

УДК 338.23

**В.Н. Есаулов****РАЗВИТИЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА  
РОССИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

*Изложена современная ситуация в ОПК РФ. Показана важность вложения значительных инвестиций в военную промышленность. Исследованы действия рыночных механизмов в ОПК, проанализирован рост цен на военную продукцию, рассмотрены проблемы размещения государственного оборонного заказа и загрузки предприятий ОПК гражданской продукцией. В работе предложены меры по сокращению непроизводительных затрат по военной продукции, повышению уровня конкурентоспособности предприятий ОПК и качества продукции военного назначения. Предлагается переход на более современные методы планирования, отвечающие требованиям рыночной экономики.*

*Ключевые слова: рыночный механизм, ценообразование, уровень конкурентоспособности, инвестиции, инновационные технологии.*

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России поставляет свою продукцию как на экспорт, так и для нужд российской армии, являясь в связи с этим мощным источником пополнения бюджета страны. И для руководства государства, и для военного руководства страны очень важно, чтобы возможности ОПК, как экономические, так и технические, были высокие. Рост экономики, удвоение валового внутреннего продукта и модернизация армии определены Президентом РФ В.В. Путиным в числе стратегических приоритетов России.

ОПК является одним из главных исполнителей названной стратегии государства. Для того чтобы успешно выполнить поставленную задачу, государство должно постоянно уделять внимание развитию ОПК и поддерживать его. Оборонная промышленность должна получать необходимые ей средства для создания своей высокотехнологичной материальной базы, для разработки новых более совершенного вооружения и военной техники (ВиВТ) на уровне и с опережением качества лучших мировых образцов. Получаемые средства должны распределяться в наиболее важные и перспективные направления и при этом должна быть реальная отдача ОПК по стоящим перед ним задачам.

Рыночный механизм, опираясь на экономические законы, определяет порядок взаимодействия его основных элементов и в первую очередь спроса и предложения, которые связаны с изменением цен, конкуренцией. В зависимости от цены и спроса происходит перераспределение финансовых средств и трудовых ресурсов из одной сферы деятельности в другую.

Рыночный механизм имеет свои положительные стороны, свойственные только ему: даже при дефиците ресурсов они эффективно размещаются; без трудностей работает при недостаточной информированности; быстрая приспособляемость к другим требованиям рынка; наиболее разумное применение научных достижений; возможность хозяйствующего субъекта самому

решать вопрос о направлении своей деятельности; обладает способностью предоставлять товары и услуги в нужном количестве и высокого качества согласно запросам потребителей.

Государство, в свою очередь, берет ответственность за инфляцию, за безработицу, за охрану окружающей среды, за бережное отношение к невосполнимым ресурсам, за социальную защищенность своих граждан и включает в зону своей ответственности много других функций, а главное – обеспечение безопасности страны и ее граждан. Поскольку Россия находится в условиях смешанной экономики, в которой действуют рыночные отношения, то и ОПК страны вынужден будет функционировать в новых условиях.

У России нет опыта работы в рыночных условиях, в отношении ОПК сделано много непоправимых ошибок: непродуманная приватизация предприятий ОПК, скоропалительная конверсия, резкое сокращение госзаказа, потеря административного ресурса и др. Поэтому начинается процесс изучения, порой и копирования, практических знаний развитых государств в отношении функционирования военной промышленности в условиях рынка.

За прошедшие двадцать лет реформирования в ОПК произошли серьезные изменения и в основном не в лучшую сторону. В создавшейся ситуации необходимы значительные инвестиции в ОПК, чтобы обеспечить мощную техническую и технологическую оснащенность для производства лучшего в мире ВВТ.

