

УДК 338.45 (045)

*В.В. Каншаев, Д.Г. Максимов, Н.Г. Соколова***КОНКУРЕНТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ**

Конкуренция является одной из движущих сил развития экономики, важным элементом поступательного развития как государственных, так и частных предприятий. Считается, что именно конкуренция создаёт предпосылки для производства более качественных продуктов, с меньшими затратами ресурсов и времени. В свете нынешних финансового и политического климата в мире усиливается борьба за рынки сбыта. Отрасль России, которая является конкурентоспособной на мировом рынке, – это оборонно-промышленный комплекс. Цель государства – поддержка данной отрасли. Одной из первоочередных задач является создание прозрачной системы распределения оборонных заказов между предприятиями, которые конкурируют между собой на внутреннем рынке. Необходимо разработать механизм, который бы предоставил доступ предприятий оборонно-промышленного комплекса к финансовым ресурсам, являющимся ключевыми факторами, необходимыми для проведения научно-исследовательских работ по созданию научного продукта, который может быть использован как в военных, так и в гражданских целях. Кроме всего прочего, необходимо помочь предприятиям оборонно-промышленного комплекса в поиске и приобретении передовых зарубежных технологий, которые плохо развиты в России.

Статья посвящена небольшому анализу конкурентоспособности предприятий оборонно-промышленного комплекса на мировом рынке стран производителей военной продукции. Приводится краткая характеристика доли научно-исследовательских работ в общей доле валового продукта стран.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оборонно-промышленный комплекс, международная конкурентная среда, научные исследования.

DOI: 10.35634/2412-9593-2019-29-4-433-440

Одной из главных составляющих, необходимых для обеспечения национальной безопасности государства является развитие оборонно-промышленного комплекса страны. Его развитие требует больших финансовых, материальных и человеческих ресурсов. Именно «...предприятия оборонно-промышленного комплекса являются основой инновационного развития отечественной экономики, ведь именно здесь сочетаются ... черты инновационности» [1. С. 30]. Именно оборонно-промышленный комплекс может стать одним из флагманов развития экономики России.

В 2016 г. Президентом России на совещании с руководством Министерства обороны и предприятий оборонно-промышленного комплекса¹ была поставлена задача к 2030 г. увеличить долю выпуска продукции гражданского и двойного назначения до 50 %. Однако, Д.В. Попков и В.А. Коцюбинский [2], проведя анализ, приходят к выводу, что цель поставлена слишком амбициозная и «... мировая практика показывает, что предприятия даже в одной отрасли существенно разнятся по выпуску гражданской продукции». Так, к примеру, доля поступлений от реализации гражданской продукции предприятия Боинг (Boeing) из Соединённых Штатов составляет 61 %, а Lockheed Martin Corp – 12 %².

За прошедшие годы после развала Советского Союза структура оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) претерпела существенные изменения, перейдя к частично рыночной системе взаимоотношений между государством и предприятиями отрасли. Так, Российской Федерации от Союза в наследство досталось, согласно Быстрову [3. С. 10], 85 % военного потенциала и лишь 60 % ВВП. И если в СССР 100 % предприятий было в государственной собственности, то в Российской Федерации, в период её становления, ситуация противоположная. Уже к 1997 г. [3. С. 11] около 800 предприятий были в частной собственности, из 2000 предприятий ОПК 400 были в полной государственной собственности, в 500 предприятиях – государству принадлежал контрольный пакет акций и в остальных присутствия государства было условным. Российские оборонные предприятия перешли к небольшой конкуренции между собой на внутреннем рынке и к сильной конкуренции на внешних рынках, после потери некоторой части рынков сбыта, стран, входивших в зону влияния Советского Союза.

¹ Совещание с руководством Министерства обороны и предприятий ОПК. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59171>.

² SIPRI Arms Transfers Database. URL: <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>.

