эксплуатации вагонов с продленными сроками службы, только в 2016 году позволит заменить 80 тысяч старых вагонов.

Стимулирует государство специальными мерами и сбыт других видов гражданской продукции, производимой, в том числе, оборонными отраслями промышленности.

Однако судя по тому, что даже на внутреннем рынке средств производства для малого и среднего бизнеса доминирует продукция иностранных производителей, этого недостаточно.

В этих условиях нужно менять парадигму взаимоотношений крупных интегрированных структур ОПК с малым и средним бизнесом.

Пока государство стремится обеспечить сбыт продукции, производимой предприятиями малого и среднего бизнеса, через закупки, осуществляемые интегрированными структурами. Так, были внесены изменения в Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». В соответствии с этим законом, Правительство Российской Федерации распоряжением от 21 марта 2016 г. № 475-р определило конкретных заказчиков (около 90 организаций, большинство из которых – организации оборонно-промышленного комплекса), которые обязаны закупать инновационную и высокотехнологичную продукцию, в том числе у субъектов малого и среднего предпринимательства.

Однако нужен и обратный процесс – стимулировать предприятия малого и среднего бизнеса к приобретению продукции отечественных интегрированных структур. Именно это даст возможность крупным оборонным интегрированным структурам перейти на массовое и экономически оправданное производство. Для этого может быть применен традиционный набор инструментов как законодательного, так и экономического характера (прежде всего, налоговые льготы, применяемые к продукции, произведенной на средствах производства отечественного происхождения, а также различные фонды поддержки отечественной промышленности).

Действенным инструментом для перехода от традиционной для нашей страны схемы диверсификации к современной может стать внедрение государственно-частного партнерства в процесс реализации государственной программы развития ОПК. При этом государство, вкладывая собственные средства в технологическое перевооружение конкретного оборонного предприятия, вправе потребовать от него эффективного использования такого оборудования, в том числе за счет установления доли рынка видов продукции, потребляемой предприятиями малого и среднего бизнеса, которую это предприятие должно достичь.

Более того, при реализации мероприятий этой государственной программы целесообразно обязать предприятия, участвующие в ней, представлять бизнес-проекты применения оборудования, поставляемого за счет средств федерального бюджета в рамках технологического перевооружения.

Правомочность такого подхода предопределяется тем, что в соответствии с Основами государственной политики в области развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу целями этой политики в среднесрочной перспективе являются реализация мер государственной поддержки стратегических предприятий и организаций, прежде всего системообразующих организаций ОПК, сохранение факторов их инновационного развития и позиций на отечественном и мировом рынках.

Очевидно, что к этому должны готовиться и интегрированные структуры ОПК, в том числе путем трансформации накопленных ими научно-технического и производственно-технологического потенциалов в сферу создания эффективных, но недорогих средств производства для предприятий малого и среднего бизнеса.

Более того, при формировании программ и планов инновационного развития интегрированных структур целесообразно изначально ориентироваться на окупаемость создаваемых технологий не только через продукцию военного, но также гражданского и двойного назначения, в том числе используемую в качестве средств производства предприятиями малого и среднего бизнеса.

#### **Список использованных источников**

1. Научно-технический отчет о НИР «Разработка проектов нормативных правовых и организационно-методических документов, обеспечивающих информационно-аналитическое сопровождение развития научно-технического и производственно-технологического потенциала ОПК с целью повышения эффективности мер по его развитию». – М.: АПВЭФ, 2012.

2. Бабкин Г.В. Городецкий А.Е., Хрусталева Е.Ю., Косенко А.А., Лавринов Г.А., Стифеев А.Л. Стратегические приоритеты развития оборонно-промышленного комплекса // Институты современной экономики. – СПб.: Историческая книга, 2015.

3. ВПК России. Отрасли. №4 (60). Октябрь-декабрь 2015 года. – М.: ТС ВПК, 2016.

4. Российский военно-промышленный комплекс. Обзор событий № 2 (201). Февраль 2016 года. – М.: ТС ВПК, 2016.

5. ВПК России. Структурные реформы. № 4 (52). Октябрь – декабрь 2014 года. – М.: ТС ВПК, 2015.

6. Российский военно-промышленный комплекс. Дайджест материалов прессы (5 октября – 9 октября 2015 года). № 37 (275). – М.: ТС ВПК, 2015.

7. Экономика ВПК России. №4 (66). Октябрь-декабрь 2015 г. – М.: ТС ВПК, 2016.

8. Экономика ВПК России. № 1 (67). Январь-март 2016 года – М.: ТС ВПК, 2016.

9. Рынок наркотико-дыхательного оборудования: позитивный тренд в кризис // РБК. Исследования рынков <http://marketing.rbc.ru/articles/28/12/2015/562949998859627.shtml>.