

Актуальные проблемы военно-технического сотрудничества на современном этапе

Докторант кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета кандидат экономических наук доцент А.М. Кушнир

Сегодня очевидно, что развитие оборонно-промышленного комплекса в существенной мере связано с развитием ВТС. При этом речь должна идти не только об увеличении экспорта ПВН и другой высокотехнологичной продукции, но и об активном развитии различных форм ВТС, связанных с международной кооперацией.

Для России очень важно развивать и совершенствовать механизмы содействия и поддержки системы ВТС, чтобы расширять его географию, повышать конкурентоспособность и эффективность работы на международных рынках. Делать это необходимо еще и потому, что ВТС стимулирует развитие экономики, современного производства и новых технологий, выполняет важную и позитивную роль в формировании ВВП, повышении военно-экономического потенциала.

В качестве целей военно-технического сотрудничества традиционно декларируются политические, экономические и социальные. Естественно, все они носят комплексный и взаимодополняющий характер. Однако, в большинстве работ, посвященных рассмотрению проблем экспортных поставок отечественной ПВН, неизменно отмечается, что в современных условиях, в отличие от советского периода, приоритет отдается достижению экономических, а не политических целей¹. При кажущейся верности подобного вывода его абсолютизация является, по меньшей мере, преждевременной.

Во-первых, экономические и политические отношения являются настолько взаимосвязанными и взаимозависимыми, что их искусственное расчленение контрпродуктивно. Неслучайно в советское время экономическая наука развивалась в рамках отрасли знания, называемой «политической экономией». Видеть в этом ис-

¹ См. например, Бельянинов А.Ю. Оценка государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества: Дис. канд. экон. наук. М., 2002; Лященко В.П. Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики. М.: Новый век, 2001; Юдин В.В. Введение в торговлю оружием. М.: РАГС, 2000.

ключительно идеологическую подоплеку, по нашему мнению, недальновидно.

Во-вторых, утверждения о том, что экспортные поставки оружия в советское время с экономической точки зрения носили иррациональный характер, не соответствуют действительности. Даже безвозмездное оказание военно-технической помощи всегда служит укреплению тесных экономических отношений, открывает для страны-экспортера дополнительные рынки сбыта в самых различных отраслях и сферах народного хозяйства государства-импортера.

В-третьих, оружие всегда было, есть и будет политическим товаром². Беспристрастный анализ принципов военно-технического сотрудничества показывает, что государственные интересы в рамках экспортных поставок являются определяющими.

Ключевым из них выступает *приоритетность интересов Российской Федерации при осуществлении ВТС*, подразумевающая сохранение и поддержание политических, экономических и военных интересов Российской Федерации. Значение этого принципа связано со специфичностью потребительских свойств продукции военного назначения, относящейся к сфере особых политических интересов государства. Дело в том, что ВТС напрямую связано с интересами национальной безопасности, сохранением независимости государства, его территориальной целостности и суверенитета.

И то, что в отличие от времен Советского Союза в современных условиях большая часть поставок осуществляется на условиях платности, свидетельствует лишь о том, что сегодня на них не имеется ни объективных возможностей, ни настоятельной необходимости. Есть основания полагать, что динамика выбора приоритетов между возмездными и безвозмездными поставками носит реверсный характер. Поэтому, в средне и долгосрочной перспективе, следует ожидать увеличения числа льготных поставок, расширения масштабов военно-технической помощи. Подобные прогнозы будут оправданы при сохранении динамики основных макроэкономических показателей РФ и консервации общих черт существующей геополитической ситуации. Свидетельством тому выступают развитие внешне-экономических

² См.: Александров И. Оружие – товар политический // Российская газета. 2006. 4 декабря.

связей с Алжиром, Сирией и рядом других государств. Заключение сделок в сфере ВТС все чаще и чаще обрастает специфическим оффсетом в виде списания многомиллионного долга страны импортера.

Тем не менее, сегодня большинство контрактов в сфере поставок ПВН на мировой рынок оплачивается заказчиками в полном объеме. Таким образом, военнотехническое сотрудничество способствует поддержанию и развитию отечественного ОПК, формирует условия для стабильного создания дополнительных рабочих мест, укрепления его научно-производственного потенциала. Ведь оборонная сфера традиционно объединяет интересы различных министерств и ведомств, разработчиков и производителей вооружений. Совмещение внешнеполитических и экономических интересов государства с интересами предприятий ОПК является в современных условиях важнейшей задачей.

Между тем, как в средствах массовой информации, общественном сознании, так и в научных работах получило достаточно широкое распространение стереотипное мнение о том, что поставка отечественных вооружений за рубеж есть безусловное благо. К подобным суждениям следует относиться предельно осторожно.