Согласно исследованию, проведённому Т.А. Ланьшиной [4. С. 12-13], для того чтобы государство стало конкурентоспособным, необходимо проводить «правильную» государственную политику в области законодательства, государственного управления и структуры экономики, потому что «... конкурентоспособность страны – это её способность производить товары и услуги, отвечающие запросам международных рынков, при этом повышая уровень реального дохода населения в долгосрочном периоде» [4. С. 12].

М. Портер [5] считает, что важную роль в конкурентоспособности государства играет повышение производительности труда.

Одним из шагов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий, в частности, предприятий оборонно-промышленного комплекса, могут стать национальные проекты³ России на 2019–2024 гг., в которых выделены такие направления, как образование, наука, цифровая экономика и производительность труда.

Согласно данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI)⁴, общая стоимость индикатора тренда (TIV)⁵ Советского Союза (с 1992 г. Российской Федерации) и США с 1950 по 2018 г. выглядит следующим образом (см. рис. 1).

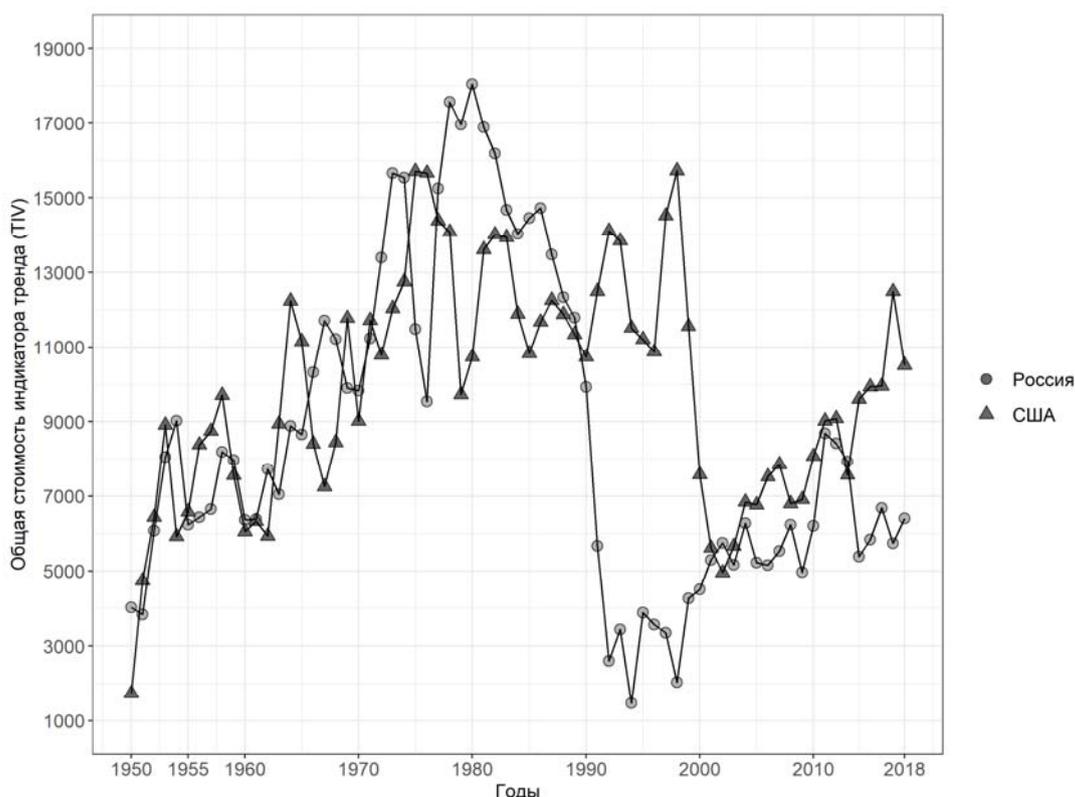


Рис. 1. Общая стоимость индикатора тренда (TIV) экспорта/импорта оружия в России и США с 1950 по 2018 г.