Далее, очень болезненный вопрос цен на военную продукцию. Поскольку госзаказ падает, растет себестоимость единицы изделия. Конечно, здесь есть и другие причины. Представители Минобороны (МО), к примеру, не соглашались с ценами на металл, утверждая, что можно купить дешевле. Конечно, можно, если иметь в виду вагонную поставку, но иногда нужно только 50 кг этой марки стали. Заказчик закладывает в себестоимость изделия низкую заработную плату, не соответствующую реальной. Средняя зарплата предыдущего года умножается на какую-то мифическую цифру – дефлятор, утвержденный Минэкономики. На 2010 г., например, утвержденный дефлятор – 1,034 [1]. Этот дефлятор не подкреплён никакими разумными расчетами. Начнем считать: если у предприятия средняя зарплата предыдущего года была, положим, 15 тыс. руб., значит, в себестоимость изделия заложена зарплата 15,5 тыс. руб., а в действительности средняя зарплата 24 тыс. руб. Опять для предприятия убытки, перерасход по себестоимости, поскольку заведомо в принятую МО себестоимость заложена низкая зарплата. При расчете цен на военные изделия необходимо учитывать накладные расходы для военной продукции отдельно, а не средние сложившиеся по предприятию [2]. Прошло уже 5 лет, а эти предложения пока все еще в проработке. Повышению цен по гособоронзаказу способствуют и срывы сроков оплаты МО согласно условиям госконтрактов. Деньги доходят до предприятия в III квартале, а то и к концу года. Чтобы начать выполнение заказа, предприятие вынуждено брать кредит, платить проценты по нему, которые не учтены в цене. Но МО обычно не соглашается с объективным повышением цены, считая что складывающаяся цена в процессе производства не должна быть выше, чем определена в контракте [3].

Возникает еще один вопрос – о своевременности размещения госзаказа. Госзаказ 2011 г. не был распределен до августа [1]. Хорошо, если предприятие нашло для себя заказы на гражданскую продукцию, но есть ведь такие специфические производства со специальным оборудованием, технологией, настроенными на производство только определенной военной техники. В результате простои, за которые надо платить работникам согласно закону, начисляются амортизации, расходы на содержание оборудования и др., хотя и отсутствует работа. А фактическая себестоимость на изделие все растет. Минобороны имеет только одну точку зрения: готово покупать самое лучшее, по самой выгодной цене у любого производителя. Такое мнение соответствует рыночным условиям, но следует учитывать, что военная промышленность еще далека от функционирования в рыночной экономике и МО – единственный для нее монопольный покупатель, поскольку экспортировать предприятия ОПК в основном тоже не имеют возможности. Борьбаться с таким диктатом предприятиям нет смысла, поскольку они целиком зависят от работодателя, могут потерять госзаказ и остаться опять без работы. Тяжелое финансовое положение предприятий ОПК не позволяет им проводить свои инновационные разработки, продавать самим свою продукцию на экспорт им нельзя, МО их продукция не нужна. Эта ситуация ведет к потере обеспечения национальной безопасности страны.

Предприятиям ОПК – исполнителям госзаказа – доводится норматив максимально допустимой рентабельности. В современной российской экономике очень важно при этом учитывать такие факторы, как удельный вес затрат на материалы по госзаказу, сумма авансовых оплат, осуществляемых МО, при этом может быть снижен и норматив рентабельности.

Мой опыт руководства огромным оборонным предприятием говорит о том, что в вопросах цены и прибыли очень важен фактор оборота капитала. Анализ около 150 балансов предприятий ОПК Сибирского федерального округа (СФО) за 2000–2010 гг. показывает, что почти везде растут запасы, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность. Ссылки на длительные циклы изготовления несостоятельны, главное – неумелое управление. Корень этого зла – в оплате труда руководителей и главных менеджеров в ОПК. Вместо окладов в 1–1,5 млн рублей нужно устанавливать оклады по МРОТ, а остальная оплата – проценты от прибыли предприятия, которая будет расти от количества оборотов капитала.

Большинство существующих предприятий ОПК рассчитано на серийный выпуск военной продукции. Сегодня небольшие госзаказы (по прошлым меркам) оказываются нерентабельными для предприятий ОПК. И даже в такой ситуации предприятия-исполнители вынуждены брать госзаказ, так как только в этом случае могут что-то заработать на жизнь.

Несмотря на то, что проблема согласования цен существует, всегда государственный договор между госзаказчиком и предприятием-исполнителем госзаказа заключается. Даже если по контракту зафиксирована минимальная оплата, она предусматривает выплату понесенных затрат и прибыль. К сожалению, МО свои обязательства по государственным контрактам, требующим безусловного исполнения, зачастую выполняет не в полной мере. По сложившейся ситуации можно сказать следующее: ценообразование – не диктат

Министерства обороны и Министерства финансов, а рыночный способ. Учитывая факт вступления России в ВТО, можно ориентироваться на мировой рынок. И в этом случае МО серьезно пострадает, так мировые цены значительно выше, чем в России. Но с учетом резкого роста оплаты труда и инвестиций через год-два цены российской продукции, в том числе и военной, сравняются с мировыми ценами. А рентабельность 20% – это очень хороший уровень, вполне можно согласиться и на 15%. Потому что весь мир с 1990 г. работает по недельному планированию, а в России – по квартальному. Запасы зашкаливают за немыслимые размеры. Сегодня все организации имеют электронную почту, Интернет, прекрасно работает транспорт, металлургия, химическая промышленность, так зачем иметь запасы на 365 дней, когда их нужно сделать на 10 дней. Можем ли мы это позволить себе в XXI в., когда в Японии суточное планирование введено с 2000 г.?