Во-первых, необходимо учитывать морально-этическую сторону вопроса. Почти вся продукция военного назначения, даже та, которая носит сугубо оборонительный характер, в конечном счете, предназначена для нанесения вреда и прекращения жизни других людей. Во всех вооруженных конфликтах последнего столетия большая часть погибших и искалеченных приходилась на беззащитное и ни в чем не повинное мирное население. Практически во всех культурах на архитипическом уровне убийство, вне зависимости от контента, рассматривается как поступок виновный (грех), а, следовательно, распространение средств убийства – является соучастием в нем (т.е. поступком, по меньшей мере, не очень хорошим).

Автор ни в коей мере не призывает к распространению пацифистского подхода. Напротив, представляется возможным привести значительное число контраргументов. Однако игнорирование психоаналитических разработок в экономических исследованиях не допустимо³.

³ См. например, Белянин А. Даниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого потребления (Но-

Во-вторых, экспортные поставки оружия в большинстве стран составляют незначительную долю от выпуска ПВН для собственных вооруженных сил. К сожалению, в Российской Федерации в 90-е гг. образовались существенные диспропорции в данной сфере. В течении прошедшего десятилетия натуральные объемы экспорта существенно превосходили размеры поставок для нужд армии и флота. Мало того, многие образцы ПВН вообще поставлялись исключительно на экспорт. С одной стороны, это позволило сохранить технологические цепочки, уникальные производства, научно-исследовательские коллективы. С другой, доходы от экспорта существенно превосходили размеры прибыли, получаемой при выполнении заказов на поставку ПВН в Вооруженные Силы России. Такая диспропорция является просто опасной.

В-третьих, сотрудничество в военно-технической сфере может наносить урон долгосрочным связям и интересам Российской Федерации. Для иллюстрации можно привести следующий пример. В марте 2007 г. Китайская Народная Республика передала Пакистану несколько истребителей JF-17 Thunder. Дело в том, что на этих самолетах установлены российские двигатели РД-93, которые производятся в РСК МиГ и поставляются в КНР по линии Рособоронэкспорта с 2005 г. Естественно, Китай не имеет права на реэкспорт таких истребителей в третьи страны. Мало того, поставка техники с отечественными комплектующими может повлечь за собой конфликт с Индией, с которой у России заключено межправительственное соглашение о непоставке Пакистану продукции военного назначения. В результате неправомερных действий китайских партнеров под угрозой могут оказаться российско-индийские военно-технические связи, объем которых по самым скромным оценкам составляет около 1,5 млрд. долл. США в год⁴.

Поэтому, любые контакты в области военно-технического сотрудничества необходимо рассматривать в ракурсе обеспечения национальной безопасности. Сегодня наши партнеры по ВТС могут являть собой образцы добросовестности. Однако рассчитывать на это в долгосрочной перспективе можно только с определенной до-

белевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1. С.4-23.

⁴ См.: Грицкова А., Строкань С. Между Россией и Индией пролетел китайский истребитель КНР поставила в Пакистан самолеты с двигателями из РФ // Коммерсантъ Daily. 2007. 15 марта.

лей вероятности. Тем более, что политические интересы, притязания, амбиции являются весьма динамичными. Поэтому ответ на вопрос о том, не окажется ли отечественное оружие, поставленное в рамках ВТС, в конечном итоге направленным против России или ее союзников, является далеко не праздным.

Поэтому, при, безусловно, позитивной оценке роли военно-технического сотрудничества с иностранными государствами в укреплении военно-экономического потенциала РФ вышеизложенные соображения требуют обязательного учета. Кроме того, военно-техническое сотрудничество должно рассматриваться не как цель (и тем более не как самоцель), а как средство достижения определенных экономических и военно-политических целей.

Существующая сегодня система военно-технического сотрудничества РФ является результатом длительной эволюции. С организационной точки зрения ее основы были заложены в конце 2000 г. и связаны с созданием единого государственного посредника в области поставок финальной продукции – ФГУП «Рособоронэкспорт». Надо признать, что проведенные тогда реформы придали позитивный импульс развитию ВТС.

Во-первых, в отличие от всех предыдущих реорганизаций изменения в системе военно-технического сотрудничества не привели к кризисным явлениям.

Во-вторых, было устранено дублирование функций и полномочий.

В-третьих, повысилась ответственность и полномочия профильного Министерства обороны.

В-четвертых, произошедшие изменения были позитивно восприняты зарубежными партнерами, т.к. повысили предсказуемость и ответственность российских участников ВТС.

В-пятых, был найден оптимальный баланс между обеспечением политических и экономических интересов государства.

В-шестых, покончено с иллюзорными взглядами переходного периода, когда подходы к военно-техническому сотрудничеству изменялись от предельно негативных (для «цивилизованного» государства негоже заниматься постыдной «торговлей смертью»), до восторженно эйфорических (в рамках которых ВТС превращалось в

панацею, способную вывести из кризиса не только отечественный ОПК, но и всю российскую экономику).