Конкурентная среда в некоторой мере создаёт давление на предприятия с целью завоевания рынков сбыта. Одним из основных факторов, определяющих данный показатель, являются инновации. Инновации могут относиться к созданию нового и модификации существующих изобретений. Правильная государственная политика в виде прозрачной системы распределения оборонных заказов, предоставления доступа к финансовым ресурсам создаёт стимулы для проведения научно-

³ Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.».

⁴ SIPRI Arms Transfers Database. URL: <https://www.sipri.org/databases/armstransfers>.

⁵ TIV – значение показателя тренда, разработанный Стокгольмским международным институтом для измерения объёма международных поставок основных видов обычного оружия с использованием общей единицы.

исследовательских работ. Внедрение полученных инноваций позволит быть предприятию конкурентоспособным на мировом рынке.

На основе ежегодно проводимых исследований Статистического института ЮНЕСКО⁶ можно выявить следующую картину (см. рис. 2 и табл.). Величина круга указывает на суммарные затраты, которые страны тратят на НИОКР⁷, как государства, так и частные компаний. Страны, расположенные на графике правее, тратят на свои исследования больше в процентном отношении от ВВП, а те страны, которые располагаются ближе к вершине, имеют большее количество исследователей на один миллион жителей своих стран.

Расходы на НИОКР по данным Статистического института ЮНЕСКО на начало 2015 года

| Государство | Расходы на НИОКР в % от ВВП | Количество исследователей на 1 млн жителей | Затраты на исследования в млн долл. |
|----------------------|-----------------------------|--|-------------------------------------|
| Республика Корея | 4,30 | 6856 | 73099,8 |
| Израиль | 4,20 | 8250 | 11760,9 |
| Япония | 3,40 | 5328 | 169554,1 |
| Финляндия | 3,20 | 7011 | 7178,2 |
| Швейцария | 3,20 | 4455 | 14744,9 |
| Австрия | 3,10 | 4937 | 12797,2 |
| Швеция | 3,10 | 6877 | 14191,1 |
| Дания | 2,90 | 7311 | 7877,6 |
| Германия | 2,90 | 4318 | 109562,6 |
| США | 2,70 | 4255 | 476460 |
| Словения | 2,40 | 4140 | 1505,7 |
| Бельгия | 2,40 | 4529 | 11935,9 |
| Франция | 2,30 | 4233 | 60585,7 |
| Сингапур | 2,20 | 6729 | 10069 |
| Австралия | 2,20 | 4539 | 23129,7 |
| Китай | 2 | 1096 | 370605,5 |
| Канада | 1,70 | 4552 | 27793,5 |
| Российская Федерация | 1,10 | 3094 | 40330,2 |

На основании представленных в таблице данных можно сделать вывод о том, что Российская Федерация занимает последнее место в списке по доле расходов на НИОКР в ВВП и количеству исследователей на 1 млн человек населения страны.

Важными факторами повышения конкурентоспособности предприятий являются улучшение качества выпускаемой продукции и снижение затрат на производство, то есть конечной цены продукции. Данные факторы важны и при производстве продукции военного назначения.

Следует отметить, что традиционно считается, что повышение качества требует дополнительных затрат (расходов) на повышение качества единицы продукции. В этом случае предприятие, предоставляющее продукцию более высокого качества, не сможет поддерживать цены на уровне или ниже цен, взимаемых другими предприятиями, предоставляющими продукцию более низкого качества, поскольку они производят товар по более низкой цене. Однако, если улучшение качества продукции будет достигнуто путём изменения дизайна продукта и производственного процесса; внедрения более совершенной организации труда и новых методов определения трудоёмкости изготовления продукции и её цены [6], то предприятия могут снизить свои издержки и производить продукт с более низкими ценами, но лучшего качества. Следовательно, конкуренция в этом случае является одним из факторов сокращения затрат предприятия и в итоге может привести к вытеснению с рынка предприятий, предоставляющих продукцию по более низкой цене, но худшего качества.

