

Проблемы международной кооперации на рынке военной техники

А.А. Фатьянов

УДК 334.73+355
ББК 65.291
Ф-278

Кооперация на рынке военной техники является весьма специфической областью международного сотрудничества и тесно связана с общей военной политикой государства. Являясь одним из главных направлений ее реализации, такое сотрудничество позволяет получать дополнительные средства, направляемые на развитие производственно-технологической и научной базы оборонно-промышленного комплекса любой страны. Получаемая таким образом прибыль косвенно увеличивает военную мощь страны-экспортера, а поставленная техника – страны-импортера. Особенностью военно-технического сотрудничества является то, что оно находится на пересечении нескольких важнейших направлений государственной деятельности: военно-политической деятельности как внутри страны, так и за рубежом, международной деятельности и, безусловно, торгово-экономической деятельности государства. Предлагаемые и запрашиваемые в рамках военной кооперации услуги и товары, а именно продукция военного назначения, непосредственно влияют и даже определяют уровень национальной безопасности государства, а в некоторых случаях – даже военно-политическую обстановку целых регионов. Получаемое за счет такого сотрудничества военное превосходство дает возможность влиять на взаимоотношения между странами. Поэтому в данной области международной кооперации при определении возможных союзников роль политического фактора гораздо сильнее экономического.

Международные военно-экономические связи после второй мировой войны в основном сводились к международной торговле обычным оружием. На этом этапе уровень развития военной промышленности стран-поставщиков военной продукции позволял подавляющему большинству военно-промышленных предприятий стран-экспортеров вооружений организовать разработку и производство указанных вооружений в пределах государства и продавать их на мировом рынке.



Уже в 60-х годах двадцатого столетия начинает наблюдаться опережающий рост стоимости производства вооружений по сравнению с темпами экономического роста стран-производителей военной продукции. Именно этот факт заставил западноевропейские государства в конце 60-х годов пойти на сотрудничество с другими странами, в первую очередь, для создания сложных и из-за этого дорогих видов обычных вооружений. Такие международные кооперационные программы позволяли распределять затраты на разработку и производство дорогостоящих видов обычных вооружений, а также возникающие риски. За счет обслуживания международной научно-производственной кооперации в области военной продукции расширила свои возможности и внешняя торговля. В ней сформировались два потока. Один из них стал обслуживать традиционную (созданную оборонными предприятиями одного государства) внешнюю торговлю вооружением, а другой – международные программы разработки и производства продукции военно-технического назначения. Таким образом, международный товарообмен в военно-технической кооперации, с одной стороны, организует связи между компаниями различных стран в ходе совместной реализации военных товаров, а с другой стороны, военно-промышленные предприятия различных государств самостоятельно производят и экспортируют некоторые виды военной продукции и одновременно являются партнерами в программах международной кооперации. В таких условиях часто возникают проблемы интересов, когда интересы партнеров расходятся с общими интересами международной организации по производству военной продукции. В таких ситуациях необходимо искать методы разрешения противоречий между целями всего консорциума или совместного предприятия и его членов. А это требует дополнительных усилий и времени [3].

Военно-промышленные предприятия ведущих развитых стран мира реагируют на быстрый рост стоимости и сложности производства военно-технической продукции путем концентрации военного производства. Такая концентрация идет достаточно сложно в связи с тем, что большое влияние на этот процесс оказывают ограничения на иностранные инвестиции в военно-промышленное производство в большинстве стран. Эти ограничения приводят к тому, что концентрация военно-технического производства произошла в основном в рамках отдельных государств. Международные слияния в этой сфере обычно касались низкоприбыльных военных предприятий. Однако повышение стоимости новых систем оружия, снижение спроса на военную продукцию, ограниченность национальных рынков способствовали пониманию правительствами ведущих развитых стран необходимости смягчения своих позиций в этих вопросах. Например, вышеописанная проблема привела к тому, что в начале 21 века в США дальнейший рост концентрации военного производства на уровне генеральных подрядчиков мог привести к снижению конкуренции, превышению допустимых пределов монополизации, и, как следствие, к падению эффективности деятельности генеральных подрядчиков.



В связи с этим правительство США выступило против продолжения объединения крупнейших военных подрядчиков. В результате, с начала 21 века в Соединенных Штатах процесс концентрации на уровне генеральных подрядчиков практически приостановился, но продолжился на уровне субподрядчиков и поставщиков, в первую очередь, в области информационных систем и военной радиоэлектроники.

В результате развития вышеописанных международных кооперационных программ процесс передачи одними странами другим военных технологий также сопровождается совместным созданием новых технологий предприятиями различных стран, производящими военную продукцию. Это ускорило процесс обмена военными технологиями и передачу опыта в сфере менеджмента. Однако здесь возникает такая проблема, как взаимозависимость национальных военных хозяйств и, соответственно, взаимозависимость всей экономики стран-участниц такого сотрудничества. Еще в конце 90-х годов начался процесс укрепления позиций иностранной собственности в военно-промышленном комплексе ряда развивающихся стран, а также объединение крупнейших военно-промышленных предприятий Западной Европы. Консорциумы, создаваемые военно-промышленными предприятиями различных стран, отличаются долговременным характером сотрудничества и устойчивостью, что также способствует росту взаимозависимости. В случае вооруженного конфликта такая взаимозависимость экономик автоматически сформирует противостоящие блоки не по политическому, а по экономическому принципу.

