

## Рынок вооружений и военной техники: непредвзятый взгляд на конкурентов\*

Л.С. Ревенко

УДК 339.14:355  
ББК 65.428  
Р - 320

**М**ировой рынок вооружений и военной техники (ВВТ) является динамично развивающимся сегментом рынка высокотехнологичных товаров преимущественно машинотехнической группы. На стыке веков он претерпел радикальные изменения, связанные как с общеэкономическими процессами и явлениями, так и с условиями и факторами, характерными лишь для этого сегмента.

Для России, являющейся крупным игроком на рынке ВВТ, эти изменения чрезвычайно важны и значимы в контексте поддержания конкурентоспособности своей продукции, повышения эффективности деятельности предприятий, производящих продукцию военного назначения, поиска новых возможностей для экспорта.

В этой связи взгляд на основных конкурентов, по многим позициям лидеров рынка ВВТ, со стороны российских ученых – специалистов по проблемам экономики США, представляет не только абстрактно – исследовательский, но и, прежде всего, практический интерес.

Внимательно читая книгу, понимаешь, насколько назрело появление такого исследования в экономической науке в силу изменившихся в XXI веке условий, к которым авторы справедливо относят комплекс политических, военных, экономических причин и обстоятельств, влияющих на рынок ВВТ. Эти условия естественным образом породили новые реальные конъюнктурообразующие факторы, в результате взаимодействия которых рынок ВВТ приобрел новые черты и особенности. В качестве таких черт особо выделяются относительная насыщенность рынка; усиление конкуренции вследствие появления новых стран – экспортеров; ослабление влияния традиционных экспортеров; повышение степени заинтересованности импортеров к закупке технологий производства продукции военного назначения и к модернизации существующих изделий в ущерб приобретению новых готовых товаров. На этой основе в книге подробно анализируется изменение товарной и географической структуры мирового рынка ВВТ.

---

<sup>1</sup> Зименков Р.И, Соколова Е.Н. США на мировом рынке вооружений в начале XXI века. - М.: Научная книга, 2011. – 240 с.



Монография великолепно структурирована, что позволяет читателю с первых страниц составить представление об объекте исследования, а также выделить ключевые тенденции рассматриваемых процессов. Однако при этом в каждом разделе авторы анализируют тенденции развития рынка и дают им оценку через призму интересов России.

Ключевое значение для понимания тех изменений, которые претерпел мировой рынок вооружений в нынешнем веке, на наш взгляд, имеет глава 2 монографии, посвященная анализу влияния технологических инноваций в сфере создания продукции военного назначения. Переход от преимущественного создания и совершенствования специальных военных технологий к широкому использованию гражданских научных и технических достижений при производстве ВВТ в первом десятилетии XXI века позволил США не только закрепить свои позиции на мировом рынке, но и повысить эффективность внешней торговли. Такой подход мог бы позволить и России развить ряд экспортных направлений в соответствующей сфере, используя в рамках специальных программ весь научно-технический потенциал страны, в том числе академическую науку.

Поскольку США рассматривают внешнюю торговлю ВВТ не только как источник получения коммерческой прибыли, но и прежде всего как фактор обеспечения национальной безопасности, авторы уделяют должное внимание рассмотрению правовой базы и организационного механизма экспорта вооружений из этой страны: законодательство, программы, каналы поставок. При этом подробно исследуются сильные и слабые стороны государственного регулирования экспорта ВВТ из США, а также, что принципиально важно для понимания современного этапа, - новые явления в подходе администрации США к регулированию внешней торговли продукцией военного назначения.

Прогнозы развития экспорта вооружений США дают представление о том, что разрыв между потенциалом и возможностями этой страны и ее ближайшими конкурентами на мировом рынке ВВТ будет сохраняться, а по ряду товаров, особенно по оружию на новых физических принципах, даже углубится. Это неизбежно будет стимулировать конкурентов к совершенствованию своих товаров, повышению эффективности их производства и сбыта. И хотя, по мнению авторов, усилится тенденция к «американизации» мировой оборонной промышленности, американским экспортерам придется серьезно считаться с традиционными конкурентами – Россией и ЕС, а также со странами, стремящимися закрепить и расширить свои позиции на определенных нишах рынка вооружений – Китаем, Израилем, Индией, Бразилией, другими государствами. Наиболее конкурентным регионом для США станет при этом Азиатско-Тихоокеанский.

Однако важно отметить, что еще большую практическую значимость монографии придало бы описание основных товарных позиций ВВТ, произведенных на основе новых технологий, которые США не поставляют на внешние рынки и

которые могут оказаться во внешнеторговом обороте в ближайшие годы. Можно предположить, однако, что отсутствие такого раздела в книге связано с закрытостью соответствующих данных.

Для расширения экспансии на внешних рынках ВВТ, по оценке исследователей, США будут вынуждены ослабить ныне жесткий контроль над передачей военных технологий на национальном уровне, что неизбежно отразится на позиции этой страны в многосторонних режимах экспортного контроля. Другим перспективным методом увеличения доли рынка ВВТ для США считается модернизация ранее поставленных вооружений, а также поставка подержанного оружия за рубеж. Все это позволит США в среднесрочной перспективе сохранить свои лидирующие позиции на мировом рынке ВВТ. Делая такой прогноз, авторы дают рекомендации российским специалистам, что именно из опыта организации производства и внешней торговли США вооружениями и военной техникой может быть полезно для нашей страны в современных политических, военных и экономических условиях. Представляется, что это весьма значимая часть исследования.

Безусловную самостоятельную ценность представляет научный аппарат монографии. Книга содержит богатое статистическое приложение, иллюстрирующее основные тенденции развития мирового рынка вооружений и позиции США на его важнейших товарных сегментах. Обширный список литературы позволяет вдумчивому читателю самостоятельно расширить представление о теме мировой торговли ВВТ.

