

Кандидат экономических наук,
доцент Кушнир А.М.

Экономика военного строительства: новая парадигма (на примере военно-технического сотрудничества с иностранными государствами)

В статье на примере военно-технического сотрудничества с иностранными государствами рассмотрены основные проблемы экономики военного строительства. Обоснована необходимость разработки и внедрения новых свойств и атрибутов, позволяющих заказчикам безошибочно дифференцировать продукцию военного назначения одного государства или производителя от остальных и принимать соответствующее решение о закупке.

Как известно, рыночные реформы в нашей стране проводились в условиях ярко выраженного политического и экономического кризиса, значительно сократившего доходную часть федерального бюджета. Либерализация цен и открытие внешней торговли поставили производственный сектор экономики в предельно тяжелое положение. В результате произошло обвальное сокращение государственного оборонного заказа (ГОЗ), инициированы неподготовленные и непродуманные процессы конверсии военного производства. Затрудняло положение и то, что значительная часть технологических цепочек оказалась разорванной¹, что обусловило дополнительный рост цен и себестоимости выпускаемой продукции.

Надежды, связанные с приходом в оборонно-промышленный комплекс частного капитала, также не оправдались.

Во-первых, предпринимателей в приоритетном порядке интересовали наиболее привлекательные и успешно функционирующие предприятия. Такая тенденция просматривалась во всех отраслях и сферах, и оборонный комплекс не стал исключением.

Во-вторых, в условиях низкой прогнозности внешней среды наибольший интерес представляли активы, способные принести отдачу в максимально короткий срок. При прочих равных, предприятия оборонной сферы к таковым не относятся.

В-третьих, отсутствие внятной и что самое главное последовательной политики в отношении ОПК не могло не оттолкнуть многих потенциальных инвесторов. К сожалению, после того как на некоторых прива-

тизированных предприятиях был наведен порядок, налажен производственный процесс, они были выведены из состояния банкротства, начали приносить прибыль и стали инвестиционно привлекательными – государственные структуры начали предпринимать существенные усилия по их реприватизации. Такая позиция представляется непоследовательной и не способствовала установлению доверительных отношений между властью и бизнесом, развитию частно-государственного партнерства, о котором сейчас так много говорят.

Большинство предприятий оборонно-промышленного комплекса России испытало на себе весь спектр негативных последствий переходного периода. Однако в отличие от экспортно-ориентированных отраслей (например, топливно-энергетического комплекса) ОПК не имел в своем распоряжении никаких демпфирующих средств: с началом реформ сократился не только государственный оборонный заказ, но и экспортные поставки продукции военного назначения (ПВН). Многолетние традиционные партнеры выпали из сферы влияния России. Предприятия оборонно-промышленного комплекса, объединявшие наиболее дееспособную часть промышленности и высоко подготовленных, профессиональных кадров оказались на периферии государственного финансирования. Под эгидой конверсии оборонно-промышленного комплекса фактически происходила его деградация.

Даже после 2000 г., несмотря на существенное увеличение государственного оборонного заказа, создание холдинговых и интегрированных структур, более четверти предприятий комплекса являются убыточ-

¹ Существенная доля оборонных предприятий оказалась за пределами России.



ными². Такое положение обусловлено следующими обстоятельствами.

1. Недостаточной эффективностью системы управления ОПК, ее частыми и порой бессистемными реформами. К сожалению, даже после воссоздания в апреле 2006 г. Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ говорить о возрождении полноценного централизованного управления данного комплекса пока преждевременно.

Во-первых, указанный орган по своей сути является комиссией, что подразумевает участие в стратегическом планировании, согласовании и координации общих вопросов, но не в оперативном управлении³.

Во-вторых, количество штатных сотрудников (6 человек) даже с учетом привлекаемых на временной основе специалистов и научно-технического совета не позволяет полноценно решать текущие управленческие задачи.

В-третьих, значительная часть параметров деятельности Военно-промышленной комиссии дублирует задачи и функции нескольких Департаментов Министерства промышленности и торговли РФ⁴. Сравнительный анализ Положения о Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ и Положения о Департаменте развития оборонно-промышленного комплекса Министерства промышленности и торговли РФ показывает, что различия между ними носят несущественный характер, а многие компетенции просто идентичны.

2. Недостаточностью мер государственной поддержки оборонного производства. Последовательный подход к решению данной проблемы видится в следующих ракурсах.

Первый вариант: государство в рамках оборонного заказа «загружает» предприятие выпуском требуемой продукции в такой ме-

ре, которая бы обеспечивала рентабельность производства. В этом случае можно и не поднимать вопрос о предоставлении каких-то дополнительных льгот и преференций.

Второй вариант: если государство не в состоянии обеспечить соответствующим количеством заказов предприятие оборонного комплекса, следует определить, имеет ли оно возможности по получению сторонних заказов. При положительном решении данного вопроса, что имеет место не более чем на 20% предприятий, предоставление преимуществ было бы также неоправданным. Во всех остальных случаях государству следует определиться с целесообразностью пребывания рассматриваемой организации в Реестре предприятий ОПК. В том случае, когда продукция предприятия не заказывается по линии ГОЗ (по причине перепроизводства или отсутствия финансовых ресурсов) возможны следующие альтернативы:

- перепрофилирование производства;
- приватизация предприятия;
- субсидирование организации для сохранения и развития научно-производственного потенциала.

К сожалению, в большинстве подобных случаев позиция государства оставалась и остается весьма непоследовательной. Недо загруженные по линии ГОЗ предприятия не имеют объективной возможности получения сторонних заказов, не получают сколько-нибудь существенной поддержки от государства и пребывают в парабанкротном состоянии, балансируя на грани банкротства.

Экономическая необоснованность такого подхода проявляется в следующих направлениях. Если государство не будет в последующем использовать данное предприятие ОПК в производстве продукции военного назначения, то чем дольше оно будет числиться в Реестре предприятий комплекса, тем большей степени деградации достигнет производство и тем менее привлекательным оно будет для потенциальных покупателей. Если же государство все-таки будет использовать предприятие в последующем, то режим «тотальной экономии средств» является еще более деструктивным. Дело в том, что, не обеспечивая предприятия ОПК не-

² Иванов С. Цит. по: Arms-expo.ru по состоянию на 13.12.2007 г.

