

УДК 338

О.Л. Буровникова, А.В. Мирошниченко (4 курс, каф. ММ), А.А. Миролюбов, к.э.н., доц.

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ

Отрасль с самым большим объемом противоречий – так стоило бы характеризовать отечественный оборонно-промышленный комплекс. С одной стороны, здесь сосредоточен лучший кадровый и технологический потенциал страны, это один из самых быстрорастущих секторов российской экономики в последние три года. С другой – в ОПК плохое финансовое положение, очень низкая производительность труда, одна из самых низких зарплат по промышленности. Это иллюстрируется следующими данными: по основной продукции предприятия ОПК на сегодняшний день загружены на 14-15 %. По отношению к 1990 году число в работающих в ОПК докторов наук сократилось в 1,7 раза, кандидатов – в 1,6 раза. Средний возраст занятых в ОПК на сегодняшний день составляет 58 лет против 39 – в 1990.

Крайне тяжелая ситуация сложилась в ОПК после распада СССР: обвальное падение объемов производства, сокращение закупок вооружений и военной техники для вооруженных сил страны, снижение технического уровня производства, нарушение сложившейся системы кооперационных связей. Главные причины трудностей в оборонной промышленности России обусловлены недофинансированием, неэффективной конверсией и стихийной приватизацией предприятий комплекса. В этой связи у оборонных предприятий, чтобы хоть как-то сохранить свой производственный потенциал, было два пути сохранения производственного и научного потенциала: экспорт по линии военно-технического сотрудничества и глубокая конверсия.

В итоге, в условиях мизерного госфинансирования экспорт стал чуть ли не единственной возможностью выживания «оборонки». Сейчас в мире нет другого ВПК, который находился бы в столь сильной зависимости от зарубежных заказов. Доля экспорта в общем объеме продукции отечественного ОПК оценивается экспертами а размере от 60 до 70 %. Но экспортная ориентация отечественной «оборонки» не только не позволяет сохранить потенциал производителей, но и не может гарантировать конкурентоспособность российского оружия в будущем.

Таким образом, чтобы быть конкурентоспособным на мировом рынке оружия, необходима работа на собственные вооруженные силы. Главной задачей оборонного комплекса является устранение противоречий, которые сложились к 2000 году между производственными мощностями ОПК, доставшимися России в наследство от СССР, и теми ресурсами, которые государство способно в любой форме направить на их содержание и развитие.

С целью укрепления позиций России на мировом рынке вооружений в конце 2000 года была проведена реорганизация системы Военно-Технического Сотрудничества (ВТС) России с зарубежными странами. Указом президента РФ от 4 ноября 2000 года путем слияния ГК «Росвооружение» и ФГУП «Промэкспорт» был создан единый государственный посредник в сфере ВТС, представляющий интересы российского ОПК – ФГУП «Рособоронэкспорт». Таким образом, была восстановлена президентская вертикаль управления, а функции по регулированию ВТС России с зарубежными странами перешли к Комитету Российской Федерации по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами (КВТС). Главной задачей «Рособоронэкспорта» является содействие расширению существующих рынков сбыта и поиск новых. Также компания считает необходимым войти в акционерный капитал предприятий-производителей ОПК, поскольку бездумное акционирование или смена собственника предприятий может привести к разрыву в технологической цепочке изготовления того или иного вида продукции.

По мнению правительства РФ и многих руководителей предприятий ОПК, следует также объединять предприятия, работающие на ОПК в интегрированные научно-промышленные концерны, которые смогут привлечь необходимые инвестиции и развить технологии, а также решить другую важную проблему оборонно-промышленного комплекса – наличие конкуренции между российскими предприятиями-экспортерами военной техники, приводящей к ослаблению позиций России на международном рынке вооружений. В основу реструктуризации оборонного комплекса также может быть положен матричный принцип.

Хотя конкуренция на мировом рынке очень высока, российская техника является конкурентоспособной. Ее основным преимуществом является хорошее качество и невысокая цена. Среди наиболее конкурентоспособных российских вооружений можно назвать самолеты Су-27, Су-30МКИ, Су-30МКК, а также вертолеты Ми-24, Ми-35, Ми-17 с их модификациями.