⁶ How much does your country invest in R&D. URL: <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending/>

⁷ НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

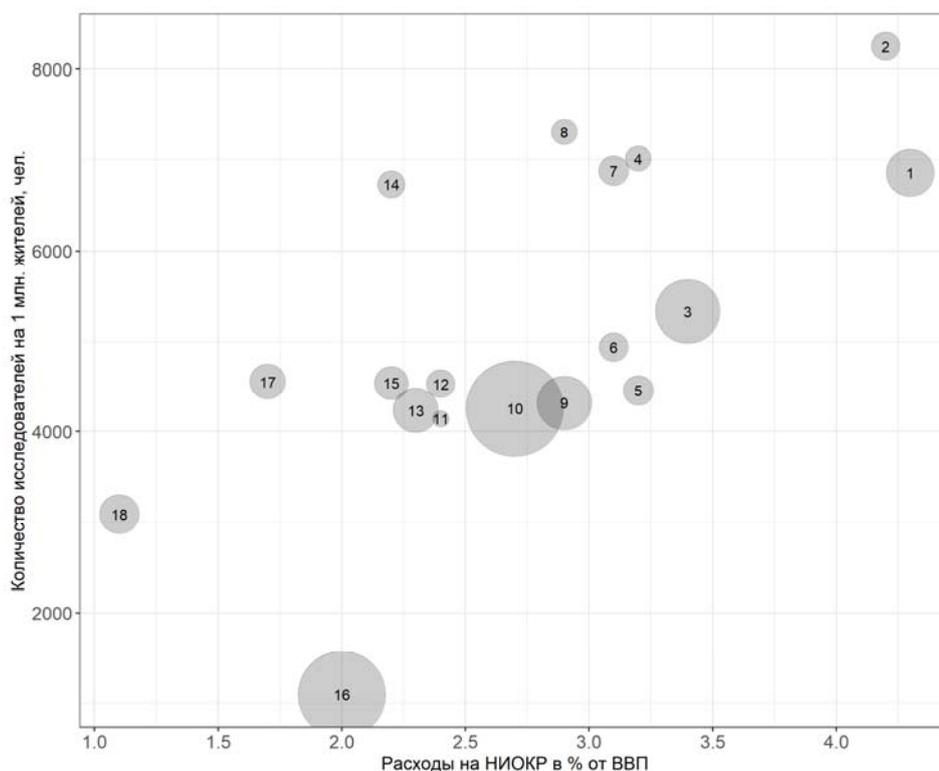


Рис. 2. Расходы на НИОКР по странам (расшифровка по странам представлена в табл.)

По мнению М.С. Барабанова [7], конкуренция может стимулировать инновации, увеличение эффективности и качества, а конкурентное давление способствует повышению производительности, которое можно рассматривать как любые изменения, влияющие на улучшение или расширение характеристик производительности существующего продукта – отличительных факторов, которые в конечном итоге позволяют одному предприятию побеждать другое в конкурентной борьбе.

Необходимо отметить, что существует много различий между рынками продукции военного и гражданского назначения и понимание этих различий необходимо для успешного функционирования и реализации своей продукции предприятиями ОПК. Различия описанных рынков представлены в работе М.С. Кувшинова и М. Баженовой [8].