³ Положение о Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации. Утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 7 мая 2006 г. № 278. // Гарант. Правовая система. Приводится по состоянию на 15.09.2008 г.

⁴ Департамента авиационной промышленности, департамента промышленности обычных вооружений, боеприпасов и спецхимии, департамента радиоэлектронной промышленности, департамента развития оборонно-промышленного комплекса, департамента развития конверсионных обязательств, департамента судостроительной промышленности и морской техники.



обходимой загрузкой сегодня, государство рискует потерять необходимые производственные цепочки, подготовленные кадры и затратить в будущем несоизмеримо больший объем средств на восстановление производства, нежели его текущее поддержание.

Бесспорно, предприятия оборонно-промышленного комплекса обладают высоким адаптационным потенциалом. И сам факт, того, что в настоящее время ОПК РФ существует как объективная реальность, является тому наглядным подтверждением. В 90-х гг. XX века органы государственной власти не сделали ничего для его сохранения и тем более развития. Между тем, резервы «выживания» у предприятий российского оборонного комплекса не безграничны.

Неудивительно, что в таких условиях многие предприятия ОПК стали рассматривать участие в военно-техническом сотрудничестве с иностранными государствами (ВТС) в качестве приоритетного вектора развития. До 2005 г. объемы поставок продукции военного назначения на внутренний рынок и в стоимостном и в натуральном выражении уступали поставкам по линии военно-технического сотрудничества. Во многом благодаря участию в выполнении экспортных контрактов российскому ОПК удалось сохранить высоко подготовленные кадры, уникальные производственные технологии.

Как обоснованно полагает Т. Мужжавлева, усиление роли ВТС в структуре военно-экономического потенциала России обуславливается не только этим, но и объективными и необратимыми процессами глобализации военно-экономической деятельности ведущих стран мира. Сегодня многочисленные производители ПВН в разных странах объединены сложной сетью транснациональных межфирменных связей самого различного рода. Поэтому отношение к военной промышленности как к национальному достоянию отходит в прошлое [1].

После окончания «холодной войны», с усилением глобализационных процессов в

военной экономике, национальные правительства многих стран стали в большей мере ориентироваться на зарубежных подрядчиков, стремясь поддержать конкуренцию при осуществлении военных закупок и приобретать у глобальных поставщиков высококачественную технику, которая обходится дешевле вооружений отечественного производства. Исключение составляют лидеры мирового рынка ПВН – США, Россия, Великобритания, Франция, Израиль и Германия, которые неохотно допускают к некоторым разработкам потенциальных иностранных подрядчиков. Однако и они вынуждены идти на уступки странам-покупателям в виде рабочих мест, субконтрактов и передачи технологий, что будет увеличивать роль внешних военно-экономических связей.

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.

Как известно, система мировой торговли оружием имеет многовековую историю. Первые упоминания о трансграничных поставках средств ведения вооруженной борьбы датируются V-IV веком до нашей эры и относятся к эпохе Древней Греции и Древнего Рима⁵. Между тем, ни во времена господства рабовладельческого строя, ни строя феодального экспорт вооружений не имел широкомасштабного характера. Только пе-

⁵ Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Энциклопедический словарь. Т. 38. СПб., 1911. Т.22. С.218-219.



реход к товарной форме производства и развитие на этой основе рыночных отношений стимулировали развитие мирового рынка ПВН.

Во-первых, до этого времени относительная простота вооружений ограничивала спрос. Использование машинного производства и новых технологий обусловило кардинальное повышение производительности труда, что в свою очередь привело к революционным изменениям в области разработки средств поражения противника. Резко возросший по сравнению с предыдущими эпохами уровень развития науки и техники позволил создать новые средства вооруженной борьбы. При этом темп обновления основных видов вооружений до сего дня продолжает неуклонно возрастать. В таких условиях только относительно узкий круг высокоразвитых государств в состоянии собственными силами обеспечить удовлетворение военно-экономических потребностей в вооружении и военной техники. Остальным приходится использовать закупки на мировом рынке, либо различные формы военно-экономической интеграции.

Во-вторых, в эпоху формирования рыночных отношений появились массовые армии, требовавшие большого количества оружия, как в военное, так и в мирное время. В этой связи для функционирования крупных военно-промышленных корпораций экспорт вооружений уже в конце XIX века приобретает существенное значение.

В-третьих, оборонный комплекс любого государства, в первую очередь производит ПВН для собственных вооруженных сил. При этом потребности в вооружении в мирное и военное время имеют существенные отличия. Такое положение предопределяет необходимость содержания значительных мобилизационных мощностей, что является весьма затратным. Для государств, обладающих высокоразвитыми оборонно-промышленными комплексами, роль экспорта продукции военного назначения в указанном аспекте неизмеримо возрастает.

Не вызывает сомнений тот факт, что эволюция экономических отношений, связанных с развитием мирового рынка ПВН, по-

лучила достаточное освещение в научных работах отечественных ученых⁶. Также достаточно подробно исследованы аспекты, касающиеся в нем нашей страны, как в советский период, так и в условиях рыночной трансформации⁷. В этой связи, необходимо признать, что существующая система поставок российских ПВН является закономерным результатом длительного эволюционного пути.

Исходя из господствующей сегодня правовой точки зрения, в настоящее время она рассматривается в рамках системы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. Нам представляется, что данная дефиниция достаточно адекватно описывает процессы, связанные с совершением экспортно-импортных операций в области продукции военного назначения. Кроме того, в русле позитивного подхода можно констатировать следующее: при значительной идентичности смыслового содержания такие понятия как, ВТС, экспорт ПВН, «торговля смертью» имеют существенные различия в эмоциональном плане. По удачному выражению К. Макиенко, военно-техническое сотрудничество стало «изящным эвфемизмом, вытеснившим из военно-политического лексикона понятие «поставки вооружения и военной техники иностранным государствам» [2]. Однако дело даже не в лексической благозвучности. В рамках системного подхода изолированное рассмотрение оружейных поставок является контрпродуктивным.