В вопросах обоснования количества каналов, по которым отечественная ПВН поставляется на мировой рынок, можно выделить самые различные подходы. Некоторые авторы выдвигают аргументы в пользу одноканальной системы, другие утверждают необходимость двуканальной или даже многоканальной системы⁵. По нашему мнению, такие различия в подходах вполне естественны, т.к. они отражают различные интересы субъектов военно-технического сотрудничества. Представители государственного посредника заинтересованы в установлении монопольного положения также, как и представители предприятий ОПК заинтересованы в его ликвидации. Деятельность любых посредников связана с дополнительными расходами, выплатой комиссионных вознаграждений для непосредственных производителей, что объективно приводит к уменьшению чистой прибыли – главного результата финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия. Для любого посредника ситуация противоположная: чем большее число сделок осуществляется через него, тем больший размер прибыли в конечном итоге он получит. Тем не менее, критерий корпоративных и личных интересов в данном случае не может быть ведущим. ВТС является сферой реализации государственных интересов. Поэтому и целесообразность тех или иных мероприятий должна оцениваться исходя из приоритета долгосрочных государственных интересов.

Во-первых, по меткому выражению заместителя директора ФС ВТС М.Петухова, успехи и неудачи в области ВТС ни в коем случае нельзя рассматривать с позиций: «догнать и перегнать Америку». Следовательно, максимизация прибыли в краткосрочной перспективе может привести к негативным долгосрочным результатам. Объективно, государственный посредник в большей мере ориентирован

⁵ См. подробно: Военно-техническое сотрудничество России на рубеже веков / Под ред. Степашина С.В. М.: Финансовый контроль, 2004; Артяков В.В. Оптимизация оффсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами: Дис. канд. экон. наук. М.: ВУ, 2002; Бельянинов А.Ю. Оценка государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества: Дис. канд. экон. наук. М., 2002; Матвеев В.В. Военно-техническое сотрудничество Российской Федерации со странами Африки: состояние и перспективы развития: Дис. канд. экон. наук. М.: ВУ, 2007 и др.

на долгосрочные результаты, нежели менеджмент отдельных оборонных предприятий.

Во-вторых, одновременное присутствие на рынках конфликтующих государств, чему препятствует одноканальный подход, представляется бесперспективным.

В-третьих, вопросы оружейных поставок являются достаточно деликатными, поэтому для потенциальных заказчиков предпочтительнее иметь дело с государственными организациями, нежели частными структурами. Точнее, они нуждаются в государственных гарантиях. В этом плане наличие единственного посредника также предпочтительнее множества участников ВТС.

В-четвертых, одноканальной режим военно-технического сотрудничества с иностранными государствами исключает конкуренцию российских производителей на мировом рынке. Надо признать, что подобные инциденты неоднократно имели место в недалеком прошлом, особенно в ходе проведения оружейных выставок. В данном аспекте состязательность является не просто нецелесообразной, а вредной. Ведь в большинстве случаев ее результатом становились существенные ценовые уступки.

В-пятых, в современных условиях продвижение российской ПВН на мировой рынок обеспечивается работой десятков представительств государственного посредника (более 70 внутрироссийских и более 40 зарубежных). Подобной сети нет ни у одного предприятия ОПК.

В-шестых, сокращение числа каналов взаимодействия повышает эффективность и действенность государственного контроля.

Наконец, общемировые тенденции связаны с сокращением числа независимых субъектов оружейной торговли и повышением роли посредников, реализующих государственные интересы.

Между тем одноканальная система организации ВТС несет в себе определенные угрозы.

Во-первых, они связаны с наличием коррупционных возможностей при распределении заказов на выполнение экспортных контрактов. Формально государст-

венный посредник дистанцирован от этих процессов. Однако, на практике возможности его менеджмента по оказанию влияния на принятие решений более чем существенное.

Во-вторых, реальна угроза превращения посредника в самодостаточную структуру, решающую собственные задачи, а не отстаивающую интересы предприятий ОПК и государства. Существует возможность трансформации из органа, оказывающего помощь и поддержку, в паразитический аппарат.

В-третьих, доводы некоторых ученых⁶ о том, что многоканальная система (в отличие от одноканальной) является хорошей формой ухода от ответственности конкретных должностных лиц за результаты внешнеэкономической деятельности, представляются сомнительными. Новейшая история российской государственности практически не знает случаев, когда высокопоставленные чиновники освобождались бы со своих должностей за неудовлетворительные результаты работы. Редкие примеры такого рода больше похожи на сведение личных счетов между конкурирующими властными группировками, нежели на объективную оценку достигнутых успехов или неудач. В этой связи говорить о повышении или снижении ответственности не приходится.

Поэтому, существование одноканальной организации ВТС в отношении финальной продукции в сочетании с многоканальными поставками запасных частей, инструментов и принадлежностей не стоит рассматривать как догму. Сегодня, она действительно в большей степени соответствует государственным интересам. Однако нет никакой гарантии, что в ближайшее время не произойдет изменений, которые объективируют необходимость увеличения числа каналов поставок.