Монография Зименкова Р.И. и Соколовой Е.Н. может быть интересна не только специалистам из отраслей, производящих продукцию военного назначения, но и научным сотрудникам, аспирантам, а также всем лицам, интересующимся вопросами международных экономических отношений.

.....

### **Новые российские автомобили обойдутся без бензина**

Сев за руль первого образца «Ё-мобиля», В. Путин дал старт участию России в мировом состязании по «электрификации» автопарка – созданию и массовому внедрению электромобилей и гибридов – машин, едущих как на углеводородном топливе, так и на электричестве.

Представленное главе правительства изделие – «Ё-мобиль», детище совместного предприятия группы «Онэксим» Михаила Прохорова и ЗАО «Яровит моторс» – был лишь действующей моделью в натуральную величину. Завод, на котором эти автомобили будут производиться серийно, еще не построен, не определены поставщики комплектующих, не проведены краш-тесты и не получены необходимые сертификаты. Но, прокатившись на опытном образце, глава правительства увеличил его шансы на конвейерное воплощение и подогрел интерес публики к новому авто-чуду.

Детище М. Прохорова – это гибрид, то есть, автомобиль, имеющий как двигатель внутреннего сгорания, так и электромотор (в нашем случае их даже два). Гибриды являются самым перспективным и динамично развивающимся сегментом авторынка. Здесь сейчас сосредоточена научная и инженерная мысль ведущих мировых автомобильных концернов.

Конкурировать придется, главным образом, с Японией. Там гибриды выпускаются с 1997 года. Именно тогда Toyota Motor Corp. представила свой первый бензиново-элек-



трический автомобиль Coaster Hybrid EV. Вскоре появился на свет и нынешний мировой лидер среди гибридов – Toyota Hybrid Prius. Первые гибриды при всей своей экономичности имели один существенный недостаток – заоблачную цену. Но постепенно за счет разработки более дешевых аккумуляторов их цена снижалась и к настоящему моменту вплотную приблизилась к цене бензиновых автомобилей аналогичного класса.

Безусловным лидером по производству гибридов является Toyota. Она продала уже более 3 млн таких автомобилей по всему миру. Ее Prius третьей модификации покорила Европу и США (9% продаж автомобилей компании Toyota Motor), а в самой Японии стал абсолютным бестселлером (10% рынка новых авто). Кроме него компания предлагает гибриды Toyota Auris, Lexus RX, GS, LS и CT200h, а в следующем году обещает пополнить этот модельный ряд семиместным минивэном Prius Plus и еще несколькими новинками. В результате доля гибридов в экспортной продукции компании уже через пару лет должна возрасти до 20%. За лидером следуют опять же японцы – Honda Motor Co. с моделями Insight, а также Nissan Motor Co. и Mitsubishi Motors Corp. Две последние компании делают ставку уже не на гибридные, а на полностью электрические автомобили. Основная доля заказов на Leaf пришла на США. Администрация Б. Обамы поставила амбициозную цель: за 30 лет перевести автомобили США на электричество.

И все же насчет электромобилей пока преобладают более осторожные оценки. Например, в компании Ford Motors полагают, что к 2020 г. на полноценные электромобили будет приходиться лишь 1-2% глобального авторынка, а на гибриды – 20% – 25%. Впрочем, здравый скептицизм не мешает компании разрабатывать собственные гибриды. Электромобилями и гибридами «балуются» даже Daimler-Chrysler и BMW. А на европейском рынке уже появились электрокары Chevrolet Volt, Peugeot iON и Citroen CZero. Пока все эти автомобильчики по своим характеристикам значительно уступают «железным коням», имеющим двигатель внутреннего сгорания. Например, Mitsubishi i-MiEV оборудован электромотором мощностью 64 л.с., способным двигать машину со скоростью до 130 км/ч. Но недалеко: на одной «заправке» она может проехать не более 160 км, а потом – зарядка, которая длится до 6 часов. Правда, японцы уже разработали технологию, позволяющую восстановить 80% заряда аккумулятора за полчаса: в прошлом году началось ее активное внедрение.

У нас с этим проблемы. Так, литий-ионный аккумулятор заряжается от бытовой розетки, но... часто ли на улице можно найти такую розетку? Электромобиль «съедает» до 50 киловатт в день – 200 руб. по нынешним расценкам. Причем, если он долго стоит без дела, аккумулятор все равно потихоньку разряжается. Ну, а если еще и мороз ударил, тогда уж точно – прощай, киловатты! Европе или Японии проще переходить на электромобили: там зимы не такие суровые, а бензин дорогой. В России все наоборот. Да и выдержит ли наша электросеть появление таких мощных потребителей, как электрокары? Плюс проблема цены. Современный электрокар стоит и в Японии, и в Европе порядка €35 тыс., но за счет различных господотаций, стимулирующих развитие экологически чистого транспорта, эта сумма уменьшается где-то до €28 тыс. – €30 тысяч. В России таких дотаций в обозримом будущем не предвидится. Поэтому, учитывая также высокий уровень наших таможенных пошлин, производители электромобилей в Россию даже не суются.

Так что у «Е-мобиля» есть шансы на успех: ниша экологически чистого транспорта у нас пустует. Под первый Е-завод уже выделено место в пригороде Санкт-Петербурга. Выпуск автомобилей там должен начаться во второй половине следующего года. Первоначальная мощность предприятия составит 10 – 20 тыс. авто в год, но в дальнейшем может быть увеличена до 50 тысяч. Затем, если спрос на «Е-мобили» будет расти, предполагается построить еще ряд небольших сборочных предприятий в различных регионах РФ и даже в Европе.

.....