

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОГО ВПК НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

Мазур Артем Александрович

Аспирант,

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN DEFENSE INDUSTRY ON THE WORLD MARKET OF ARMS AND MILITARY EQUIPMENT

A. Mazur

Annotation

The article discusses the General characteristics of the state's competitiveness in the world market of arms and military equipment. The author presents the ranking of countries-suppliers of defense products, based on what is highlighted Russia's place in the global market. According to the results of the research are formulated the conceptual insights and practical recommendations on strengthening the domestic defense industry on the world stage.

Keywords: competitiveness, the military-industrial complex, the global market of arms and military equipment.

Аннотация

В статье рассматривается общая характеристика конкурентоспособности государства на мировом рынке вооружений и военной техники. Автором представлен рейтинг государств-поставщиков продукции ВПК, на основании чего выделено место России на мировом рынке. По результатам исследования сформулированы концептуальные выводы и даны практические рекомендации по укреплению отечественного ВПК на мировой арене.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, военно-промышленный комплекс, мировой рынок вооружений и военной техники.

Состояние ВПК выступает как один из важнейших факторов, определяющих военный потенциал государства, а также его место и роль на мировой арене. Необходимо отметить, что доля мирового рынка продукции ВПК в общей структуре международной торговли достаточно мала. Однако в целом его политическую и экономическую роль для экспортеров нельзя недооценивать. Данный факт обусловлен тем, что поставки вооружений и военной техники способствуют максимальной загрузке производственных мощностей предприятий, направляющих свою продукцию на экспорт, обеспечивают значительный приток финансовых ресурсов, оказывают стимулирующее воздействие на техническое обновление вооруженных сил и т.д. Помимо этого, государства, экспортируя продукцию ВПК, существенно расширяют собственное военно-политическое влияние на международной арене, а занимаясь реализацией капиталоемких проектов в долгосрочной перспективе укрепляют партнерские отношения с другими странами.

На протяжении достаточно длительного периода времени субъектный состав основных поставщиков продукции ВПК был весьма ограничен. Так, главными поставщиками выступали США, Российская Федерация и государства, входящие в Европейский Союз. Однако в последние годы была зафиксирована тенденция, связанная с активизацией процессов, происходящих в экономическом развитии некоторых государственных образований, глобальный рынок вооружения пополнили такие экспор-

теры, Китай, Южная Корея, Израиль, африканские страны и др. Такая ситуация сопровождается стремлением устоявшихся лидеров укрепить свои позиции и в значительной мере расширить географию поставок [4]. Все это оказывает непосредственное влияние на усиление конкуренции, вынуждая, тем самым, поставщиков вооружений и военной техники обращаться за помощью к различным мерам продвижения производимой продукции и собственных интересов.

Российская Федерация с давних времен выступает одним из главных поставщиков продукции ВПК. Ее доля на рынке составляет более 20%. При этом ей принадлежит второе место среди всех экспортеров, о чем свидетельствуют данные представленные в **табл. 1**.

Следует отметить, что в настоящее время Российская Федерация сотрудничает в области реализации и обслуживания продукции ВПК более чем с 40 странами. Несмотря на это, доля российской продукции в данном сегменте остается практически не измена. При этом в последние годы возможно сокращение данного показателя в связи с противоречивыми данными о стоимостном объеме заключенных соглашений на предстоящие периоды. Данный факт обусловлен происходящими трансформационными процессами географической и товарной структуры российского экспорта. Можно заметить переориентацию импортеров отечественной продукции ВПК на закупку вооружений и техники военного назначения у США и стран, входящих в Евросоюз. Кроме того, проис-

Таблица 1.

Рейтинг государств-поставщиков вооружений и военной техники в 1994-2015 годах [2].

№	Государство-поставщик	Объем поставок, млн. долл.	Доля в мировом экспорте, %
1	США	201413	38,1
2	Россия	109941	20,8
3	Германия	39482	7,5
4	Франция	37008	7,0
5	Великобритания	28079	5,3
6	Китай	17952	3,4
7	Нидерланды	11025	2,1
8	Италия	10241	1,9
9	Украина	9925	1,9
10	Израиль	9297	1,8
	Другие страны	54123	10,2
	<i>Всего</i>	528487	100

ходит постепенный переход от поставок готовой военной продукции в сторону обеспечения запасными частями и комплектующими элементами.

Особую актуальность приобретает сопровождение заключаемых сделок офсетными соглашениями. При этом под офсетными сделками принято считать разновидность компенсационной сделки, при которой существенным условием выступает выставление встречных требований по инвестированию части средств от суммы контракта в экономику страны-импортёра при закупке иностранной продукции ВПК.

Подобная ситуация обусловлена целым спектром обстоятельств, которые связаны не только с работой отечественных предприятий, выпускающих продукцию на экспорт, но и с внутренними структурными преобразованиями, происходящими в сегменте ВПК [4]. В совокупности все это приводит к неотвратимому сокращению уровня конкурентоспособности отечественного вооружения и военной техники на международном рынке.

В этой связи особое значение приобретают вопросы, связанные с сохранением и укреплением позиций Российской Федерации на мировом рынке. Это имеет объективные причины, в том числе доходы от экспортирования анализируемой продукции выступают основным источником прибыли для подавляющего большинства военно-промышленных предприятий и обеспечивают загрузку их производственных мощностей. Кроме того, не допустимо игнорировать политические мотивы. Так, в случае выхода на рынки новых субъектов высок риск утраты этих рынков, что негативно отразится на военно-политическом весе России в мире. Именно поэтому следует определить основные пути повышения конкурентоспособности отечественного ВПК на мировом рынке.