Рынок ОПК развивается и взаимодействует с потребителями своей продукции по правилам, которые отличаются от рынка гражданской продукции в силу своей специфики. Рынок оборонной промышленности уникален, так как многие продукты, выпускаемые ОПК, не могут быть реализованы в свободной продаже. Продукция, производимая предприятиями оборонной промышленности, очень высокотехнологична и узкоспециализирована, приобретает в небольших количествах и, как правило, по высокой цене за единицу продукции. С другой стороны, на коммерческих рынках осуществляется покупка-продажа товаров, производимых по проверенным технологиям, как правило, в больших количествах и при относительно более низких затратах на единицу продукции. Эта сложность увеличивает затраты на инновационные разработки и риски, связанные с использованием технологий двойного назначения, так как их применение за пределами ОПК может оказаться затруднительным, а иногда и невозможным. В результате порог вхождения новых фирм в данную отрасль высокий. Также необходимо помнить, что «...чем ближе компания находится к технологической границе, тем выше у неё стимулы к разработке новых технологий, а в обратном случае наблюдаются преимущественно процессы адаптации существующих технологий» [2. С. 15].

Другой особенностью, отличающей рынок ОПК от коммерческих рынков, является роль, которую играет государство не только при покупке товаров у предприятий, но и в регулировании рынка. Государство владеет монополией на заказ и покупку продукции военного назначения. Барьеры для входа на рынок оборонной продукции чрезвычайно высоки. Предприятиям предъявляют жёсткие требования относительно финансирования, бухгалтерской отчётности, соблюдения требований государственной тайны. Кроме того, приняты многочисленные правила и положения, направленные на защиту данной сферы

от неквалифицированных участников, которые могут проникнуть на рынок в случае полной и открытой конкуренции. Ещё одним важным фактором, присущим ОПК, является размер и масштаб контрактов. Исходя из большого объёма государственных оборонных заказов лишь немногие предприятия могут предоставлять продукцию, которая отвечает предъявляемым требованиям. Также продукция предприятий оборонной промышленности подвержена более сильному контролю при экспорте и импорте.

Часто предприятия стремятся расширить свой бизнес путем выхода на международные рынки с целью компенсации падения внутренних продаж и повышения денежных поступлений. Несмотря на то что ограничения существуют и на некоторых других внутренних рынках, поставка оборонных товаров и услуг иностранному государству достаточно трудоёмка.

Рынок военной продукции отличается от традиционных коммерческих рынков нестабильностью взаимоотношений между странами, то есть в отношении политики государственной обороны, особенно в свете геополитических интересов каждой из сторон. Вероятность возникновения непредсказуемых угроз в XXI в. очень высока. Способность оборонной промышленности реагировать на изменяющиеся требования национальной безопасности служит основным дифференцирующим фактором, отличающим его от коммерческого сектора, так как именно развитие ОПК ведёт к успеху оборонного ведомства страны в военных операциях. Эта свидетельствует о необходимости расширения круга упорядоченных конкурентных методов закупок, чтобы гарантировать решение самых неотложных проблем. Неизбежно в будущем бюджет ОПК будет испытывать существенный дефицит из-за возникновения других обязательств перед федеральным правительством, «...поскольку России придётся решать долгосрочные бюджетные проблемы, такие как их рост в сфере социального обеспечения, требуется эффективное использование ресурсов, что делает конкуренцию ещё более важной» [9].

Таким образом, в современном мире достижение технологического превосходства в сфере производства военной продукции является важной задачей отечественной оборонной промышленности. Отличительными факторами продукции военного и двойного назначения являются ограниченность спроса, барьеры для входа на рынки, контроль импорта и экспорта, требования национальной безопасности. Различия в продуктах, структуре рынка, ценах, результатах, рисках и получаемой прибыли в итоге оказывают существенное влияние на тип и уровень конкуренции. Рынок продукции оборонной промышленности характеризуется условиями, приближенными к совершенной конкуренции.

Результатом «совершенной конкуренции» является то, что ни производители, ни потребители не могут влиять на цены на рынке. В отличие от других рыночных форм, на совершенном конкурентном рынке предприятия, как правило, не получают чрезмерной прибыли. Это теоретическая модель, которая, однако, является отдалённым приближением реальности, так как многие из этих предположений, применимо к сфере оборонной промышленности, в действительности выполняются на рынке, особенно с учётом того факта, что государство является монопольным покупателем. В связи с тем что не все условия идеального рынка могут быть выполнены, особое внимание в отношении повышения эффективности рынка оборонной промышленности следует уделять устранению некоторых препятствий и продвижению условий единого свободного рынка.