При этом роль государственного посредника в сфере ВТС достаточно давно вышла за пределы основных компетенций. Еще при создании ФГУП «Рособоронэкспорт» предлагалось с учетом рыночных условий создать на его основе некий аналог советского министерства оборонной промышленности. Первоначальный проект расширения сферы влияния «Рособоронэкспорт» над отечественным ОПК

⁶ См.: Мурзинов А.В. Продвижение российской продукции военного назначения на мировой рынок: вопросы теории и практики. М.: ВУ, 2008.

предусматривал акционирование госпосредника и передачу в созданное ОАО блокирующих пакетов (25% плюс одна акция) практически всех ведущих предприятий отрасли. В то время данное предложение не нашло поддержки в Правительстве РФ и Администрации Президента РФ. В этой связи был выбран несколько иной путь консолидации оборонной промышленности, который фактически был завершен в 2007 г. с созданием Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции (ГК «Ростехнологии»), куда «Рособоронэкспорт» вошел в качестве одного из структурных подразделений.

Грамотно используя высокий лоббистский потенциал и полученные от экспортных контрактов средства, государственный посредник начал проводить активную диверсификационную политику, направленную на консолидацию активов ОПК. За несколько лет «Рособоронэкспорт» и подконтрольные ему структуры вошли в капитал значительного числа крупнейших компаний.

Надо признать, что история мирового оружейного рынка не знает примеров подобного рода: государственные посредники, либо другие специализированные компании в области поставок ПВН, никогда не выходили за пределы своих основных компетенций. В этом плане опыт ФГУП «Рособоронэкспорт» является весьма интересным. При этом надо признать, что без активной государственной поддержки на самом высшем уровне реализация подобных планов была бы невозможной. В этой связи возникает вопрос: действительно ли расширение сферы деятельности государственного посредника в области ВТС было продиктовано объективной необходимостью или явилось следствием субъективных взаимоотношений между наиболее влиятельными руководителями оборонной сферы?

В этом ракурсе заслуживают внимания аргументы Р.А. Дудки, который полагает, что планы государственного посредника по консолидации крупных промышленных активов определялись необходимостью контроля за производственными

процессами при выполнении сложных экспортных контрактов. Для иллюстрации приведем часть его доводов⁷.

1. Большинство внешнеторговых контрактов в сфере военно-технического сотрудничества последнего времени носит системный характер и предусматривает компенсационные поставки. Конечно, взять под контроль все производство в рамках оффсетных соглашений невозможно и нецелесообразно. А вот некоторые из производственных процессов – жизненно необходимо.

2. В целом ряде случаев предприятия оборонно-промышленного комплекса вследствие недостатка собственных финансовых ресурсов, низкого качества управленческого персонала, проникновению в ОПК криминальных элементов оказывались неспособными к качественному и своевременному выполнению заключенных контрактов. Поэтому, по мере накопления соответствующего опыта и финансовых ресурсов государственный посредник стал одним из ключевых субъектов ОПК, оказывающим непосредственное воздействие на производственные, управленческие и финансовые процессы.

3. Сосредоточение в одной цепочке всего производственного цикла позволило снизить риск необоснованного завышения цен, недобросовестного выполнения контрактных обязательств.

Однако, роль субъективных факторов также была немаловажной. Руководство ФГУП «Рособоронэкспорт» возглавили лица (А.Ю. Бельянинов и С.В. Чемезов), находившиеся в доверительных отношениях со вторым Президентом РФ В.В.Путиным. Это позволило непосредственно влиять на принятие ключевых решений в области ВТС. При этом нельзя сказать, что все их предложения моментально оформлялись в виде нормативных актов. Так, проект наделения ФГУП «Рособоронэкспорт» монопольным правом в области экспорта/импорта финальной ПВН согласовывался и утверждался в течении пяти лет. При этом сам государственный посредник был выведен из непосредственного подчинения главы государства и переведен в 2003 г. под контроль Министра обороны РФ и руководителя Комитета РФ

⁷ См.: Дудка Р.А. Диверсификация деятельности государственного посредника в сфере военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами. М.: ВУ, 2008. С.73.

по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами (ныне Федеральная служба по ВТС). Похожая судьба постигла и планы руководства «Рособоронэкспорт» о создании на его базе вертикально-интегрированной структуры, объединяющей под своим началом большую часть высокотехнологичных производств оборонного комплекса. Прообраз такой организации был сформулирован в виде теоретической модели в монографии С.В.Чемезова в 2001 г.⁸, а в середине 2002 г. в стенах Правительства уже обсуждался соответствующий законопроект. В то время он не нашел поддержки и одобрения. Руководство государственного посредника это ничуть не смутило, и в течении 2002-2007 гг. была де-факто создана вертикально-интегрированная производственная структура на базе «Рособоронэкспорт», ставшая основой ГК «Ростехнологии».

В качестве заявленных целей ее создания выступает содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции путем обеспечения поддержки на внутреннем и внешнем рынках российских организаций-разработчиков и производителей высокотехнологичной промышленной продукции, привлечение инвестиций в организации различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс⁹.

