

УДК 338.242

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

А.А. Артемьев¹, П.А. Кохно²

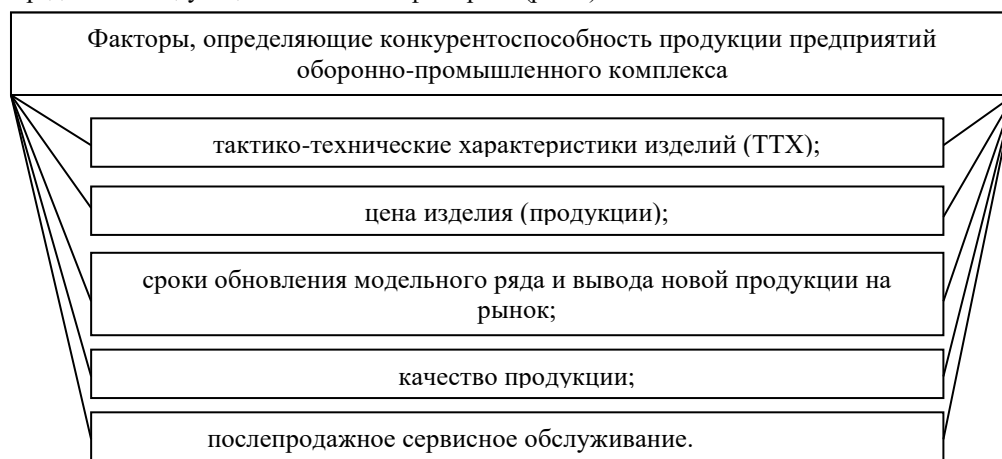
¹Тверской государственный технический университет, г. Тверь

²Центральный научно-исследовательский институт судостроительной промышленности «ЦЕНТР», г. Москва

Определены факторы и обоснованные направления повышения конкурентоспособности предприятий оборонно-промышленного комплекса России на основе анализа отечественного и зарубежного опыта.

Ключевые слова: предприятия оборонно-промышленного комплекса, конкурентоспособность, факторы, направления повышения.

Конкурентоспособность продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса (вооружения, военной и специальной техники – ВВСТ) зарубежных стран и России определяется следующими основными факторами (рис. 1).



Р и с . 1. Основные факторы, определяющие конкурентоспособность продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса

Проведенные авторами исследования, включая анализ работ [1, с. 75; 2, с. 324; 3; 4], позволяют выделить следующие шесть направлений конкуренции, в которые вовлечены предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России и требующие дальнейшего развития:

- на внешнем рынке вооружений, военной и специальной техники (ВВСТ);
- с зарубежными производителями на рынке потребительских товаров длительного пользования (далее - ТДП);
- с зарубежными производителями на внутреннем рынке спецоборудования и комплектующих к ВВСТ;
- с зарубежными производителями на рынке продукции производственно-технического назначения;
- с отечественными производителями на рынке продукции производственно-технического назначения;
- внутренняя конкуренция, связанная с размещением государственного оборонного заказа (ГОЗ);

– участие в военно-техническом сотрудничестве (ВТС).

Рассмотрим каждое из этих направлений.

1. Помимо общих с рынками гражданской продукции факторов конкурентоспособности (соотношение “цена/качество” и др.) на рынке оборонной продукции высокое значение имеет ряд специфических факторов (перечислены в порядке убывания значимости) [5, с. 51-52]:

– эффективность политического лоббизма. Победа на открытых международных тендерах в настоящее время невозможна без активного лоббирования интересов российских участников со стороны высшего руководства страны;

– возможность государственного кредитования или гарантирования кредитов при крупных экспортных поставках. Неспособность государства предоставлять такую “услугу” существенно ужесточает условия сделок для покупателей отечественной продукции и тем самым снижает ее конкурентоспособность на внешних рынках;

– уровень сервисного и послепродажного обслуживания.

Необходимо отметить, что развитие российскими предприятиями зарубежной сети сервисного обслуживания в настоящее время сдерживается установленными в ходе исследований трудностями. Для большинства из них нет самостоятельного выхода на внешний рынок. Государственный посредник (в настоящее время – “Рособоронэкспорт”), по-видимому, не в полной мере заинтересован в этом виде деятельности – весьма капиталоемком, но не приносящем ему прибыли в масштабах, сколько-либо сопоставимых с непосредственным экспортом оружия;

– уровень соответствия российской продукции принятым за рубежом стандартам: специальным стандартам, стандартам безопасности, экологическим стандартам; наличие конкуренции со стороны аналогичной продукции из стран СНГ, на территории которых после распада СССР остались соответствующие производства, а также значительные запасы готовой продукции.