Далее рассмотрим вопрос незавершенного производства. В ОПК – это просто неконтролируемый снежный ком, который закатывает в себя все свободные ресурсы и банковские кредиты. Проанализированная мною годовая бухгалтерская отчетность предприятий ОПК СФО за 2000–2010 гг. привела к однозначному выводу: топ-менеджеры ОПК, посчитав себестоимость и прибыль 1 раз в год при подписании контрактов с МО, больше экономикой не занимаются.

Руководители предприятий ОПК забыли или не знают, что такое оперативно-календарное планирование, оборачиваемость запасов, нормативы на незавершенное производство, контроль, задания подразделениям по снижению дней оборота капитала, не занимаются реализацией ненужного имущества. Заработная плата руководителей предприятий ОПК должна зависеть от прибыли. Тогда вместо 0,6 оборота капитала в год, как сейчас, будут иметь 3–5 оборотов капитала в год и прибыль будет 50%. Возможно, условием получения госзаказа должны стать обязательства предприятия по ускорению оборачиваемости, сокращению запасов.

И еще один наболевший вопрос – о мобмощностях. Мобмощности остаются на предприятиях ОПК, имеющих и сейчас государственные мобилизационные задания, поэтому нужно определиться с объемами мобмощностей и затратами на их содержание. Государственным бюджетом не предусмотрено содержание мобмощностей, и предприятиям приходится нести эти затраты, несмотря на скудность имеющихся средств. Содержание мобмощностей отягощает накладные расходы предприятий, которые в отдельных случаях достигают 1000 % [4], и сейчас эта цифра близка к названной.

Нельзя не принимать во внимание влияние, которое оказывает содержание мобмощностей на затраты. К сожалению, в настоящее время методология определения предельного для оборонных предприятий резерва производственных мощностей не разработана. Нормативы мобмощностей подготовлены еще в 40-х гг. прошлого столетия, тогда межконтинентальных ракет не было. Сегодня же любой завод вполне достигаем для противника, поэтому мобмощности не нужны, их нужно распродать в ближайшие 2–3 года.

Необходимо содержать мобмощности по оборудованию и технологии. Оппонентам могу предложить все необходимые запасы разместить на суще-

ствующих складах мобрезерва, а если потребуется, то создать еще 3–5 складов по регионам России (гг. Ростов, Иркутск, Хабаровск или другие).

Вхождение России в рыночную экономику отразится и на военной промышленности, где должна появиться конкуренция. Вступление России в ВТО в 2012 г. только усилит эту тенденцию. Для смежников, поставщиков комплектующих приходят настоящие «рыночные времена», под каким бы крылом госкорпораций или холдинга они ни находились. Уже сейчас растет спрос на высокоэффективные управленческие кадры на всех уровнях. Российскому ОПК придется функционировать с учетом международного разделения труда, он получит более широкий доступ к качественным комплектующим импортного производства, а при экспорте военной техники, возможно, к более дешевым кредитам.

Рыночный механизм представляет собой целостную организационную форму, базирующуюся на определенных основах, при их сочетании и взаимосвязи. При этом происходит упорядочение деятельности; независимое ценообразование; основой становятся соглашения о взаимных обязательствах; все участники рынка имеют равные права и возможность выбрать любой вид труда, занятий; рынок охватывает все сферы деятельности; управление становится менее централизованным, менее зависимым от государства, проявляется инициативность участников рынка; возникает необходимость отвечать за результаты своей хозяйственной деятельности; рынок охватывает все сферы деятельности; функционирование рынка обеспечивается самофинансированием; государственное регулирование вписывается в рыночные отношения и в новых условиях выполняет свои функции; возникает соперничество за преимущества, за выгоды.