По мнению создателей, государственная корпорация является оптимальной формой существования и развития всей производственно-технологической цепочки – от научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и производства материалов до выпуска и реализации конечной продукции на внутреннем и внешних рынках. Она позволяет достигнуть мобилизации собственных средств и ресурсов для сохранения кооперационных связей, прежде всего, в производстве комплектующих деталей и малотоннажных средств, которые не всегда рентабельны, но жизненно необходимы для выпуска финальной продукции. Предполагается, что «создание ГК «Ростехнологии» позволит наиболее полно учесть возможности организационно-правовой формы государственной корпорации, специфику ее деятель-

⁸ См.: Чемезов С.В. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами: опыт организационного проектирования. М.: ЦИБОБ РЭА, 2001.

⁹ См.: Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2007 года № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» //Российская газета. 2007. 26 ноября.

ности, как в области военно-технического сотрудничества, так и в сфере разработки, производства и экспорта высокотехнологичной промышленной продукции. «Ростехнологии» будут способствовать улучшению ситуации в российском машиностроении и в его наиболее технологичном сегменте, каковым является оборонно-промышленный комплекс».¹⁰

Бесспорно, критерием истины является практика. Только она спустя определенный промежуток времени даст исчерпывающий ответ: было ли то или иное решение эффективным или нет. Однако уже сегодня ряд моментов, связанных с созданием ГК «Ростехнологии», вызывает опасение.

Во-первых, создание государственной корпорации надо рассматривать в качестве исключительной и временной меры.

Во-вторых, по определению ГК не вписывается в те задачи, которые декларируются руководством страны: модернизация, создание в экономике конкурентного климата, переход на создание инновационных продуктов. Для того чтобы всего этого добиться, необходимо предоставить максимальные возможности частной инициативе, поддерживать ее. И только там, где для нее вообще пока нет условий, может и даже обязано выйти государство. В реальности пока происходит последовательное строительство государственного капитализма.

В-третьих, главная опасность, которую представляют любые госкорпорации, заключается в том, что они приходят на определенный рынок со своими «связями» и нивелируют конкурентные отношения. А именно они – основная движущая сила инновационной экономики¹¹.

В-четвертых, организационно-правовая форма акционерного общества с долей государственного участия в большей степени соответствует задачам, решаемым ГК «Ростехнологии».

В-пятых, до сих пор непонятно, как и каким образом и перед кем государственные корпорации будут отчитываться о своей работе. Ведь ныне действующее за-

¹⁰ См.: Российские технологии» обретают силу закона // АРМС-ТАСС. 2007. 26 ноября.

¹¹ См.: Ясин Е. Корпоративный клон // Российская газета. 2008. 15 июля.

конодательство даже не предполагает участия Счетной палаты РФ в этом вопросе. И это в стране, где проблема коррупции стоит очень остро.

Далее необходимо отметить, что оказание посреднических услуг в области военно-технического сотрудничества является собой финальную фазу производственных процессов в значительной части российского ОПК. Однако, как уже отмечалось, оборонно-промышленный комплекс создается государством для удовлетворения собственных военно-экономических потребностей в продукции военного назначения. Поэтому в обычных условиях выполнение планов обеспечения ПВН других государств не может и не должно выступать в качестве приоритета. Перекос в сторону военно-технического сотрудничества может быть результатом каких-то временных диспропорций и свидетельствует об ограниченных финансовых возможностях государства, наличии избыточных производственных мощностей оборонного производства. Это, по меньшей мере, сигнал, показатель, отражающий нерациональное использование имеющихся ресурсов. Конечно, страна может претендовать на роль «оружейной мастерской» в системе международного разделения труда, однако без полноценного обеспечения собственных вооруженных сил передовыми системами вооружений рассчитывать на то, что их будут приобретать иностранные заказчики, не очень дальновидно.

Во многих публикациях такие уникальные случаи, когда российская ПВН, не поступившая на вооружение (либо поступившая в единичных экземплярах) Российской Армии и ВМФ, успешно продвигалась за рубеж, традиционно преподносятся как свидетельство ее превосходства над зарубежными аналогами¹². В некоторой мере с такой позицией можно согласиться. При этом авторы, восхваляющие «гений российского оружейника», почему-то умалчивают о том, что успешность в продвижении такой ПВН была бы несоизмеримо выше в случае ее массовых поставок для удовлетворения собственных военно-экономических потребностей¹³. Не трудно предположить, что и издержки, связанные с производством единицы продукции в последнем случае были бы ниже, и соответственно увеличивалась прибыль от уча-

¹² См.: Степанова А.Ю. Пути совершенствования маркетинга продукции военного назначения в системе военно-технического сотрудничества: Дис. ... канд. экон. наук. М.: РАГС, 2001.

¹³ Приводится по: Кузык Б.Н. и др. Россия на мировом рынке оружия. М.: Военный парад, 2001. С.205.

ствия в ВТС. Наконец, стоимостные параметры заключаемых сделок были бы более выгодными в том случае, если техника положительно зарекомендовала себя не только в технических расчетах, моделях, показательных стрельбах, пусках или полетах, но и в ходе ежедневной боевой учебы войск (сил).