Вне зависимости от того, рассматривается ли военно-техническое сотрудничество в рамках двухфакторных или многофактор-

⁶ Энгельбрехт, Ханиген Торговля смертью. – М.: Социально-экономическое издательство, 1935; Бузуев А.В. Международный военно-промышленный бизнес: Зарубежная деятельность военно-промышленных монополий Запада. – М.: Международные отношения, 1985; Козырев А.В. Торговля оружием в политике империализма. – М.: Международные отношения, 1985; Власевич Ю. Во что обходятся народам империалистические войны. – М.: Воениздат, 1981. Бартенев С.А. Военно-промышленный комплекс. Мировая экономика. Учебник. – М.: Юрист, 1999.

⁷ Кузык Б.Н. и др. Россия на мировом рынке оружия. – М.: Военный парад, 2001; Ганискар Ф., Каменев В. Оружие России: 2001-2002. – М.: Военный парад, 2001; Михайлик А.Г. Военно-экономическая кооперация России с зарубежными странами: Дис. докт. экон. наук. – М.: ВУ, 1998; Горностаев Г.А. Внешние военно-экономические связи России: проблемы развития и пути их решения. – М.: ВНИИВС, 2002; Колесников А.В. Военно-техническое сотрудничество Российской Федерации в современных условиях. Дис. канд. экон. наук. – М.: ВУ, 2004.



ных, одно- или многомерных моделей, необходимо признать, что анализируемый термин имеет отечественное происхождение. Зарубежные партнеры, коллеги и конкуренты традиционно в данном контексте используют понятия «экспорт вооружений и военной техники, «торговля оружием» и т.п.

Впервые понятие военно-технического сотрудничества было использовано в нормативном акте в 1992 г., когда вышел в свет Указ Президента РФ № 507 «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с зарубежными странами».⁸ В указанном документе военно-техническое сотрудничество раскрывалось как экспорт и импорт вооружения и военной техники, а также проведение работ и оказание услуг в области военно-технического сотрудничества (разрядка автора). Естественно, подобный подход, граничащий с тавтологией, не мог быть признан продуктивным. Анализ содержания последующих нормативных актов, регулирующих данную сферу, позволяет заключить, что генезис понятия «военно-техническое сотрудничество» шел по пути его смыслового расширения. Так, уже в 1995 г. в Указе Президента РФ № 1008 помимо трансфертов оружия и боевой техники, военных и двойных технологий в него были включены совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), производство, маркетинг и продажи изделий оборонного и двойного назначения.

Наконец, принятие в 1998 г. Федерального закона «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» закрепило современную, предельно широкую трактовку данного понятия. В вышеупомянутом законе оно определяется в качестве деятельности в области международных отношений, связанных с ввозом и вывозом, в том числе с поставкой или закупкой продукции военного назначения, а также с разработкой и производством

продукции военного назначения [3]. При этом ВТС дифференцируется от военно-технической помощи, под которой понимается предоставление продукции военного назначения на безвозмездной или иной льготной основе иностранным государствам в соответствии с международными обязательствами РФ, требующее оплаты за счет средств федерального бюджета. Естественно, нормативные подходы к выявлению сущности ВТС являются весьма важными, но далеко не единственными⁹.

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 отечественных ПВН, неизменно отмечается, что в современных условиях, в отличие от советского периода, приоритет отдается достижению экономических, а не политических целей¹⁰. 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 исключительно идеологическую подоплеку, по мнению ав-

⁹ Ивашов Л. Безопасность через сотрудничество // Военный парад. 1997. № 3. С.92-93; Рыбас А. Стратегический анализ мирового рынка вооружений и обеспечение национальной безопасности России. Монография. – М.: Русский биографический институт, 2001. С.17. Военно-техническое сотрудничество России на рубеже веков / Под ред. С.В.Степашина – М.: Финансовый контроль, 2002. С.59; Колесников А.В. Военно-техническое сотрудничество Российской Федерации в современных условиях: Дис. канд. экон. наук. – М.: ВУ, 2004. С.21.

¹⁰ Бельянинов А.Ю. Оценка государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества: Дис. канд. экон. наук. – М., 2002; Ваниян В.Н. Организационно-экономические аспекты государственного регулирования производства вооружения, разоружения и военно-технического сотрудничества: Дис. канд. экон. наук. – М.: РАГС, 2001; Кузык Б.Н. Никто, кроме нас. – М.: ИЭС, 2000; Лященко В.П. Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики. – М.: Новый век, 2001; Чемезов С.В. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами: опыт организационного проектирования. – М.: ЦИБОБ РЭА, 2001; Юдин В.В. Введение в торговлю оружием. – М.: РАГС, 2000.

⁸ Указ Президента РФ от 12 мая 1992 г. № 507 «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с зарубежными странами» // Гарант. Правовая система. Приводится по состоянию на 30.08.2008 г.; Кудашкин В.В. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами». – М.: Международные отношения, 2002.

тора, недальновидно. При прочих равных, внешне- и внутривосточные отношения являются инструментом достижения экономических целей.

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 товаром [4]. 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 оправ-

даны при сохранении динамики основных макроэкономических показателей РФ и консервации общих черт существующей геополитической ситуации. Свидетельством тому выступают развитие внешнеэкономических 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, военно-техническое 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 незащищенное 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), следовательно, распространение средств убийства – яв-

ляется 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 допустимо [5].

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 течение 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 не поставке Пакистану продукции военного назначения. В результате неправомερных действий китайских партнеров под угрозой могут оказаться рос-

сийско-индийские военно-технические связи, объем которых по самым скромным оценкам составляет около 1,5 млрд. долл. США в год¹¹.

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 долей 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.