Создавшееся сложное положение в ОПК требует решений на самом высоком государственном уровне в лице Президента и Правительства России. По их поручениям разработаны и утверждены мероприятия, целевые программы, стратегии, способствующие выводу военной промышленности из критического состояния, требующие согласованности всех ветвей власти по радикальному преобразованию ОПК, соответствующему нынешним условиям.

Плохо идет работа по совершенствованию всех направлений ОПК от инновационного замысла до выхода изделия в серийное производство, по экспортным поставкам вооружения, по загрузке ОПК гражданскими заказами; недостаточно финансируются научно-исследовательские работы, ФЦП (федеральные целевые программы). В общем, трудно предусмотреть необходимую для этих целей сумму в бюджете страны, поскольку все, кто связан своей деятельностью с ОПК, ждали марта 2012 г., когда в Правительство РФ должен был быть представлен перечень госзаказа на 2012 г. Затем ждали проведения тендеров на госзаказы. Потом получившие госзаказы предприятия ОПК должны были согласовывать цены по госконтрактам, и ко 2-му полугодю 2012 г. ожидалось, что начнет загружаться производство, начнутся заказываться и закупаться материалы, комплектующие и прочее, а в итоге окажется, что провален госзаказ по «оборонке» 2012 г., как и в 2010 и в 2011 гг., поскольку отсутствует законодательная база для успешной деятельности ОПК в рыночных условиях.

Конкуренция в ОПК почти отсутствует. Госкорпорации, вертикально интегрированные холдинги – огромный пласт госсобственности, перекрывающий «кислород» конкуренции. Пожалуй, единственное ее присутствие в борьбе за право получить госзаказ и еще есть конкуренция на мировом рынке. В таких условиях особая роль должна принадлежать ВПК (Военно-промышленной Комиссии при Правительстве РФ). Именно на заседаниях ВПК должны решаться вопросы: что производить, где, какие ресурсы, кто генеральный заказчик, кто подрядчики, а главное – что проектировать на перспективу и в каких КБ и институтах. Видимо, не зазорным будет использовать опыт ВПК СССР, которая в своей работе при плановом хозяйстве обеспечивала конкуренцию в ОПК.

Вторым очень важным условием конкуренции может стать загрузка ОПК гражданской продукцией, возможно, даже через госзаказ, например, медицинской техникой, автомобилями для МЧС и т.д. Здесь может возродиться борьба за рынки и госзаказ.

Если бы чиновники Минпромторга и ВПК постоянно помнили определение конкуренции, которая гарантирует производство достаточного количества материальных благ с минимальными издержками, то, решая проблемы функционирования конкуренции в ОПК, одновременно бы решали и проблему с ценообразованием.

В качестве показательного примера можно привести угольную отрасль Кузбасса. В 1990 г. между шахтами Кузбасса не было никакой конкуренции. На каждую марку угля для всех шахт – одна цена, на каждую тонну угля – госзаказ. В 1989 г. было добыто 150 млн тонн угля. Но уже в 2011 г. произвели 192 млн тонн угля, у каждой шахты, разреза, холдинга – свои цены, появилась жесткая конкуренция. Практически без участия государства построили угольные терминалы в портах Находка и Санкт-Петербург.

Средняя зарплата в угольной отрасли Кузбасса – 35 тыс. руб. в месяц. Постоянно обновляется оборудование, производительность труда за эти годы выросла в 4 раза. В 1990 г. средняя шахта добывала в год 1 млн тонн угля при численности работающих 1,5–1,8 тыс. человек. Сегодня средняя шахта добывает 2–3 млн тонн в год при численности 400–600 человек. Огромные средства угольные холдинги ежегодно направляют в социальную сферу, сельское хозяйство и др.

Российская военная промышленность, как и военная промышленность СССР, работает под наблюдением военных представительств, когда все стадии изготовления вооружения проверяются представителями МО, которые являются своего рода элитой вооруженных сил, во всяком случае, всегда так себя позиционировали. И действительно, эти специалисты обладают уникальными знаниями как профессиональные военные, знают, в каких условиях может работать военная техника, присутствуют на испытаниях и хорошо изучили производственный процесс. Военпреды проверяют качество всего поступающего металла, всех покупных комплектующих, отслеживают промежуточные операции обработки военных изделий, и поэтому готовая отечественная продукция всегда качественная и не имеет брака, чем и известна во всем мире.