Острота конкуренции на внешних рынках ВВСТ (особенно, на относительно новых для российских поставщиков – Персидский залив, Южная Америка, некоторые страны Юго-Восточной Азии) создает неопределенность в источниках доходов от экспорта ВВСТ. Это является фактором рисков при привлечении экспорто-ориентированными предприятиями ОПК средств кредиторов (инвесторов), особенно в среднесрочной перспективе.

Уровень рисков, возникающий в связи с этим видом конкуренции, оценивается экспертно на основании следующей информации: результаты участия российских производителей в конкурсах и тендерах, проводимых иностранными заказчиками; заявленные руководителями предприятий намерения по созданию собственных сервисных служб и адаптации экспортируемых изделий под требования заказчика; динамика цен на российскую и аналогичную ей иностранную продукцию.

2. Оживление производства в секторе технически сложной потребительской продукции в последние годы обусловлено, в основном, импортозамещением на основе девальвации рубля, ценовой конкурентоспособностью отечественной продукции. Однако по уровню качества, экономичности, дизайна и т.д. сохраняется масштабный разрыв. Поэтому нынешние позиции отечественных производителей ТДП опираются практически исключительно на сохранение “дешевого рубля”.

Специфика импортозамещения на рынке ТДП обуславливает уязвимость отечественных производителей в условиях постепенного укрепления реального курса национальной валюты. Рост конкуренции с импортными товарами обуславливает риск вытеснения предприятий ОПК с данного рынка. Уровень рисков, возникающий в связи с этим видом конкуренции, оценивается на основании следующих данных: динамика реального обменного курса рубля – основной фактор, который в ближайшей перспективе будет определять остроту конкуренции на потребительском рынке; динамика цен на отечественные потребительские товары длительного пользования;

доля импорта в розничном товарообороте по товарам длительного пользования; данные, связанные с условиями вступления России в ВТО.

3. Применительно к продукции ОПК речь идет, главным образом, о конкуренции со стороны производителей из стран СНГ. До 1991г. в союзных республиках было сосредоточено значительное число предприятий, выпускающих комплектующие и спецоборудование. После распада СССР ряд альтернативных (конкурентных) производств был развернут на территории России. В ряде случаев имеет место конкуренция с производителями из стран "дальнего зарубежья" – на рынке комплектации продукции ОПК, поставляемой на экспорт (например, закупка отечественными предприятиями зарубежных двигателей и авионики для комплектации экспортируемой авиационной техники).

Рынок спецоборудования и комплектующих к ВВСТ является стабильным со сложившимися экономическими, кооперационными связями между производителями (продавцами) и потребителями соответствующей продукции. Прежде всего, это касается поставок авионики, средств управления и связи, различных компьютерных систем. Разрушение сложившихся интеграционных связей промышленности советского ОПК, в результате которого многие предприятия оказались на территории ныне суверенных государств СНГ, стремление России иметь свои мощности по выпуску спецоборудования и комплектующих, создает определенный уровень конкуренции на этом рынке. Подписанный Договор о коллективной безопасности и межгосударственные соглашения могут стать основой для более активного продвижения странами СНГ на российский рынок своих разработок в этой области. Нельзя также исключить и активный интерес в ближайшем будущем в этом сегменте рынка со стороны западных компаний – третьи страны, активно закупавшие российские ВВСТ, нуждаются в поставках комплектующих и модернизации имеющегося вооружения. Риск, связанный с этим видом конкуренции, оценивается экспертно, на основе данных о ходе переговоров с иностранными заказчиками о комплектации поставляемой им военной техники, данных о деятельности предприятий СНГ на российском рынке.

4. Конкуренция с зарубежными производителями на рынке продукции производственно-технического назначения имеет существенное значение лишь для отдельных предприятий комплекса, ориентированных на импортозамещение (в первую очередь, на рынке продукции для ТЭК), а также для авиационной промышленности и производства медицинской техники. Этот фактор риска может оцениваться на основе следующих данных: динамика производства по основным видам технологического оборудования, выпускаемого ОПК; доля импортного оборудования в инвестициях; экспертные оценки по динамике соответствующего сегмента рынка; динамика реального обменного курса рубля.

5. В настоящее время предприятия ОПК освоили производство широкой номенклатуры производственного оборудования (оборудование для нефтяной и газовой промышленности, оборудование для легкой и пищевой промышленности, производство медицинской техники и т.п.), при вступлении на рынки, ранее занятые предприятиями гражданского машиностроения. Соответственно, возникает конкуренция между традиционными "гражданскими" и "военными" производителями соответствующего оборудования.