Как государство, Российская Федерация является достаточно молодой страной. Несмотря на многовековую историю и значимое геостратегическое положение, ему еще предстоит определить свою идентичность. Ведь за постсоветское время значимость и самостоятельность России на международной арене существенно снизилась. А восстановление внешнеполитических и экономических позиций нашей страны, наметившиеся в последние годы, практически всеми ведущими государствами воспринимается болезненно. Конечно, проблемы территориальных претензий к нашей стране и попытки вмешательства в ее внутреннюю и внешнюю политику не стоит драматизировать [6]. Однако то, что существуют реальные угрозы – сегодня не должно вызывать сомнений.

1. Только абсолютно ангажированные исследователи могут отрицать, что расширение НАТО на Восток, размещение элементов противоракетной обороны США на территории Польши и Чехии направлены против Российской Федерации. Такие шаги представляют собой угрозу не только для России, но и для всего мира. Гипотетически необходимо исходить из того, что наступит момент, когда возможная угроза со стороны российских ядерных сил будет полностью

¹¹ 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.



нейтрализована. Это будет означать, что «баланс нарушен и у американской стороны возникнет ощущение полной безопасности, а значит, развяжет ей руки не только в локальных, а возможно, в глобальных конфликтах» [7].

Исходя из этого, неудивительными звучат слова главы пентагона Р.Гейтса о том, что Соединенные Штаты не исключили Россию из своих потенциальных военных противников. «Нам необходим полный набор средств ведения войны, включающий ... наземные силы, способные сражаться с большими регулярными армиями. Мы не знаем, какие изменения произойдут в таких странах, как Россия, Китай, Северная Корея, Иран и другие» [8].

2. Создание очагов напряженности на территории России и разжигание антироссийских настроений на ее границах является отправной точкой деятельности внешнеполитического ведомства США. Лакмусовой бумагой этого стала истеричная реакция средств массовой пропаганды стран Запада на агрессию грузинских войск в Южной Осетии и ответные меры России по предотвращению геноцида осетинского народа. В лучших традициях г-на Геббельса, сознательно искажая факты, выдавая агрессора за жертву, а жертв за агрессоров, «свободные СМИ Запада» целенаправленно формировали образ «коварных и кровожадных русских».

Весьма показательными в этом аспекте являются прогнозы и оценки некоторых отечественных экспертов. Так, руководитель Центра военного прогнозирования, профессор Академии военных наук А.Цыганок, в прямом эфире радиостанции «Эхо Москвы» 31 мая 2007 г. утверждал следующее: «Мы в Институте проводили исследования и считаем, что у России имеются чистых пятнадцать или десять лет, где не будет у нас никаких военных угроз». Потребовалось чуть более года, чтобы события в Южной Осетии показали обоснованность и прогностичность такой оценки. И дело даже не в чьих-то прогнозах. Югоосетинская трагедия наглядно показала, что питать иллюзии во внешнеполитической сфере не стоит.

Причина всех притязаний и провокаций проста: Россия обладает крупнейшими запасами природных ресурсов, ценность и значимость которых увеличиваются год от года. А претендентов на них более чем достаточно. Вследствие этого, в последние годы все чаще звучат высказывания высокопоставленных чиновников США о том, что является несправедливым единоличное распоряжение Россией богатствами Сибири. Выдвигается тезис о том, что российско-китайские договоры середины XIX века, по которым к России отошли прежде китайские Приморье и Приамурье, были неравноправными. Поэтому, якобы, в рамках многостороннего компромисса, эти соглашения можно было бы пересмотреть. Обращает на себя внимание тот факт, что подобные высказывания звучат из уст не каких-либо маргинальных ортодоксов «холодной войны», а весьма влиятельных политиков, например, бывшего государственного секретаря США М.Олбрайт.

3. В приграничных районах Китая на довольно небольшой площади проживают в десятки раз больше людей, чем на всей территории Сибири и Дальнего Востока. Объективно – это серьезная угроза национальной безопасности. И если сегодня КНР выступает в качестве партнера России по очень многим направлениям, то рассчитывать на это в долгосрочной перспективе можно только с некоторой долей вероятности. В этой связи никто не даст гарантии, что Китайская Народная Республика не будет рассматривать огромные и слабозаселенные территории российского Зауралья в качестве зоны своих «жизненно важных интересов». В связи с этим Россия в рамках ВТС не поставляет КНР наступательные виды вооружений. Мы не продаем Китаю танки, боевые машины пехоты, мощную дальнобойную артиллерию, оперативно-тактические и тактические ракеты, подводные лодки и корабли, в количестве, способном представлять угрозу для нашей страны.

Поэтому, при, безусловно, позитивной оценке роли военно-технического сотрудничества с иностранными государствами в укреплении военно-экономического потенциа-

ла 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.

Как уже отмечалось, 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)¹².

Единственным спорным моментом проведенной реформы, который до сих пор не поддается адекватной оценке, является смена бренда «Росвооружения» на «Рособоронэкспорт». Естественно, название «Рособоронэкспорт» подчеркивает оборонный характер данного вида деятельности и более точно очерчивает его основную сферу. Основную, но не единственную. Государственный посредник осуществляет весь спектр операций в этой области, не ограничиваясь экспортом. Сверх того, бренд «Росвооружения» положительно воспринимался инозаказчиками и был почти на треть более лаконичным.

Принятое тогда решение носило, скорее всего, эмоциональный, а не рациональный характер. Объединение проводилось на базе «Росвооружения», а ключевые позиции в объединенной компании заняли представители «Промэкспорта» (второго из существовавших в тот период посредников), которым хотелось дистанцироваться от прежнего топ-менеджмента и их стиля руководства. Переименование предприятия – эффективная мера для изменения организационных и кадровых процессов. Однако данное решение было в большей степени обращено вовнутрь, нежели ориентировано на инозаказчиков. Признать такой ход грамотным с маркетинговой точки зрения невозможно. Имидж «Росвооружения» являлся своеобразной визитной карточкой отечественного ОПК и за годы существования в его позиционирование были вложены миллионы долларов. Следовательно, «цену» отказа от него следовало бы проанализировать более взвешенно.