Очень показателен пример ижевского завода, изготавливающего автоматы, цена изделия выше другой подобной продукции, но заказчики платят за качество, за безотказность в работе, за удобство применения в боевых условиях, за простоту обслуживания и др.

В настоящее время происходит замена опытных военпредов на гражданских представителей, что, конечно, не приведет к повышению качества вооружения, а наоборот, ухудшит его, поэтому это неправильное, непродуманное решение. «Фобос-Грунт» – вопиющий пример нарушения порядка контроля качества. «Фобос-Грунт» – российская автоматическая межпланетная станция (АМС), была запущена 9 ноября 2011 г., однако в результате нештатной ситуации сгорела 15 января 2012 г. в плотных слоях земной атмосферы. Как объяснило руководство «Роскосмоса», аппарат был запущен без прохождения всех испытаний, так как доделывать его уже не было времени (!). Вот тут-то и пошли поиски виновных: США, инопланетяне и контрафактные импортные микросхемы. Где же входной контроль, господа? Где расчет орбиты мимо радаров США, находящихся на островах Тихого океана? И главное – во всех этих проблемах виноват кто угодно, по сообщениям СМИ, только не исполнители, не кадры, не заводы. От этой ситуации смешно и грустно.

Долгожданный проект Федеральной целевой программы (ФЦП) по развитию ОПК России на 2011–2020 гг. был внесен в Правительство РФ 15.02.2012 г. По заявленному сроку действия этой программы понятно, что она должна была быть не проектом, а утвержденной программой, по крайней мере, во 2-м полугодии 2010 г. Несвоевременная подготовка этого важного программного документа вызывает удивление, поскольку он устаревает уже на стадии проекта (2011 г. – уже история, 2012 г. – уже не проект, а действительность). Такая заторможенность в подготовке ФЦП не может не сказаться негативно на ее исполнении. Пример такой есть – срок исполнения Государственной программы вооружения на 2007–2015 гг. еще не истек, а ее (ГПВ-2015) называют фактически проваленной, как и первые две, вместо нее принята ГПВ-2020, четвертая по счету [5]. А пока об этой ФЦП известно только, что на ее финансирование предполагается направить 3 трлн рублей, в том числе 60% – бюджетные средства, 40% – инвестиции самих предприятий, первостепенное внимание в этой программе будет уделено развитию ракетно-космической отрасли (проект [6]).

На пресс-конференции о позиции России относительно развития отечественной военной промышленности, которую провел вице-премьер Д. Рогозин в российской миссии при штаб-квартире Североатлантического союза, им было заявлено: «Но еще раз хочу сказать, что период закупки образцов оружия за рубежом для России заканчивается или закончился. Сотрудничество – да. А просто покупать, когда есть собственное производство, это не поймут наши люди, не поймут наши рабочие, которые таким образом лишаются своих рабочих мест. Поэтому лучше поправить дела у себя на родине, а не бегать искать ширпотреб, в том числе военный, за рубежом» [7]. Эту позицию вице-премьера активно поддерживают представители ОПК и не только. Глава Удмуртии Александр Волков заявил, что «закупать иностранное оружие – это постыдный пример для России» [8].

По мнению Д. Рогозина, российскому ОПК уже сегодня необходимо работать над тем, что потребуется завтра. Для этого в России планируется создание подобной американской DARPA организации, направление деятельности которой и будет связано с военными технологиями будущего [9]. Российский ОПК нуждается в инвестициях для проведения НИОКР, оснащении производства современным оборудованием, нужны деньги на оборотные средства и др. Но пока попытки привлечения иностранных инвесторов в основном являются безуспешными. Холдинг «Вертолеты России» попытался продать 30% акций на Лондонской бирже за 500 млн долларов, чтобы частично покрыть долг и направить средства на другие первоочередные нужды. Но акции этой крупнейшей российской компании оказались никому не нужны. И эта не первая российская компания, пытавшаяся продать свои акции на международном рынке ценных бумаг и потерпевшая фиаско в 2011 г. Главная причина неудач – закрытость российского ОПК, плохая осведомленность потенциальных инвесторов о положении дел компании, ее перспективах [10].