Надо объективно признать, что большая часть номенклатуры российского оружейного экспорта основывается на технологических решениях советского времени. Как правило, на экспорт поставляются модернизированные образцы вооружений, разработка которых осуществлялась в 70-80-х гг. XX века. Это объективное обстоятельство, обусловленное кризисом недофинансирования переходного периода. Однако, необходимо отдавать отчет в том, что созданный в Советском Союзе научно-технологический задел, не является безграничным¹⁴.

Кроме того, успехи в области военно-технического сотрудничества, достигнутые в последние годы необходимо оценивать не только в абсолютных, но и относительных величинах. Тут следует выделить ряд моментов.

Во-первых, достигнутая Россией за последние годы положительная динамика подписания контрактов обычно сравнивается с периодом спада. В качестве базы сравнения в большинстве случаев используются показатели 1992 г., 1994 г. или 1998 г. Это не совсем корректно. Действительно, история российской системы ВТС последнего времени начинает отсчет с 1992 г. Между тем, игнорировать результаты Советского Союза, которые и по объемам и по номенклатуре значительно превосходят сегодняшние достижения, было бы неправомерным. Так в 1987 г. СССР поставил союзникам военной продукции на сумму эквивалентную 40 млрд. долл., что превосходит валютную выручку от ВТС за все постсоветское десятилетие¹⁵.

Во-вторых, сегодня Россия отнюдь не доминирует на мировом рынке вооружений. Наша страна серьезно уступает США, которые в ближайшие годы еще более увеличат объемы оружейного экспорта.

¹⁴ См. подробно: Аксенов В.С. Институциональная политика в оборонно-промышленном комплексе России в современных условиях рынка. Дис... докт. экон. наук. М., 1996; Мурзиков А.В. Продвижение российской продукции военного назначения на мировой рынок: вопросы теории и практики. М.: ВУ. С.42.

¹⁵ Даже без учета обесценивания денег за прошедшее время.

В-третьих, экспортные контракты традиционно номинируются в американском долларе, курс которого за последнее шесть лет по отношению к другим резервным валютам (евро, фунт стерлингов, иена) и российскому рублю существенно снизился.

Получается, что результаты экспортных поставок 2007 г., выраженные в ценах 2003 г. практически не отличаются от показателей этого года. Относительный прирост составляет всего 1,5% при абсолютном 45%. То есть, реальные стоимостные объемы поставок за последние пять лет остались на одном и том же уровне, в то время как официальная пропаганда ежегодно рапортовала о достигнутых рекордах и успехах. Бесспорно, сохранение доли рынка и объемов поставок в такой высоко конкурентной сфере следует также рассматривать как позитивное явление. Однако, для научного анализа сознательная или бессознательная подмена понятий вряд ли будет уместной. То, что подходит для создания «свершений и достижений современной России» в сознании налогоплательщиков, может просто завести в тупик научный поиск.

Следовательно, совершенствование военно-технического сотрудничества с иностранными государствами сегодня, также как и десять лет тому назад является более чем актуальным. Тем более, что по признанию руководства «Рособоронэкспорт» конкуренция на мировом оружейном рынке носит не просто жесткий, а жестокий характер¹⁶.

В свете вышеизложенного с особой актуальностью встает вопрос: с помощью чего возможно усиление конкурентных позиций России на мировом оружейном рынке, какие решения в данном ракурсе будут наиболее эффективными, какие шаги и меры обеспечат получение желаемого результата? Вопрос далеко не праздный и ответы на него совсем неоднозначны.

Во-первых, необходимо признать, что экстенсивный путь развития в данной области бесперспективен. С одной стороны производственные мощности большинства предприятий ОПК являются недозагруженными, а спрос на их продукцию со

¹⁶ См.: Черняк И. Продавцы огня. Гендиректор «Рособоронэкспорта» Анатолий Исайкин убежден, что Россия сохранит ведущие позиции на мировом рынке оружия // Российская газета. 2008. 9 июля.

стороны инозаказчиков весьма низкий. С другой, производители востребованной на мировом рынке ПВН (авиатехника, средства ПВО и т.п.) обеспечены заказами на несколько лет вперед. Значимое увеличение их производственных возможностей без снижения качественных параметров или многомиллиардных инвестиций, срок окупаемости которых составит не менее 10 лет, практически невозможно.

Во-вторых, расчеты на появление в ближайшем будущем какого-либо ноу-хау отечественной оборонки, способного изменить расстановку сил в «табеле о рангах» мирового рынка ПВН, являются маловероятными. Дело в том, что технологические прорывы, при прочих равных, становятся результатом полноценного финансирования соответствующих программ в области вооружений. Конечно, позитивные сдвиги в финансировании ВС РФ в целом и программ разработки вооружений в частности, налицо (таблица 1).