Важно отметить, что конкурентоспособность на рынке военной продукции также зависит от координации между коммерческими отраслями, которые горизонтально ориентированы на оборонный сектор. Тем не менее на практике координация между промышленными секторами минимальна. Таким образом, конкурентные силы не в полной мере используются для решения проблем, связанных с обороной. Взаимодействие участников всех взаимосвязанных секторов производства может повысить эффективность, качество и производительность рынка ОПК.

Одним из способов оценки конкурентоспособности военной промышленности страны являются объёмы продаж техники и оборудования иностранным государствам. Так, по данным Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI)⁸, в 2017 г. в топ-100 входят предприятия, осуществляющие продажи вооружений и оказывающие услуги военного назначения, из 21 страны с общим объёмом продаж в 398,2 млрд долл. (см. рис. 3) первое место и с большим отрывом от остальных стран как по финансовым показателям (226,64 млрд долл.), так и по количеству компаний в первой сотне занимают США. Второе место занимает Российская Федерация (10 компаний и 37,7 млрд долл.).

Первое место с объёмом продаж в 44,92 млрд долл. (88 % от общих поступлений) занимает корпорация Lockheed Martin Corp: объём ее поступлений превышает объём, получаемый десятью ведущими компаниями России в совокупности.

⁸ SIPRI Arms Transfers Database. URL: <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>.