Для привлечения средств в ОПК страны необходима большая работа специалистов, так как во всем мире это прибыльный бизнес. Кроме того, инвесторов не могут удовлетворять методы ценообразования, существующие на продукцию военного назначения, принимаемые ограничения по рентабельности, порядок продажи вооружения для МО России. Есть и мнение, что реструктуризация нынешнего ОПК страны неосуществима, так как он создавался и в другой стране, и в других условиях, при плановой экономике: «Все связи, которые были, субподрядчики, поставщики компонентов, все это рассыпалось все эти годы, и теперь надо создавать ОПК заново, на новых принципах, на новых условиях» [10].

По мнению заместителя министра обороны М. Мокрецова: «Сегодня запасы боеприпасов в арсеналах излишни и производство новых боеприпасов – это неэффективное расходование бюджетных средств» [11], которое было высказано на общероссийском совещании 15.07.2011 г. на тему «Финансовое обеспечение укрепления обороноспособности и повышения безопасности государства и граждан». Что боеприпасов в избытке, хорошо знают жители населенных пунктов, близко от которых взрывают лишние боеприпасы, принося этим большие неудобства людям (сильный грохот, вылетают стекла, осыпается штукатурка и т.д.). Здесь тоже не просматриваются рыночные механизмы, поскольку есть давно освоенные технологии по цивилизованной утилизации снарядов и получению от этого дохода. Такой работой могли быть загружены заводы по производству боеприпасов, простаивающие в настоящее время. Слабо работают рыночные механизмы управления экономикой как крупных интегрированных, так средних и мелких оборонных предприятий.

Развитие конкурентной среды в ОПК позволит предприятиям выпускать современную и перспективную технику, за счет которой и должно в течение ближайших 10 лет произойти перевооружение армии и флота страны. Такую задачу поставил еще будучи премьер-министром РФ Владимир Путин на совещании о приоритетных направлениях государственной программы вооружений на 2011–2020 гг. [12]. Теперь, чтобы успешно конкурировать, нужно иметь не только передовые технологии, современное оборудование, квали-



фицированный персонал, хорошее качество выпускаемой продукции, но и проводить расширенный маркетинг по поставщикам, потребителям, инвесторам. Необходимы эффективные взаимоотношения со всеми структурами, касающимися деятельности предприятия ОПК (банки, СМИ, конкуренты и т.д.), чтобы при каких-то изменениях во внешней среде, для которой характерна неопределенность, так как информация бывает недостаточной и не всегда точной, принимать быстрые адекватные решения, приспособлявая производство к новым реалиям.

В условиях рынка «требования к управлению высокотехнологичным промышленным предприятием ОПК условно можно выразить так: знать – мочь – хотеть – успеть. Достаточно отсутствия одного элемента и система рушится» [13]. В своей программной статье еще будучи премьер-министром В. Путин писал: «Проводя госзакупки, нужно стимулировать конкуренции. Причем разумно поощрять соперничество за лучшее качество. Прежде всего на уровне идей, на стадии исследований. Однако на этапе создания готовой продукции приоритет должен отдаваться проекту-победителю, чтобы не дублировать системы вооружений» [14].

Для стимулирования и привлечения бизнеса в оборонную промышленность необходимо: определить наиболее важные направления для страны, в которых Россия имеет преимущества, конкурентоспособна, способна влиять на мировое технологическое развитие; на государственном уровне обеспечить разработку долгосрочных технологических программ развития, которые будут востребованы через 15–20 лет; создать необходимые условия для конкуренции в ОПК; сформировать систему госзаказа для подготовки специалистов для ОПК; создать условия участия российских предприятий в международном разделении труда по выпуску высокотехнологичной продукции; разработать меры налогового стимулирования инновационной деятельности [15].

Положение на мировых рынках промышленного и энергетического направления сложилось таким образом, что здесь могут выдержать конкурентную борьбу только крупные объединения. Для того чтобы Россия в этом секторе внешнего рынка могла быть конкурентоспособной, и были созданы крупные компании [16].

Менеджмент конкурентоспособности продукции утверждает, что конкурентоспособной крупной компании легче найти свою нишу на мировом рынке и закрепиться на нем, обеспечивая себе финансовую устойчивость и прибыль.

Уровень конкурентоспособности объединения ОПК зависит в основном от нескольких составляющих. К первой отнесем внутренние компетенции, основанные на опыте работы в данной области, включающие в себя: наличие особых технологий для создания продукта, пользующего высоким спросом; высококвалифицированный персонал, умеющий организовать производство по созданию востребованного продукта; современные управленческие технологии, обеспечивающие сбыт, планирование бизнеса.