Уровень риска, связанный с этим видом конкуренции, оценивается на основе данных о соотношении отдельных видов продукции производственного назначения, выпускаемых ОПК и предприятиями гражданского машиностроения, ценовой и товарной политики предприятий. Оценке подлежит активность иностранных инвесторов в сфере организации соответствующих производств и технологий на основе работающих предприятий на рассматриваемом сегменте товарного рынка [6].

6. Внутренняя конкуренция, связанная с размещением ГОЗ и участием в ВТС, сопровождается борьбой между отечественными предприятиями. В условиях недостаточного развития практики принятия соответствующих решений на конкурсной и тендерной основе конкуренция между отечественными производителями, как правило, принимает форму лоббирования. Это делает исход конкурентной борьбы труднопредсказуемым, что повышает финансовые и хозяйственные риски предприятий ОПК.

Оценка уровня рисков, возникающих в связи с данным видом конкуренции, формируется экспертно, на основании имеющейся информации о распределении ГОЗ, заказов на поставки производственно-технического оборудования в рамках реализации федерально-целевой программы (ФЦП) и заказов государственного посредника на экспортные поставки.

Проведённый анализ обозначенных направлений конкуренции предприятий отечественного ОПК позволяет сделать вывод, что успешная конкуренция предприятий ОПК в современных условиях может быть реализована только посредством создания системы конкурентной разведки на этих предприятиях [7, с. 115; 8, с. 29; 9, с. 25].

Обозначенный выше вывод можно подкрепить следующими доводами. В развитии науки и техники с целью решения крупных задач обеспечения национальной безопасности и эффективного промышленного развития большое значение принадлежит научно-технической разведке и промышленному шпионажу. Мировая научная практика показывает, что между началом даже особо перспективного открытого исследования (появление идеи, разработка метода экспериментальной проверки, математическое моделирование и др.) и публикацией его результатов проходит около трех лет даже в тех областях науки, в которых журналы публикуют полученные рукописи практически без задержки. И если бы ученый ограничивался бы в изучении предмета своего исследования только формализованной и уже опубликованной информацией, то это соответственно снизило бы его конкурентоспособность.

Специалистами ЦРУ, в частности, открыто признается, что в ближайшем будущем при осуществлении им разведывательной деятельности большое значение будет иметь как применение новейших технологий обработки данных, так и привлечение к возможностям получения и анализа разведанных лучших экспертов, в том числе из внешних организаций, включая частные научные и консультативные центры, а также представителей конкурентной разведки частных компаний. Эти взгляды американских специалистов заслуживают внимания и, возможно, требуют обсуждения среди российских бизнес-разведчиков. Ведь в условиях закрытости информационного пространства в России многие представители этой «оформляющейся» профессии прибегают на практике к методам получения закрытой информации (а что делать, если она практически вся закрыта), хотя эти действия находятся в «серой» правовой зоне.

Новый набор более эффективных управленческих технологий в России актуален и в связи со все большим использованием зарубежными конкурентами (особенно США и странами НАТО) глобальных разведывательных технологий. Так, глобальная разведывательная система США «Эшелон», состоящая из сети наземных станций подслушивания (в США – 3 станции, в Канаде – 1, в Японии – 1, в Австралии – 2, в Новой Зеландии – 1) и группировки ИСЗ, насчитывающей около 120 космических аппаратов, активно используется Агентством национальной безопасности США и другими спецслужбами для ведения промышленного шпионажа с целью обеспечения экономической конкурентоспособности национальных товаропроизводителей в гражданской сфере экономики. Именно в результате расширения информации торговых переговоров по слабозащищённым каналам связи между

Францией и Саудовской Аравией США сорвали контракт на поставку в Саудовскую Аравию аэробусов.

В итоге контракт стоимостью 6 млрд. долл. получил американский концерн «Боинг». В частности, по оценке экспертов ЕС в 1990-е гг. экономические потери западноевропейских стран от промышленного шпионажа составляли в среднем около 20 млрд. евро в год. Так, влиятельные члены ВТО, призывая к «прозрачности» торговых отношений между странами, обеспечивают информационную конкурентоспособность своих товаропроизводителей под эгидой норм и принципов авторитетной международной организации. Конечно, торговля оружием не регламентируется соглашениями ВТО, но оборонная промышленность страны имеет многочисленных смежников в гражданской промышленности, что требует учета указанных форм конкуренции.