Но репутацию России как поставщика высококачественного вооружения подрывают зарубежные фирмы, которые несанкционированно занимаются модернизацией российской и советской техники. В этих случаях, во-первых, наносится ущерб российскому брэнду, а во-вторых, российский производитель не может отвечать за качество. Например, компании "МиГ" был нанесен в Румынии очень большой ущерб при проведении их румынско-израильской модернизации. ФГУП «Рособоронэкспорт» подготовило ряд заявлений о несанкционированном вмешательстве в технический облик вертолетов, танков, систем ПВО.

В настоящее время место России на мировом рынке вооружений существенно скромнее, чем место СССР времен «холодной войны»: наша доля составляет около 12 % против более чем 35 % еще 15 лет назад. Тем не менее, Россия входит в четверку крупнейших поставщиков оружия, а по объему заключенных контрактов занимает второе место после США.

Мировой рынок вооружений традиционно делится на два сегмента: развитые и развивающиеся страны. Сегменты примерно сопоставимы, общий объем – от 35 до 50 млрд. долларов в 2000 году. Именно с таким разбросом оценивают рынок наиболее авторитетные эксперты: Исследовательская служба конгресса США, Лондонский международный институт стратегических исследований, Стокгольмский международный институт изучения проблем мира (SIPRI). В 2001 году произошло сжатие рынка на 8-10 млрд. долларов. Доступ на рынок вооружений развитых стран, входящих в НАТО, для нас практически закрыт, там хватает собственных производителей, чьи интересы лоббируются влиятельнейшими структурами.

По состоянию на 2001 год экспорт российского оружия направлен в основном на рынок развивающихся стран: государств Юго-Восточной Азии (Китая, Индии, Малайзии, Тайваня, Индонезии), Ближнего и Среднего Востока (Пакистана, Ирана, Турции, Кипра, Эмиратов, Саудовской Аравии, Йемена), Африки (Алжира, Египта), в меньшей степени Латинской Америки и Восточной Европы. Крупнейшим покупателем на этом рынке в течение последнего десятилетия была Саудовская Аравия, ежегодно тратившая на вооружение в среднем по 8 млрд. долларов. За ней с большим отрывом следует Тайвань – 4 млрд. долларов в год. Остальные крупные покупатели – Китай, Индия, Египет, Израиль, Кувейт, Южная Корея, ОАЭ и др. – вооружались на существенно меньшие суммы (0,5-1,5 млрд. долларов ежегодно).

В 1997-2000 годах российским экспортерам удалось заметно продвинуться с поставками российской техники на африканский рынок, реализовав в Анголе партию танков Т-72 и самолетов Су-24, 18 истребителей МиГ-23, восемь истребителей Су-27, Эритрее – шесть истребителей МиГ-29, четыре вертолета Ми-17, 200 ЗУР типа "Игла", Эфиопии – четыре вертолета Ми-24, восемь вертолетов Ми-17, восемь истребителей Су-27 и десять 152-мм САУ, Уганде – восемь истребителей МиГ-21/23. Эта техника поставлялась, главным образом, через ФГУП "Промэкспорт", суммарный объем экспортных продаж которого за 1999 год оценивается в 150 миллионов долларов.

Таким образом, в современных условиях на мировом рынке ВВТ, несмотря на его сужение и активность других экспортеров, сохраняется спрос на российскую оборонную продукцию как новую, так и бывшую в использовании, причем в широком ассортименте (начиная от боевых самолетов, вертолетов, танков, орудий ПА, боевых бронированных машин, надводных кораблей и подводных лодок и заканчивая стрелковым оружием, боеприпасами к нему, инженерной техникой, средствами РЭБ и т.п.).

Выводы:

В последние годы российский военный экспорт демонстрирует устойчивую тенденцию к росту. Эксперты связывают возникновение этой тенденции с образованием в конце 2000 г. компании "Рособоронэкспорт". В настоящий момент основу отечественного оборонного экспорта составляют авиационная техника и космические услуги. В перспективе, как говорят специалисты, ведущую роль в экспорте российского вооружения будут играть системы ПВО, военные корабли и системы наведения. За первое полугодие 2001 года валютные поступления "Рособоронэкспорта" превысили 2 млрд. долл. Портфель заказов компании на сегодняшний день превышает 13 млрд. долл. Это означает, что сегодняшний уровень поставок – рекордный за постсоветский период – сохранится и на ближайшие годы. Компания создает мощную инфраструктуру, которая оптимизирует ее бизнес и участвует не только в капиталах предприятий, но и в развитии предприятий оборонно-промышленного комплекса. Однако, чтобы положительная динамика сохранялась, необходимо сохранить интеллектуальный потенциал отрасли, инвестировать в разработки новых систем.