Ко второй составляющей, также зависящей от времени и опыта работы в данном бизнесе, относятся внешние компетенции: тесная взаимосвязь с по-

ставщиками и покупателями, поддержка вышестоящих государственных учреждений, умелое управление финансовыми потоками.

И самой важной составляющей высокого уровня конкурентоспособности предприятия ОПК являются динамические способности, т.е. умение быстро перестраиваться с учетом требований рынка. Для этого надо хорошо знать рынок, для которого работает объединение, и уметь прогнозировать его изменения; иметь необходимую техническую и технологическую оснащенность для производства требуемого вооружения; сохранять финансовую устойчивость при отсутствии госзаказа; сохранять режим секретности.

Для того чтобы успешно руководить современным крупным объединением ОПК, надо четко понимать, к чему необходимо стремиться в дальнейшем развитии данной компании, какие задачи нужно решить в связи с этим. Все параметры намеченной цели должны быть понятны и увязаны с потребностями всех участников этой бизнес-структуры. Причиной неэффективной управленческой составляющей большинства предприятий ОПК, находящихся в государственной собственности, является не только низкая квалификация государственных чиновников, пытающихся управлять ОПК. Дело в том, что государство в этой ситуации действует и в роли заказчика, и в роли инвестора. Естественно, начинается столкновение целей, которые с трудом нивелируются, поскольку общую цель в этом случае сформулировать невозможно, так как это связано с уступками, затрагивающими интересы какой-то из сторон.

Для того чтобы обеспечить себе высокий уровень конкурентоспособности в обозримом будущем, компании ОПК должны иметь высококвалифицированных специалистов маркетинга, востребованные разработки научно-исследовательских работ в оборонной промышленности, оснащенность высокотехнологичным оборудованием. Существующие структуры по научно-исследовательским работам не имеют хорошо отлаженных связей с производством и между собой, бывают заняты исследованиями по одной и той же тематике, не используя продуктивно кадровый научный потенциал и финансовые ресурсы, которые и так выделяются меньше необходимых сумм. Такое положение не способствует созданию высоких конкурентных преимуществ выпускаемым военным изделиям, снижает возможности компаний ОПК в опережающих технологиях военного назначения, а конечном счете ведет к потере рынков сбыта.

В настоящее время на этом рынке усиливается конкуренция на послепродажное техническое обслуживание военной техники. А поскольку государственному агентству по экспорту важны только большие заказы, то такой «мелочью», как дополнительные поставки запасных частей, дополнительные услуги по улучшению качества проданной техники, ремонтные работы и т.п., оно не занимается, что способствует выдавливанию предприятий, производящих продукцию на экспорт, с этих рынков. Для предприятий ОПК такая работа по сервисному обслуживанию очень важна и в части загрузки, и в том, что прямая связь с покупателем помогает правильнее сориентироваться на рынке, изучать требования потребителя, его желания. В результате отечественный ОПК лишается рынков сбыта военной продукции, снижаются конкурентные качества российского вооружения. Главное, чтобы реформирование

ОПК прошло не формально, путем искусственного укрупнения, а при взвешенном, вдумчивом создании крупных структур, с учетом эффективности их в перспективе [17].

Для успешного внедрения инновационных технологий в ОПК не обойтись без совершенствования производства, без привлечения в военную промышленность необходимых научно-технических и управленческих кадров, без маркетингового изучения спроса на инновационный продукт, без взаимосвязи оборонного и гражданского направлений промышленности. На уровне государства необходимы законодательные меры, гарантирующие правовую защиту инвесторов. Экспортируя оружие, порой в ущерб внутренним потребностям, Россия заняла после США второе место на мировом рынке. Возможность для ОПК участвовать в международном сотрудничестве, повышение зарплаты в этой отрасли вселяют надежду, что через 10–15 лет в ОПК будут и квалифицированные кадры, и передовые технологии, и он станет локомотивом для всей промышленности [18].

Предприятия ОПК пока не подготовлены для работы в рыночной экономике, этому надо учиться, развитие идет вперед и надо осваивать законы рынка, его принципы, чтобы успешно функционировать в нем. Федеральная целевая программа по развитию ОПК России на 2011–2020 гг. предусматривает выделение 3 трлн рублей на развитие ОПК и закупки вооружения. Такие огромные средства в ОПК не видели уже 20 лет. Но инфраструктура ОПК, топ-менеджеры ОПК, чиновники Минобороны и Министерства промышленности и торговли пока не готовы освоить эти средства качественно и в срок, для этого необходимо активно внедрять рыночные механизмы во все сферы экономики ОПК и особенно важно, чтобы управленческие решения соответствовали рыночным механизмам.