Надо понимать, что мировой рынок достаточно спокойно воспринял произошедшие изменения, учитывая весь комплекс проведенных мероприятий по реформированию. Ошибки в ребрендинге были сторичей компенсированы наведением порядка в переговорном процессе, повышением предсказуемости и адекватности принимаемых решений. Поэтому ни административная реформа марта 2004 г. в результате которой были уп-

¹² Для обоснования указанного тезиса иногда даже приводят суждение известного американского политолога З. Бжезинского о том, что если разумно торговать оружием, то этот бизнес может принести россиянам больше, чем все кредиты и программы гуманитарной помощи вместе взятые. – Бжезинский З. Геостратегия

для Евразии. Краткосрочные и долгосрочные цели политики США в этом регионе // Независимая газета. 1997. 24 октября.



разднены агентства по боеприпасам, обычным вооружениям, системам управления и судостроению¹³, а Комитет по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами преобразован в Федеральную службу по ВТС, ни предоставление в 2006 г. «Рособоронэкспорту» исключительного права на осуществление сделок в отношении финальных образцов ПВН не оказали негативного влияния на динамику экспортных поставок.

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 системы¹⁴. По мнению автора, 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 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, одноканальный 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.

¹³ Их функции были переданы Федеральному агентству по промышленности, сегодня – Министерству промышленности и энергетики.

¹⁴ Военно-техническое сотрудничество России на рубеже веков / Под ред. Степашина С.В. – М.: Финансовый контроль, 2004; Артяков В.В. Оптимизация офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами: дис. кэн. – М.: ВУ, 2002; Бельянинов А.Ю. Оценка государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества: дис. кэн. – М., 2002; Матвеев В.В. Военно-техническое сотрудничество Российской Федерации со странами Африки: состояние и перспективы развития: Дис. канд. экон. наук. – М.: ВУ, 2007; Мурзинов А.В. Продвижение российской продукции военного назначения на мировой рынок: вопросы теории и практики. дис. кэн. – М.: ВУ, 2008 и др.



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:

1. Они связаны с наличием коррупционных возможностей при распределении заказов на выполнение экспортных контрактов. Формально государственный посредник дистанцирован от этих процессов. Однако, на практике возможности его менеджмента по оказанию влияния на принятие решений более чем существенные.

2. 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.

3. Доводы некоторых ученых¹⁵ 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 его 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 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.

Так, ФГУП «Рособоронэкспорт» зарегистрировало дочернюю компанию ЗАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром». На его базе была сформирована вертолетостроительная компания в составе:

¹⁵ Мурзинов А.В. Продвижение российской продукции военного назначения на мировой рынок: вопросы теории и практики. – М.: ВУ, 2008.



- специализированная управляющая компания «Вертолеты России»;
- разработка вертолетов (конструкторские бюро Миля, Камова);
- серийное производство техники (Улан-удинский авиационный завод, Казанский вертолетный завод, «Роствертол» и др.);
- производство комплектующих (ММЗ «Вперед», Ступинское машиностроительное производственное предприятие);
- производство тренажеров («Р.Е.Т. Кронштадт»);
- ремонт вертолетов (Новосибирский авиаремонтный завод);
- сервис и маркетинг («Вертолетная сервисная компания», сервисные центры за рубежом).

Другими направлениями деятельности «Оборонпрома» стали:

- производство средств ПВО (ОАО «Оборонительные системы, КБ «Кунцево»);
- производство радиоэлектронных комплексов (Московский радиотехнический завод, ЗАО «Оборонпромсервис»);
- электротехническое машиностроение (ОАО «Электромашиностроительный завод ЛЕПСЕ»);
- оказание лизинговых услуг (ОАО «Оборонпромлизинг»).

Кроме того, «Рособоронэкспорт» выкупил пакеты акций ОАО «Мотовилихинские заводы», которое производит артиллерийские системы и оборудование для нефтегазовой промышленности, ОАО «Завод имени Дегтярева» (стрелковое и ракетное оружие), ОАО «Корпорация ВСМПО-Ависма» (крупнейший в мире производитель титановой продукции высокоответственного назначения). В компанию вошли «Рособоронэкспорт-Юг-Курорт» (санатории), «Гранитный» (утилизация кораблей), ОАО «Русский страховой центр» (специализируется на страховании поставок в области ВТС и перспективных разработок предприятий оборонного комплекса).

Для повышения эффективности антикризисного управления в ОПК, борьбы с рейдерством и пресечения попыток преднамеренного банкротства было создано ООО «НПО «Оборонреформпроект» и

ООО «Патриот Капитал». Госпосредник вошел в акционерный капитал авиакомпаний «Московия», установил контроль над ведущим предприятием отечественной автомобильной промышленности ОАО «АвтоВАЗ». Поэтому не случайно и то, что «Рособоронэкспорт» выступил в качестве организатора и создателя Союза машиностроителей России.

Кроме того, были созданы специализированная топливозаправочная компания ООО «Топливозаправочный сервис аэропортов» («ТС-Аэро»), холдинг в области производства специальных сталей и сплавов критического назначения ЗАО «РусСпецСталь». В последний вошли ОАО «Волгоградский металлургический завод «Красный Октябрь», Ступинская металлургическая компания, Кулебакский металлургический завод, Волгоградский металлургический комплекс ФГУП ПО «Баррикады», завод «Электросталь».

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 некоторые его доводы [9].



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 офсетных 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.

Проект наделения ФГУП «Рособоронэкспорт» монопольным правом в области экспорта/импорта финальной ПВН согласовывался и утверждался в течение 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 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 моде-

ли в монографии С.В. Чемезова в 2001 г.¹⁶, а в середине 2002 г. в стенах Правительства уже обсуждался соответствующий законопроект. В то время он не нашел поддержки и одобрения. Тем не менее, в течение 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 комплекс [10].

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 деятельности, 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» [11].