Отмечая важность традиционных видов внешней разведки России (политической, научно-технической и военной), следует заметить, что именно присоединение России к ВТО резко повышает роль конкурентной внешнеэкономической разведки. Россия в системе ВТО – это мощный стимул для модернизации сложной рыночной инфраструктуры новой экономики в стране и слома ряда устаревших национальных приоритетов и стереотипов в обосновании принятия решений, особенно в секторах ОПК. Необходимо учесть также опыт СССР в области научно-технической разведки (НТР).

По мнению С. Чертопрада, в 70-80 гг. СССР имел самую совершенную систему государственного промышленного шпионажа, которая имела такие особенности: добывалась только заказная информация; обеспечивалась целенаправленность действий разведки; применялся принцип «многоликости» покупателя; обеспечивалась конспиративность и централизованность разведанных (важно, что «добытчики» и «потребители» не могли знать друг друга). Основным объектом научно-технической разведки (НТР) СССР были зарубежные вооружения и военная техника. Эффективность разведки в области создания новейшей военной техники предопределена ее большой наукоемкостью, длительностью разработок и дороговизной первых опытных образцов. С начала 1970-х годов СССР сумел добыть на Западе 30 тыс. единиц усовершенствованного оборудования и 400 тыс. секретных документов. При этом подчеркнута ведущая роль Управления «Т» ПТУ КГБ СССР, в котором трудилось всего около 1 тыс. человек, в том числе 300 из них – за границей. В итоге страна сэкономила миллиарды долларов и годы научных поисков, получая информацию о западной технике и технологиях [10].

Анализ мировой практики говорит о том, что внешняя разведка может быть централизованной, децентрализованной, то есть ведомственной, и смешанного типа. Специалисты отмечают три основных вида получения доступа к закрытой информации, используемых спецслужбами: агентурная разведка; техническое проникновение к секретам; сбор информации с легальных позиций (на основе работы с публикациями в открытой научно-технической или деловой прессе). Современный научно-технический и технологический прогресс использует все эти виды. Разведывательная информация добывается комплексно и комбинированно. Иногда трудно провести грань между легальными способами добывания информации и агентурным проникновением.

Применительно к НТР в 90-е годы сформировались новые наукоемкие «ресурсы» для разведки за рубежом – многочисленная эмигрантская диаспора из бывших советских ученых и инженеров (с 90-х годов из России выехало на постоянное место жительства более 300 тыс. человек только докторов и кандидатов наук). Многие ведут благополучную, но раздвоенную жизнь, обзавелись влиятельными информированными друзьями по совместной работе и др. Все это предопределяет новые цели и особенности внешней разведки России. Перед деловым миром России

встают не только новые "открытые", но и "тайные" задачи более эффективного бизнеса. В новых условиях возрастает стратегическая важность конкурентной внешнеэкономической разведки для российского бизнеса, особенно «научеомкого». Очевидно, все это затрагивает направления возможного реформирования Службы внешней разведки (СВР) РФ (требуется повышение координационной функции) и других спецслужб. Все сказанное выше свидетельствует о необходимости совместной работы российских ученых и конструкторов с ФСБ, СВР и ГРУ (Главное разведывательное управление Генерального штаба Министерства обороны РФ) через представителей указанных спецслужб, которые входили бы в структуру системы конкурентной разведки предприятий и фирм России.

В заключение статьи уточним три важных вывода для государственной промышленной политики, включая оборонно-промышленную политику, инновационного развития России [11].

1. Следует различать промышленное развитие в узкоэкономическом смысле слова и экономическое развитие как форму социально-экономического развития страны. Так в Китае разрабатывается не социально-экономическая программа развития страны, а экономико-социальная, то есть возможности экономики определяют социальные условия жизни людей.

2. Необходимо различать факторный подход к развитию промышленного производства (четвёртый и часть пятого технологического уклада) и системный подход к экономическому развитию страны, базирующемуся на экономике знаний (конец пятого и шестой технологический уклад). Из этого следует, что государственную промышленную политику необходимо всегда оценивать в контексте соответствия экономической системе развития страны.

3. Государственная промышленная политика всегда конкретна. Она должна учитывать не только специфику экономической системы развития, но и конкретные условия и этап технологического уклада, на котором находится страна и её экономика в целом.