### *Литература*

1. Вознесенский С. Почему ВПК выступает за запрет закупок иностранной техники // Военное обозрение. 2011. 25 июля [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pochemu VPK vystupaet za zapret zakupok-inostrannoу> (дата обращения: 19.04.2012).
2. Иванов В. Военное «железо» неуклонно дорожает // НВО. 25.05.2007 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.voennoe\\_zhelezo\\_neuklonno\\_dorozhaet](http://www.voennoe_zhelezo_neuklonno_dorozhaet) (дата обращения: 19.04.2012).
3. Гундаров В. Оборонный заказ: камень на шее? // Независимое военное обозрение. 05.10.2007 [Электронный ресурс]. URL: [http://www. 2007-10-5/1\\_zakaz.html](http://www. 2007-10-5/1_zakaz.html) (дата обращения: 19.04.2012).
4. Военная экономика в период реформ // Власть. 2001. №8 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mfit.ru/defensive/obzor/ob07-09-01-2.html> (дата обращения: 19.04.2012).
5. Сафронов И. Владимир Поповкин вылетел с должности в космос // Коммерсантъ. 2011. №77 (4618). 30.04.2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aex.ru/fdocs/1/2011/5/3/19516> (дата обращения: 19.04.2012).
6. РИА Новости. 19.01.2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www. 20120119/543216874.html> (дата обращения: 19.04.2012).
7. Rogozin объявил о завершении периода закупки Россией образцов оружия за рубежом // ИНТЕРФАКС-АВН. 16.01.2012 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.roe.ru/news/ lenta/ lenta\\_12\\_01\\_17.html](http://www.roe.ru/news/ lenta/ lenta_12_01_17.html) (дата обращения: 19.04.2012).
8. Закупать оружие за границей стыдно // Военно-промышленный курьер. 2012. №3 (420). 25.01.2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vpk news.ru/articles/8578> (дата обращения: 19.04.2012).

9. *Рогозин Д.* Инновации в военном деле // Военно-промышленный курьер. 20.01.2012 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.news/63596innovacii\\_v\\_voennom-dele.html](http://www.news/63596innovacii_v_voennom-dele.html) (дата обращения: 19.04.2012).
10. *Коновалов А.* «Вертолеты России» не заинтересовали Лондонскую биржу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.news/-220612-rus.html> (дата обращения: 19.04.2012).
11. *Мокрецов М.* У оборонной отрасли должен быть стабильный госзаказ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.news/1319.html> (дата обращения: 19.04.2012).
12. *Москвин И.* Десять лет на полное перевооружение // Электронная газета [Электронный ресурс]. URL: <http://www.Файл-РФ 07.10.2011> (дата обращения: 19.04.2012).
13. *Полевский Е.* Управление развитием высокотехнологичных промышленных предприятий оборонно-промышленного комплекса // «Академия Тринитаризма». М., Эл № 77-6567, публ.16902. 20.10.2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rus/doc/0016/001c/00161892.htm> (дата обращения: 19.04.2012).
14. *Путин В.* Быть сильными: гарантия национальной безопасности для России // Российская газета. 20.02.2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.putin2012.ru> (дата обращения: 19.04.2012).
15. *Пустякова Н.* Основные механизмы реализации государственной промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе на современном этапе // Вопросы защиты информации. 2007. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.articles/178661.php> (дата обращения: 19.04.2012).
16. *Христенко В.* Главная цель нашей промышленной политики – это достижение Россией высокого уровня национальной конкурентоспособности // Прайм агентство экономической информации. 20.02.2012 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.2006\\_12/art86.htm](http://www.2006_12/art86.htm) (дата обращения: 19.04.2012).
17. *Идрисов А.* От разрозненных элементов к полноценной корпорации [Электронный ресурс]. URL: [http://www.archive/idrisov\\_ot\\_k](http://www.archive/idrisov_ot_k) (дата обращения: 19.04.2012).
18. *Калышева Е.* Вооружают чужих // Российская Бизнес-газета – Инновации. 2011. № 812 (30). 30.08.2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.2011/08/30/tehnika.html> (дата обращения: 19.04.2012).