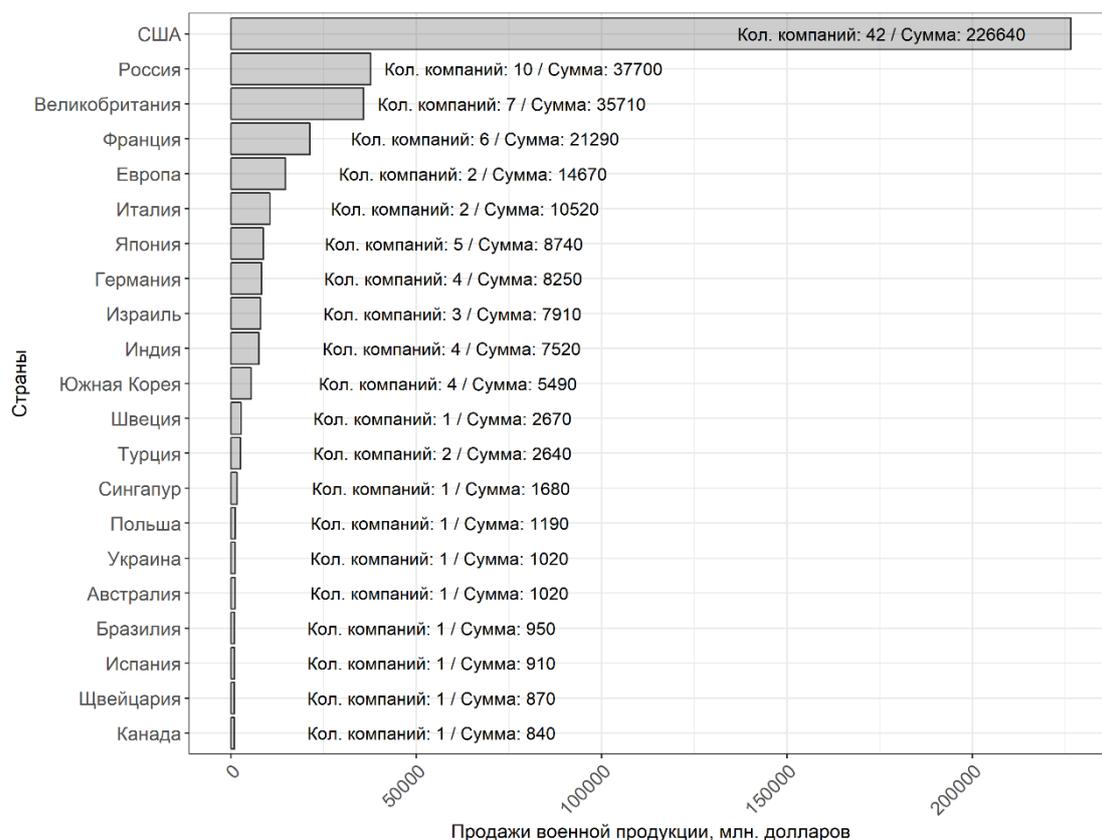


Рис. 3. Региональная структура производства продукции военного назначения

Согласно SIPRI, США являются ведущими экспортёрами вооружений и занимают 36 % объёма рынка вооружений, Россия – на 2-м месте⁹.

Продажи российских компаний, включённых в Топ-100¹⁰, выросли с 32,9 млрд долл. в 2016 г. до 37,7 млрд долл. в 2017 г. В 2017 г. одна из российских компаний – АО «Алмаз-Антей» впервые вошла в первую десятку с тех пор, как SIPRI начала публиковать свой ежегодный список ведущих военных предприятий.

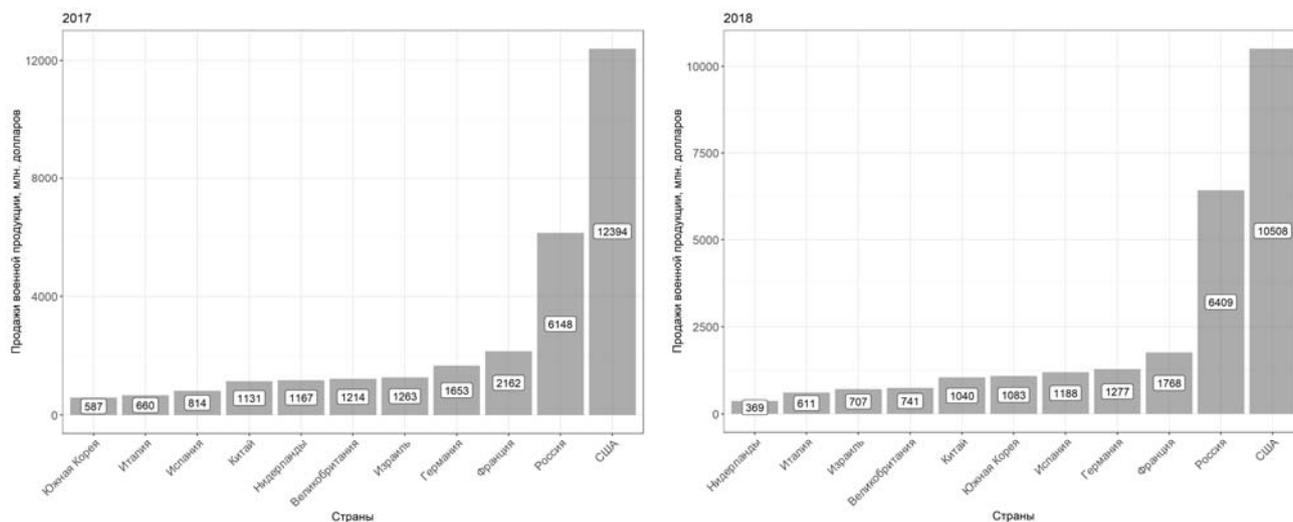


Рис. 4. Доходы от экспорта военной продукции 2017–2018 гг.

⁹ Данных по Китаю нет.

¹⁰ SIPRI Arms Transfers Database. URL: <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>.