¹⁶ Чемезов С.В. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами: опыт организационного проектирования. – М.: ЦИБОБ РЭА, 2001.



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, государственная корпорация 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 экономики [12].

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

При этом положение Российской Федерации на мировом рынке высоких технологий может быть признано критичным. Доля нашей страны в этом ключевом сегменте составляет всего 0,5%, удельный вес отечественных машин и оборудования в общем объеме мирового экспорта готовой науко-

емкой продукции не превышает 0,3%. Доля высокотехнологичной машиностроительной продукции в структуре российского экспорта уменьшается из года в год, и в последнее время составила около 5% от всего объема экспорта товаров Российской Федерации. При этом более чем 40% указанного экспорта составляют поставки ПВН. По многим разработкам и технологиям наша страна осталась на уровне 70-80-х гг. XX века [13]. В настоящее время мировому уровню соответствует лишь четвертая часть технологий машиностроительной отрасли. Производство высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции может осуществляться только для сравнительно узких сегментов рынка.

В критическом состоянии станкоинструментальная отрасль. Россия вынуждена ориентироваться на зарубежных поставщиков технологий и оборудования. По количественному соотношению объемов производства станков с числовым программным управлением наша страна отстает в десятки раз от ведущих государств мира.

Мировая практика убедительно свидетельствует, что чрезмерное увлечение сырьевой экономикой в ущерб развитию высокотехнологичного промышленного производства чревато негативными последствиями. Стоимость сырья наиболее подвержена рыночным колебаниям на мировом рынке, что ставит доходную часть бюджета и всю экономику страны в жесткую зависимость от мировой конъюнктуры. Поэтому диверсификация российского экспорта за счет повышения доли промышленной, преимущественно машиностроительной высокотехнологичной продукции является задачей первостепенной государственной важности. Экспорт высокотехнологичной продукции экономически выгоднее, нежели торговля сырьем, ресурсоемкими и низкотехнологичными изделиями.

Необходимо отметить, что оказание посреднических услуг в области военно-технического сотрудничества являет 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 аналогами [14]. 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 потребностей [15]. Не трудно предположить, что и издержки, связанные с производством единицы продукции в последнем случае были бы ниже, и соответственно увеличивалась прибыль от участия 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 безграничным¹⁷.

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 начинается 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 40 млрд. долл., что превосходит валютную выручку от ВТС за все постсоветское десятилетие, даже без учета обесценивания денег за прошедшее время.

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.

¹⁷ Аксенов В.С. Институциональная политика в оборонно-промышленном комплексе России в современных условиях рынка. дис. д-н. – М., 1996; Мурзиков А.В. Продвижение российской продукции военного назначения на мировой рынок: вопросы теории и практики. – М.: ВУ. С.42.



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 (рисунок 1).

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 характер [16].

Во многих публикациях по военно-технической проблематике, выступлениях государственных и политических деятелей стало общим местом суждение о том, что для России экспорт ПВН имеет более существенное значение, чем для любой другой страны. Отчасти это так. Сфера ВТС – фактически единственная ниша на мировом рынке, где Российская Федерация может на равных конкурировать с ведущими производителями высокотехнологичной продукции.

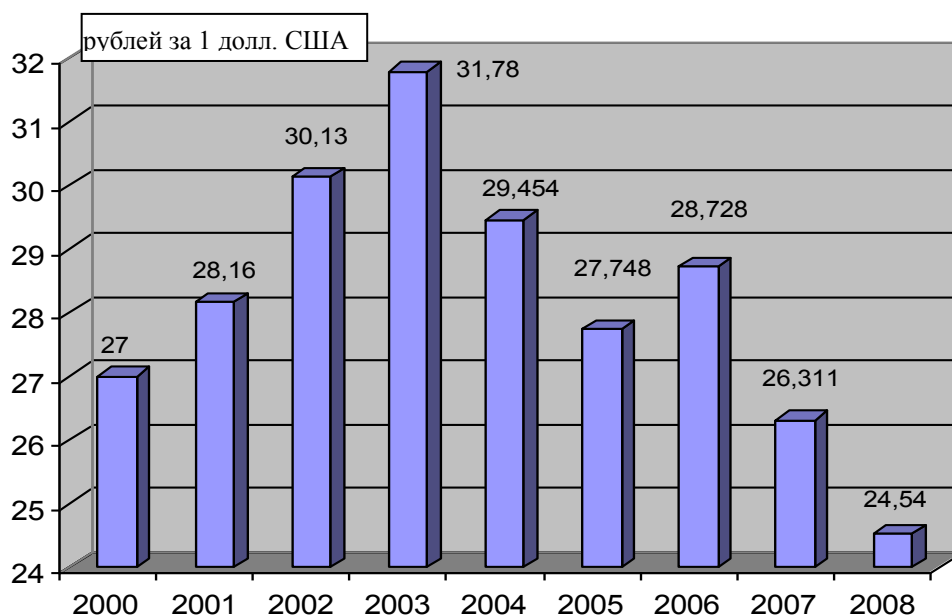


Рисунок 1 – Динамика обменного курса доллара США к российскому рублю по состоянию на 1 января 2008 г.

Доля экспорта ПВН в отечественных трансграничных поставках, несмотря на рост абсолютных показателей, имеет тенденцию к сокращению. Так, в 2004 г. на нее приходилось 3,8%, в 2005 г. – 3,0 %, в 2006 г. – 2,4 %, а в 2007 г. – уже только 2,3%

совокупного экспорта¹⁸. При этом удельный вес экспорта минеральных ресурсов неуклонно увеличивается с 58,8% в 2004 г. до 67,1% в 2007 г.

¹⁸ <http://www.gks.ru/gis/tables.htm> – приводится по состоянию на 25.08.2008 г.; ВПК России в 2007 году (структурные показатели). – М.: Информационное агентство ТС-ВПК, 2008.