Список литературы

1. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 75-86.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
3. Кохно П.А. Конкурентный цикл продукции / авторы Кохно П.А., Креопалов В.В. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). 2015. 297 с.
4. Кохно П.А. Конкурентный цикл вооружения // Военная мысль. 2016. №6. С. 57-67.
5. Кохно П.А., Артемьев А.А. Экономика опережающей промышленности / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Тверь: ЦНиОТ, 2016. 343 с.
6. Модернизация механизмов развития экономики России. Коллективная монография. Артемьев А.А., Бауэр В.П., Вякина И.В., Гуляева О.С., Глушкова Н.Б., Голубев А.А., Лиференко Ю.В., Малышева Е.Н., Медведев И.В., Самылина Ю.Н., Смирнова О.В., Сухарев А.Н., Толкаченко Г.Л., Третьякова И.В., Трошин Д.В., Черный Д.Ю. Тверь: Тверской государственный университет, 2016. 116 с.
7. Кохно П.А. Конкурентная разведка в высокотехнологичном оборонно-промышленном производстве // Общество и экономика, 2010. №2. С. 114-134.
8. Кохно П.А. Оборонно-промышленные предприятия в системе «конкурентная разведка – конкурентное производство» // Военная мысль, 2010. №12. С. 29-37.
9. Кохно П.А., Креопалов В.В. Менеджмент конкурентной разведки в инновационном производстве // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2015. №2. С. 25-37.
10. Чертопруд С. Научно-техническая разведка от Ленина до Горбачёва. М.: Олма – Пресс, 2002. 447с.
11. Кохно П.А. Методы и инструменты экономики успеха: монография / авторы Кохно П.А. и другие. М.: «Юр-ВАК», 2016. 216 с.

COMPETITIVENESS INCREASE OF RUSSIAN DEFENSE INDUSTRY

A.A. Artemyev¹, P.A. Kokhno²

¹Tver State technical University,

²The scientific consultant of the Central research institute of the ship-building industry "CENTER" (Russian Federation, Moscow)

The article considers factors of competitiveness increase in Russian defense industry on the basis of the analysis of domestic and foreign experience.

Keywords: *competitiveness, defense industry, increase factors.*

Об авторах:

АРТЕМЬЕВ Алексей Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, декан инженерно-строительного факультета Тверского государственного технического университета, заведующий кафедрой геодезии и кадастра (aaartemev@rambler.ru)

КОХНО Павел Антонович – доктор экономических наук, профессор, научный консультант Центрального научно-исследовательского института судостроительной промышленности "Центр", г. Москва. (pavelkohno@mail.ru)

About authors:

ARTEM'EV Aleksey Anatol'evich - Doctor of Economics, professor, the dean of construction faculty of the Tver state technical university, e-mail: aaartemev@rambler.ru;

KOKHNO Pavel Antonovich – Doctor of Economics, professor, the scientific consultant of the Central research institute of the ship-building industry "CENTER" (Russian Federation, Moscow), e-mail: pavelkohno@mail.ru

References

1. Afanasyev M. World competition and clusterization of economy//economy Questions. 2005. №3. Page 75-86.
2. Porter M. Competition. M.: Williams, 2005. 608 pages of Page 324.
3. Kokhno P.A. Competitive cycle productions / authors Kokhno P.A., Kreopalov V.V. Otv. edition Dr. Econ. Sci., prof. P.A. Kokhno. M.: Moscow State University of economy, statistics and informatics (MESI), 2015. 297 pages.
4. Kokhno P. A. Competitive cycle of arms // Military thought. 2016. № 6. Page 57-67.
5. Kokhno P. A., Artemyev A. A. K75 Economy of the advancing industry / editor-in-chief Dr.Econ.Sci., prof. P. A. Kokhno. Tver: CRI, 2016. 343 pages, silt.
6. Upgrade of development mechanisms of economy of Russia. Collective monograph. Artemyev A. A., Bauer W. P., Vyakina I. V., Gulyaeva O.S., Glushkov N. B., Golubev A. A., Liferenko Yu. V., Malysheva E. N., Medvedev I. V., Samylina Yu. N., Smirnova O. V., Sukharev A. N., Tolkachenko G. L., Tretyakova I. V., Troshin D. V., Cherny D. Y. Tver: Tver State University, 2016. 116 pages.
7. Kokhno P.A. Competitive investigation in hi-tech defensive industrial production // Society and economy, 2010. № 2. Page 114-134.
8. Kokhno P.A. The defensive and industrial enterprises in system "competitive investigation – competitive production" // Military thought, 2010. № 12. Page 29-37.
9. Kokhno P.A., Kreopalov V.V. Management of competitive investigation in innovative production // the Scientific bulletin of defense industry complex of Russia, 2015. № 2. Page 25-37.
10. Chertoprud S. Scientific and technical investigation from Lenin to Gorbachev. M.: Olma –Press, 2002. 447 pages.
11. Kokhno P.A. Methods and tools of economy of success: monographs / authors Kokhno P.A. and others. M.: "Yur-VAK", 2016. 216 pages.