Т а б л и ц а 1 – Объемы финансирования закупок и разработки ПВН в рамках Федерального бюджета РФ (млрд. руб.)¹⁷

Годы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Финансирование	51	80	119,5	148	187	225	302,7

Между тем, приведенные данные выражены в ценах текущих периодов, что существенно искажает реальную картину. Однако, дело даже не в этом. Сопоставление финансирования расходов на программы развития вооружений ведущих стран Запада и России показывает, что сравнение это далеко не в пользу РФ. Так, соответствующие ассигнования Пентагона почти в 13 раз превосходят отечественные показатели. Как полагает автор, это является существенной предпосылкой для появления технологических прорывов в американском ВПК, нежели в российском.

Проведенный автором анализ возможностей и современного положения дел свидетельствует о том, что потенциал отечественной системы военно-технического сотрудничества используется далеко не в полной мере. Нельзя сказать, что менеджмент в этой сфере использует передовые достижения экономической науки. Адап-

¹⁷ Составлено автором по данным Федеральных Законов РФ «О Федеральном бюджете» 2001-2007 гг.

тивно-реактивная модель поведения современных российских руководителей системы ВТС лишь частично соответствует требованиям дня.

Как справедливо отмечается во многих исследованиях, наиболее продуктивным методом обеспечения конкурентных преимуществ является использование достижений маркетинговых подходов. Современный маркетинг стал универсальной теорией, способствующей решению многих рыночных задач. Это обеспечивается за счет четкой ориентации всей производственно-хозяйственной деятельности на нужды потребителей вне зависимости от специфики рынка. Следовательно, вся деятельность в области оружейной торговли должна базироваться на точном знании потребностей рынка, его объемов, структуры, тенденций развития спроса и предложения. Однако, маркетинг в сфере ПВН в большинстве случаев направляется на реализацию уже произведенного оружия, причем в качестве отправной точки предпринимательской деятельности выступают не нужды заказчиков, а собственные производственные возможности.

По нашему мнению, говорить о «маркетингопригодности» сферы ВТС вообще некорректно. Любая сфера деятельности в той или иной мере пригодна для использования маркетингового инструментария. А вот что касается «маркетинговосприимчивости», то причина такого положения обуславливается не только объективными факторами – режимом секретности при проведении мероприятий жизненного цикла ПВН и осуществлении контактов в рамках военно-технического сотрудничества.

Существенное значение здесь играют и субъективные факторы¹⁸. Область ВТС является довольно закрытой и специфичной, а система подбора и подготовки кадров до последнего времени здесь вообще отсутствовала, отсутствовала не в кланово-сословном плане, а в современном, цивилизованном понимании. Ключевые позиции в ней всегда занимали люди, имеющие непосредственное отношение к вопросам обеспечения государственной безопасности, внешней и внутренней разведке, вооруженным силам. Что же касается специалистов в области менеджмента и марке-

¹⁸ См. подробно: Дрожжин Д.А. Позиционирование российских оружейных брендов на мировом рынке. Дис. ... канд. экон. наук. М.: ВУ, 2008. С.72-82.

тинга, то они там традиционно появлялись достаточно редко и никогда не занимали ключевых должностей. Личностные отношения в этой области всегда рассматривались в качестве приоритета по отношению к профессиональным качествам.

Бесспорно, специалист, проработавший более 20 лет в управленческих структурах КГБ-ФСБ обладает значительно более широким потенциалом в области менеджмента, нежели выпускник профильного вуза. Тем не менее, познания в области маркетинга у большинства работников структур связанных с обеспечением государственной безопасности носят весьма своеобразный характер.

Поэтому автор утверждает, что низкая «маркетинговосприимчивость» и слабая ориентированность на маркетинг российской системы ВТС являются одними из ее главных проблем. Свидетельств тому более чем достаточно.

1. Целый ряд претензий к исполнению российскими предприятиями ОПК уже заключенных контрактов предъявляет Индия. Особое беспокойство вызывают работы по модернизации авианосца *Vikramaditya* (бывший «Адмирал Горшков»), который должен был быть передан индийской стороне в конце 2008 г. Фактически выполнение данного контракта уже сорвано. Как оказалось, при проведении дефектационных работ были допущены серьезные просчеты, а сам их размер недооценен на 70%. Сегодня только компетентные органы могут дать ответ на вопрос, как такое могло вообще произойти. Между тем, руководство головного исполнителя (ФГУП «Северное машиностроительное предприятие) долгое время заверяло собственное руководство и заказчиков, что работы идут по плану. В результате даже сегодня сроки выполнения обязательств российской стороной остаются неопределенными, своего поста лишился бывший генеральный директор «Севмаша», а руководство страны и государственного посредника ждут непростые переговоры с индийскими заказчиками по поводу необходимости дополнительного финансирования, временных задержек, штрафных санкций и т.п.

В январе 2008 г. Индия предъявила претензии к исполнению другого контракта: из-за недоработок было отказано в приемке модернизированной в России под-

водной лодки «Синдувиджай», которая в конце 2005 г. была отправлена на модернизацию в ФГУП «Машиностроительное предприятие «Звездочка». При этом из Северодвинска был даже отозван экипаж подводной лодки. Этот беспрецедентный шаг свидетельствует о серьезности возникших проблем. Имеются претензии по постройке трех фрегатов на ОАО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь».