Еще одной проблемой, которую можно выделить в сфере международной кооперации на рынке военной продукции, является возможная чрезмерная зависимость национального военно-промышленного комплекса от иностранных партнеров вследствие непродуманной интенсификации внешних военно-экономических связей. В случае разрыва таких отношений национальной экономики может быть нанесен значительный урон.

Оборонно-промышленный комплекс любой страны – это очень наукоемкая отрасль. В производстве военной техники вклад науки как фактора производства достигает порой 80%.

Начиная с 1999 года, мировой рынок военной техники и вооружений показывает стабильный рост как предложения продукции военного назначения, так и спроса на нее. Причинами такой тенденции могут быть как необходимость стран проводить закупки военной техники с целью усиления мощи вооруженных сил, модернизации и научно-технического прогресса, так и продолжающиеся возникать в различных частях мира вооруженные столкновения.

Вместе с ростом объемов мирового рынка военной техники и вооружений обострилась и конкуренция среди экспортеров продукции военного назначения. Российская Федерация на мировом рынке вооружений и военной техники всегда занимала особую и далеко не последнюю позицию. Даже после распада Советского

Союза Россия постоянно входит в четверку крупнейших экспортеров продукции военного назначения [5].

Исторически сложилось, что экспорт продукции военной техники для Советского Союза, а потом и для Российской Федерации как его преемницы, был и остается одним из самых важных видов внешнеэкономической деятельности. В настоящее время около 36% экспорта российской машинно-технической продукции приходится на военно-техническую продукцию.

Занимая позицию поставщика сырья на мировом рынке, за счет расширения сотрудничества в военно-технической сфере с возможностью последующей организации лицензионного производства и экспансии технологий Российская Федерация через экспорт оружия может выйти на рынок не только высокотехнологичной военной, но и гражданской продукции. Немаловажным фактом является и то, что военно-техническое сотрудничество позволяет решать государству серьезные политические задачи.

На современном этапе развития Российской Федерации, особенно, в условиях влияния мирового финансового кризиса экспорт военно-технической продукции является одним из самых важных видов внешнеэкономической деятельности. Для России на мировом рынке это единственная пока ниша, где она может конкурировать с ведущими мировыми производителями высокотехнологичной продукции.

Дальнейшие успехи Российской Федерации на мировом рынке военной техники напрямую зависят от того, насколько быстро будут приняты меры по повышению конкурентоспособности предлагаемой к поставкам военно-технической продукции и насколько эффективными они будут, а также как скоро будут решены проблемы, существующие в настоящее время в системе военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами.

От того, насколько уверенные будут позиции Российской Федерации на мировом рынке вооружений и военной техники, в целом зависят ее успехи на мировом рынке наукоемкой продукции. А от успехов Российской Федерации на рынке военной продукции зависит и возможность осуществлять экспорт другой наукоемкой и высокотехнологичной продукции. В настоящее время для Российской Федерации потерять лидирующие позиции в военно-промышленной сфере равнозначно потере своего самого ценного конкурентного преимущества на мировом рынке. Это может привести к ее полной технологической, экономической и политической зависимости от развитых стран Европы и Америки.

Глобальные научно-производственные военно-технические структуры включают в свой состав наиболее передовые и развитые части национальных военных хозяйств. Это может обернуться еще одной проблемой для нашей национальной экономики: такое положение грозит привести к глубокой деформации отечественной военной промышленности, вплоть до разрушения некоторых ее частей, имеющих большое значение для обеспечения национальной безопасности России.

От развития международных структур, занимающихся разработкой и произ-



водством военно-технической продукции, преимущества получают, прежде всего, развитые страны. Однако для Российской Федерации важно сохранить свои собственные научно-производственные цепочки, обеспечивающие разработку и производство современных видов оружия. Это является залогом безопасности страны. В процессе международной кооперации особую важность приобретает обеспечение надежности тех звеньев научно-производственных цепочек, которые находятся или будут находиться за пределами страны.

Но реальная ситуация показывает, что серьезное отставание в области электроники и информационных технологий, недопустимо низкое финансирование оборонной отрасли и НИОКР могут поставить Россию на грань, после которой начинается необратимое технологическое отставание и деградация. К сожалению, приходится констатировать, что Россия пока не готова принять вызов технологической революции. Но шанс у нее, безусловно, имеется; об этом свидетельствуют уникальные разработки российских ученых и производителей, которые часто становятся успешными на рассматриваемом в данной работе рынке ВиВТ [4].

И в этой связи экспорт военной и военно-технической продукции, как одного из приоритетных направлений в российской экономике, приобретает особое значение. Расширение рынков сбыта продукции военного назначения российского производства на мировом рынке способствует как притоку денежных средств в экономику страны, так и укреплению ее позиций на мировой политической арене в виду того, что военная и военно-техническая продукция является также и «политическим» товаром.

Недостаточное финансирование предприятий военно-промышленного комплекса и, в частности, НИОКР со стороны государства, а также низкий уровень государственного оборонного заказа приводят к тому, что приток капитала в военно-промышленный комплекс за счет экспорта продукции военного назначения становится единственным источником средств, который позволяет поддерживать отдельные отрасли и предприятия на уровне, позволяющем производить конкурентоспособную продукцию.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Федеральный закон от 19 июля 1998 г. N 114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» (с изменениями и дополнениями).
2. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. N 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».
3. <http://www.council.gov.ru/> – Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ.
4. <http://www.fsvts.gov.ru/> – официальный сайт Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству Российской Федерации.
5. <http://www.roe.ru/> – официальный сайт ОАО «Рособоронэкспорт».