Следует подчеркнуть, что конкурентоспособность

всей страны на мировом рынке вооружений и военной техники определяется как совокупность конкурентоспособности продукции ВПК, предприятий, а также государственных мер по продвижению и поддержке продукции, направляемой на экспорт.

При этом для нее характерны следующие черты, свойственные для всех видов техники [1]:

- ◆ качество;
- ◆ надежность;
- ◆ экономичность;
- ◆ эффективность;
- ◆ наукоемкость;
- ◆ инновационность.

Помимо перечисленных составных элементов, влияющих на конкурентоспособность ВПК страны, особое значение имеет такая характеристика, как военно-политический вес государства на мировой арене, а также наличие беспрецедентных возможностей применять широкий арсенал набором мер, направленных на поддержку экспортных операций [6].

Исходя из этого, можно утверждать, что конкурентоспособность государства на мировом рынке продукции ВПК является достаточно емким понятием, которое соединяет в себе конкурентоспособность не только продукции военного назначения или предприятий-производителей, но и способность самого государства представлять и защищать собственные политические и экономические интересы при заключении соглашений на данном рынке.

Особый интерес вызывает систематизация факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование конкурентоспособности государства на мировом рынке продукции ВПК.

Наибольшее воздействие на конкурентоспособность оказывают следующие факторы [3]:

- ◆ военно–политические (внутри– и внешнеполитическая военная ситуация, установившаяся для потенциального импортера продукции ВПК, изменение которой непосредственно отражается на рыночной конъюнктуре и оказывает влияние на конкурентоспособности экспортеров. Это означает, что она максимально зависит от того, насколько совершенное оружие оно может поставить при заданных параметрах финансирования импортера и соображений военной безопасности экспортера);

- ◆ военно–экономические (военные расходы, их доля в бюджете государства, объем военного производства, количество лиц, занятых в военно–промышленной отрасли, уровень их квалификации. Если государство–импортер выделяет колоссальный объем средств на финансирование военной сферы и активно развивает военную промышленность, то экспортер может рассчитывать на крупные поставки технологичных вооружений и их своевременную оплату. Если наблюдается противоположная ситуация, то экспортер может прибегнуть к бартерным сделкам либо кредитованию);

- ◆ военно–технические факторы (в целях продвижения производимой продукции военного назначения поставщику целесообразно обратить внимание не на единичное вооружение контрагентов, а на снабжение всей боевой системы, которая способна обеспечить решение первоочередных задач, стоящих перед вооруженными силами).

Анализ перечисленных факторов свидетельствует о том, что рынок продукции военного назначения для каждой отдельной страны индивидуален. Однако на практике по причине активизации межгосударственных военно–политических отношений рынки нескольких стран целесообразно объединять в региональную группу.

Необходимо отметить, что современная ситуация, характерная для международного рынка продукции ВПК, порождает острую необходимость разработки государствами–экспортерами дополнительных действенных способов и методов повышения конкурентоспособности собственной продукции [6]. В этой связи особой популярностью пользуются оффсетные соглашения, которые предусматривают альтернативные формы расчетов за поставленную продукцию, использование договоров долгосрочной аренды, передача технологий и лицензий на производство продукции на промышленных мощностях государства–импортера. Подобные контракты используются многими субъектами среди развивающихся государств, закупаящими импортные товары военного назначения. Таким способом они пытаются обеспечить приток иностранных инвестиций для устойчивого развития народного хозяйства.

На практике в Российской Федерации встречается сопровождение сделок на поставку вооружений и военной техники оффсетными соглашениями. В последние годы активизировалась торговля не только современной продукцией ВПК, но и инновационной технологией ее производства. Так, подавляющее большинство крупных договоров сопровождается продажей лицензий на производство поставляемого образца [7]. Подобная тенденция заслуживает отрицательной оценки, поскольку для России это означает сокращение объемов поставок готовых вооружений, к ущемлению интересов отечественных предприятий–производителей, что в конечном итоге приведет к появлению недобросовестной конкуренции со стороны третьих государств.

В условиях острой конкуренции необходимо решить ряд важнейших структурных задач, которые связаны с функционированием отечественного ВПК, организационной структуры экспорта, недобросовестной конкуренции со стороны ряда партнеров по военно–техническому сотрудничеству и, следовательно, низкой географической диверсификации экспортных поставок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дегтерев Д. Место России на мировом рынке вооружений. Российский ВПК // Журнал "Окно". – М.: МГИМО, 2003.
2. Ерасова Е.А., Плотников В.А. Оборонно–промышленный комплекс России и перспективы его развития в условиях экономических санкций и реализации политики импортозамещения // Экономическое возрождение России. № 2 (44). 2015.
3. Иванова Н.А. Проблемы повышения конкурентоспособности России на мировом рынке вооружений и военной техники [Текст]: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.14) / Наталья Александровна Иванова; Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России. – Москва, 2013.
4. Костиогло В. Экспорт вооружений во внешнеэкономической деятельности РФ // Актуальные вопросы инновационной экономики. №9. 2015.
5. Островский А.В., Фомин В.А. Оценка финансово–экономических проблем военно–технического сотрудничества России // Государственный аудит. Право. Экономика. №2. 2016.
6. Самаркина Н.С. Геополитические аспекты современного российского рынка вооружений [Текст]: диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук (23.00.04) / Нина Сергеевна Самаркина; Российский государственный гуманитарный университет. – Москва, 2015.
7. Тулякова И.Р. Позиция России на мировых оружейных рынках // Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием. №2. Т.6. 2015.