Подобные факты носят далеко не единичный характер. Конечно, драматизировать их не следует. Во-первых, ПВН – это сложная техническая продукция, отказы в работе которой происходят довольно часто. Во-вторых, с такими же проблемами сталкиваются наши оппоненты по мировому рынку ПВН. Однако, количество рекламаций и их повторяемость являются весьма тревожными. Это свидетельствует о том, что маркетинговые инструменты до сих пор используются в ограниченном масштабе, запросы и нужды инозаказчиков до сих пор не выступают в качестве ориентира спецэкспортеров.

Как уже отмечалось, основные усилия российских и зарубежных участников оружейного рынка направлены на продвижение ПВН. Из всех основных элементов маркетингового комплекса (товар, рынок, цена) именно продвижение обладает наибольшим потенциалом. Это связано с тем, что товар, т.е. ПВН, поставляемая на мировой рынок, отличается довольно высоким уровнем стандартизации. Рынок продукции военного назначения является типичным случаем монополистической конкуренции. Он находится вблизи стадии насыщения, предложение традиционно превышает спрос и даже лидеры практически не имеют действенных возможностей по его регулированию. Наконец, ценообразование происходит под действием множества факторов, большинство из которых неподконтрольны экспортерам. Среди них: сложившийся на мировом и региональных субрынках уровень цен на продукцию подобного рода, экономические возможности импортеров, традиции расчетов и взаимоотношений с заказчиками, наличие союзнических отношений, необходимость учета затрат труда, овеществленного в ПВН. Таким образом, основные усилия российских и зарубежных спецэкспортеров направлены на продвижение на мировой

рынок уже произведенной продукции. То есть, по сути, они исповедуют принципы товарного маркетинга. Насколько оправданна такая позиция? Насколько она результативна?

По нашему мнению, ответ на данные вопросы отрицательный. Товарная (или производственная) концепция маркетинга господствовала на этапе его становления в период до середины 50-гг. XX века. Последовавшее развитие производительных сил, соответствующее им развитие производственных отношений актуализировали другие теоретические подходы: потребительскую концепцию, концепцию конкуренции, теорию стратегического маркетинга. Безусловно, их непосредственное использование в области мировой оружейной торговли затруднительно. Дело в том, что в качестве стратегической цели своего развития многие компании декларируют не просто получение прибыли или удовлетворение каких-либо нужд потребителей, а повышение благосостояния всего общества.

Говорить же о повышении благосостояния общества путем осуществления закупок ПВН на мировом рынке можно только с определенной долей относительности. Средства ведения войны закупаются за счет государственных финансовых ресурсов, которые отвлекаются от решения других важных задач, производства каких-либо общественных благ. Получается, что значительные средства отрываются от решения других злободневных проблем развития народного хозяйства. Причем отвлекаются безвозвратно и оценить эффект от приобретения комплексов вооружений непосредственно не удастся.

Дело в том, что зачастую ПВН используется не столько для участия в боевых действиях, сколько для устрашения потенциального противника. В этом случае оценка целесообразности и эффективности проведенных закупок вооружений крайне проблематична. Не проще дело обстоит и тогда, когда доходит до боевого применения закупленных вооружений. Успех в проведении военной кампании зависит от значительно числа факторов. Среди них готовность и обученность вооруженных сил, способность экономики обеспечить нужды армии и флота, полководческие та-

ланты руководителей воюющих сторон, моральный дух народных масс и многое другое. Вычленив и провести достоверный факторный анализ влияния того или иного закупленного за рубежом комплекса вооружения на успех всей операции очень сложно. История войн и военного искусства находит значительное число фактов, подтверждающих, что наличие у воюющей стороны более совершенного оружия является не более чем предпосылкой хода и исхода войны. Предпосылкой значимой, но далеко не единственной.

Тем не менее, закупки продукции военного назначения, как и содержание вооруженных сил, следует рассматривать как мероприятие, направленное на повышение благосостояния общества в целом. Отказываясь от текущего потребления, государство фактически инвестирует средства в обеспечение своей безопасности, тем самым, повышая доходы последующих периодов и делая вообще принципиально возможным их получение. В этой связи маркетинг вооружений следует рассматривать в качестве своеобразного адаптера увязывающего воедино избыточные возможности по производству вооружений в одной стране и их недостаток или отсутствие в другой.

В условиях, когда совершенствование традиционных компонентов маркетинга-микс затруднительно (товар, цена, рыночное пространство) или не отвечает реалиям сегодняшнего дня (продвижение), конкурентная борьба приводит к необходимости разработки и внедрения все новых свойств и атрибутов, позволяющих заказчикам безошибочно дифференцировать ПВН одного государства или производителя от остальных и принимать соответствующее решение о закупке. По нашему мнению, данная теоретическая посылка и должна рассматриваться в качестве отправной точки в формировании нового подхода к экономике военно-технического сотрудничества.