Такой перекося является критичным и идет в разрез с декларируемым высшим политическим руководством страны курсом на диверсификацию экономического роста, инновационное развитие производства, приоритетное внедрение высоких технологий. Получается, что главной «инновацией» выступает безжалостная эксплуатация ископаемых ресурсов, а в отраслях т.н. «новой экономики» почти половина технологических решений приходится на оборонный комплекс. В этой связи приходится говорить о том, что ОПК может выступить в качестве инновационного локомотива российской экономики.

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 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).

Таблица 1 – Динамика объемов финансирования военных НИОКР, закупок, модернизации и ремонта ВВТ (млрд. руб.)

	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Объем финансирования	51,0	80,0	119,5	148,0	187,0	225,	302,7

Примечание: составлено автором по данным Федеральных Законов РФ «О Федеральном бюджете» 2001-2007 гг.

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

Как справедливо отмечается во многих исследованиях, наиболее продуктивным ме-



тодом 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. Маркетинг в сфере экспорта ПВН в большинстве случаев направлен на реализацию уже произведенного оружия, причем в качестве отправной точки предпринимательской деятельности выступают не нужды заказчиков, а собственные производственные возможности. По мнению А.В. Мурзикова, сфера ВТС по объективным причинам является одной из наименее «маркетингопригодных» и «маркетинговосприимчивых» [17]. Рассмотрим его аргументы более предметно.

Во-первых, он полагает, что оборонный комплекс любого государства предназначается для первоочередного удовлетворения военно-экономических потребностей собственной военной организации. Поэтому зарубежные поставки ПВН признаются важной, но не приоритетной задачей. Данное суждение представляется верным само по себе, однако из него не следует, что сфера ВТС не является «маркетингопригодной». В принципе, поставки вооружений вне зависимости от их канала должны ориентироваться на нужды армии и флота, т.е. быть сориентированными в отношении заказчика (отечественного или зарубежного).

Второй тезис: заказчиком продукции военного назначения выступает государство, которое осуществляет достаточно жесткий контроль над ее производством и оборотом. Снова верная теоретическая посылка и снова из нее не следует низкая «маркетинговосприимчивость». Государство действительно накладывает существенные ограничения и маркетинговые мероприятия в исследуемой сфере приходится осуществлять с их учетом. Но государство вмешивается во

многие отрасли экономики и следует говорить об ограниченности применения тех или иных маркетинговых стратегий.

Третья позиция: движение информации на всех стадиях жизненного цикла ПВН является ограниченным. Здесь имеется в виду режим секретности. Вот этот аргумент представляется вполне обоснованным.

Четвертое: А.В. Мурзиков полагает, что продукция военного назначения оценивается не только в экономических категориях, а стоимостные параметры играют ключевую роль только наряду с критериями и показателями оперативно-тактических расчетов: тактико-техническими характеристиками, боевой и огневой мощностью, мобильностью и защищенностью, безопасностью, надежностью и т.п. Нет смысла спорить с этим очевидным умозаключением. Однако, опять же непонятно, причем здесь низкая «маркетинговосприимчивость» и «маркетингопригодность»?

Следующий тезис также не вызывает возражений сам по себе: предлагаемая на экспорт продукция военного назначения представляет собой нечто большее, чем просто техническое изделие, а закупки ПВН рассматриваются как предоставление страной-экспортером своеобразной гарантии безопасности импортерам. Однако рассматриваться в качестве аргумента он не может.

Ну и, наконец, то, что в течение всего периода эксплуатации вооружение зачастую не реализует и половины своего потенциала. То есть во многих случаях оно используется в качестве средства сдерживания или утраты.

Все перечисленные аргументы вышеназванный исследователь приводит с целью обоснования тезиса о том, что сфера ВТС является одной из наименее «маркетинговосприимчивых» и «маркетингопригодных», а, следовательно, при организации и проведении мероприятий маркетингового комплекса в рамках ВТС первоочередное внимание уделялось и уделяется продвижению. По мнению автора, говорить о «маркетингопригодности» сферы ВТС вообще некорректно. Любая сфера деятельности в той или иной мере пригодна для использования маркетингового инструментария. А вот что ка-



сается «маркетинговосприимчивости», то в этом вопросе следует согласиться с А.В. Мурзиковым. Только 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 факторы [18]. 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 маркетинга, 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. Что же касается наличия ученых степеней (прежде всего, по модным сегодня экономическим и юридическим отраслям научного знания) у многих руководителей ведущих субъектов военно-технического сотрудничества, то рассматривать их в качестве достоверного свидетельства квалификации в соответствующей отрасли научного знания, к сожалению, не приходится.

Ни в коей мере не выдвигая какие-либо обвинения, автор констатирует следующее. Во-первых, зарубежные менеджеры в области оружейной торговли на порядок реже об-

ращаются к научным изысканиям, чем их российские коллеги. Это и неудивительно, в плотном рабочем графике топ-менеджеров в любой сфере редко находится место для исследовательского поиска. Если он и ведется, то носит прикладной характер и в большинстве случаев на его оформление в виде научно-квалификационных трудов не хватает ни сил, не времени.

Во-вторых, в нашей стране сложилась порочная «мода» на ученые степени, когда при назначении на многие должности в качестве неперемennого атрибута выдвигается требование не только о наличии профильного образования, но и ученой степени.

В-третьих, уровни «профессиональной терпимости» в научно-образовательных сообществах России и стран Запада существенно разнятся. Трудно себе представить, чтобы в Германии или во Франции получение диплома о высшем профессиональном образовании на потоке превращалось в банальный акт купли-продажи экзаменов, зачетов, сессий, дипломных работ и т.п., как это практически открыто происходит в большинстве негосударственных ВУЗов России. Неудивительна в таких псевдорыночных условиях и девальвация системы аттестации научных работников нашей страны.

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 подводной 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 единственный характер. В 2002-2004 гг. отечественные корабли задержали сдачу трех фрегатов проекта 1135.6 (тип Talwar). При этом оказалось, что данные корабли являются небоеспособными из-за проблем зенитно-ракетного комплекса «Штиль-1». Во время пробных пусков ракет «Стилет» ни одна из них не поразила учебные цели. Это стало предметом выдвижения индийской стороной штрафных санкций в размере 40 млн. долл.

В 2007 г. Дели остановил приемку противолодочных самолетов Ил-38SD. Индийских военных экспертов не удовлетворили результаты работы авиационного поисково-прицельного комплекса «Морской змей», который на испытаниях не обнаружил ни одной подводной лодки из 4 находившихся в районе разведки.

Имеются претензии и по эксплуатации истребителей-бомбардировщиков Су-30МКИ. Представители индийской стороны

утверждают, что около трети всего парка нуждается в ремонте из-за дефектов двигателей, которые выходят из строя раньше, чем заявлено в гарантийных обязательствах.

2. Один из крупнейших потребителей российской ПВН, Китайская Народная Республика, многократно отмечал проблемы с надежностью российского оружия. Ведь почти половина всех рекламаций на качество российского вооружения исходит именно от китайских военных. В свое время они просто возмущались установкой на поставленные им эсминцы и подлодки некондиционных ракетных средств: по заключению китайской комиссии ракеты «Москит» не поражали цели.

Летом 2003 г. был едва не сорван контракт стоимостью 1,4 млрд. долл. на строительство двух эсминцев. В средства массовой информации попали слова одного из крупнейших акционеров ОАО «Балтийский завод» о том, что на эсминцы ставится «мусор, лежавший на складах более 15 лет» [19].

Фактически сорванным оказался и подписанный в 2005 г. контракт на поставку Китаю 38 самолетов Ил-76 и Ил-78. В связи с технической деградацией исполнитель договора Ташкентское авиационно-производственное объединение им. В.Чкалова оказался не в состоянии выполнить свои обязательства. Потребовались дополнительные инвестиции и перенос производства в Ульяновск.

3. В начале 2008 г. Алжир заявил о том, что вернет в Россию 15 самолетов МиГ-29, которые были поставлены годом ранее. Алжирцев не устроило качество комплектующих. Скандал удалось несколько сгладить в ходе переговоров президентов двух стран в феврале 2008 г. Официальной причиной установки на воздушные суда изделий б/у, было названо, то что производство этого типа самолета в России свернуто.

Кстати, в середине 90-х гг. в рамках модернизации двух боевых кораблей для ВМС Алжира оказалось, что они поставлены недоукомплектованными и с бракованным вооружением. Аналогичные сюжеты имели место и в ходе поставок авиационной техники в Чехию и Малайзию.

Проблемы могут возникнуть и с поставками танков Т-90СА. По оценкам алжирских специалистов, ресурс стволов их орудий существенно ниже западных аналогов. Конфликтным потенциалом обладают и договоренности на производство учебно-боевого самолета Як-130. Дело в том, что до 2010 г. должны быть поставлены 16 таких машин. Между тем, их серийное производство даже в середине 2008 г. налажено не было. Выпущено всего три опытных образца, испытания одного из которых закончилось летным происшествием.

Конечно, драматизировать изложенные факты 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 союз-

нических 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 мнению автора, 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 закуплен-



ных 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 таланты руководителей воюющих сторон, моральный дух народных масс и многое другое. Вычленить 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 факторов, 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 во едино избыточные возможности по производству вооружений в одной стране и их недостаток или отсутствие в другой.

В условиях, когда совершенствование традиционных компонентов маркетинга 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 мнению автора, данная теоретическая посылка и должна рассматриваться в качестве отправной точки в формировании новой парадигмы экономической науки в области военно-технического сотрудничества.

Список использованных источников:

1. Мужжавлева Т.В. Военно-техническое сотрудничество с зарубежными странами и военно-экономический потенциал России. Монография. – М.: ВУ, «Руссика», 2005.
2. Макиенко К. Роль военно-технического сотрудничества в отношениях между Востоком и Западом // Экспорт обычных вооружений. 1996. № 6. С. 10.
3. О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами. Федеральный закон от 19 июля 1998 г. № 114-ФЗ // Российская газета. 1998. 23 июля.
4. Александров И. Оружие – товар политический // Российская газета. 4 декабря 2006.
5. Белянин А. Даниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого потребления (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4-23.
6. Соколов С.А. Экономические основы использования малой авиации в интересах укрепления обороноспособности России. дис. кэн. – М.: ВУ, 2007.
7. Путин В. Выступление на международной конференции по безопасности в Мюнхене. 11 февраля 2007 года // Вести. 2007. 12 февраля.
8. Выступление министра обороны США Роберта Гейтса 7 февраля 2007 года на слушаниях в комитете по обороне Конгресса США. Цит по: Радзиховский Л. Разводка и реальность // Российская газета. 2007. 13 февраля.
9. Дудка Р.А. Диверсификация деятельности государственного посредника в сфере военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами. – М.: ВУ, 2008.
10. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2007 года № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» // Российская газета. 2007. 26 ноября.
11. Российские технологии» обретают силу закона // АРМС-ТАСС. 2007. 26 ноября.
12. Ясин Е. Корпоративный клон // Российская газета. 2008. 15 июля.
13. Российские технологии обретают силу закона // АРМС-ТАСС. 2007. 26 ноября.
14. Степанова А.Ю. Пути совершенствования маркетинга продукции военного назначения в системе военно-технического сотрудничества: Дис. ... канд. экон. наук. М.: РАГС, 2001.
15. Кузык Б.Н. и др. Россия на мировом рынке оружия. М.: Военный парад, 2001.
16. Черняк И. Продавцы огня. Гендиректор «Рособоронэкспорта» Анатолий Исайкин убежден, что Россия сохранит ведущие позиции на мировом рынке оружия // Российская газета. 2008. 9 июля.
17. Мурзинов А.В. Продвижение российской продукции военного назначения на мировой рынок: вопросы теории и практики. – М.: ВУ, 2008.
18. Дрожжин Д.А. Позиционирование российских оружейных брендов на мировом рынке. дис. кэн. – М.: ВУ, 2008.
19. Russian arms is too old // International Herald Tribune. 2008. 16 July.