Однако, согласно данным того же института (SIPRI), доля экспорта вооружений за пределы страны выглядит немного иначе (см. рис. 4). Основная доля производимой продукции военного назначения остаётся в стране-производителе.

Подводя итоги, можно констатировать, что оборонная промышленность является глобальной индустрией, состоящей из частных и государственных предприятий, которые занимаются научными исследованиями, необходимыми для применения в военной сфере, а в дальнейшем и для продукции гражданской направленности. Научно-исследовательские работы, проводимые на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, являются одним из факторов, формирующих конкурентоспособность не только военной, но и гражданской продукции.

Согласно рассмотренным данным, Россия занимает второе место в мире по экспорту вооружений, но ее доля в общем производстве составляет около 16 %, как и у большинства стран производителей военной продукции. Следовательно, существует возможность увеличения экспортного потенциала продажи продукции военного назначения, что важно для предприятий в рамках сокращения оборонного заказа со стороны государства. Также участие предприятий ОПК в международной торговле позволит выявить недостатки в области производительности труда и использования технологий. Считается [2. С. 14], что экспортные компании в условиях глобальной конкуренции становятся активнее в области использования передовых технологий.

Понимая передовое значение предприятий оборонно-промышленного комплекса в Российской Федерации, разработаны государственные программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса»¹¹, национальные проекты¹².

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лавринов Г.А., Косенко А.А., Хрусталева Е.Ю. Инновационный потенциал российского оборонно-промышленного комплекса // Дайджест финансы. 2013. Т. 7, № 223. С. 20-31.
2. Попков Д.В., Коцюбинский В.А. Производство высокотехнологичной продукции гражданского назначения в ОПК России до 2030 года // Инновации. 2017. № 8(226). С. 10-16.
3. Быстрова И.В. Военно-промышленный комплекс СССР: исторический опыт развития // Вестн. НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». 2015. Т. 3. С. 7-11.
4. Ланьшина Т.А. Эволюция национальной инновационной системы США и особенности её развития в XXI веке: дис. ... канд.экон.наук. М., 2017. 190 с.
5. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. URL: http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf.
6. Maksimov D. и др. Use of qualimetry method in production labour estimation // Agron. Res. 2019. № 17 (Special Issue 1). С. 1123-1131.
7. Барабанов М.С. Оборонная промышленность и военно-техническое сотрудничество России с зарубежными государствами. М.: Изд-во «Центр анализа стратегий и технологий», 2016. 296 с.
8. Кувшинов М.С., Бажанова М. Управление инновационным развитием в промышленных интегрированных структурах: монография. М.: Экономика, 2014. 300 с.
9. Караваева Е.И. Основные меры государственной поддержки инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Экономические отношения. 2012. № 1 (3). С. 10-19.

Поступила в редакцию 25.06.2019

Каншаев Владимир Владимирович, магистрант

E-mail: vovakanshaev@mail.ru

Максимов Даниил Геннадьевич, кандидат экономических наук, доцент

E-mail: masim.dan.gen@gmail.com

Соколова Надежда Геннадьевна, доктор экономических наук, профессор

E-mail: sokolova-ng@mail.ru

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»

426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, 1 (корп. 4)

¹¹ Постановление Правительства РФ от 16 мая 2016 г. №425-8 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса». URL: <http://gov.garant.ru/document?id=71305638&byPara=1>.

¹² Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // СПС «КонсультантПлюс».

V.V. Kanshaev, D.G. Maksimov, N.G. Sokolova

**COMPETITIVE FEATURES OF THE FUNCTIONING OF DEFENCE INDUSTRY ENTERPRISES
IN THE INTERNATIONAL MARKET**

DOI: 10.35634/2412-9593-2019-29-4-433-440

Competition is one of the driving forces of economic development, an important element of the progressive development of both public and private enterprises. It is believed that competition creates the prerequisites to produce higher-quality products, with less time and resources. Considering the current financial and political climate in the world, the struggle for markets is intensifying. The branch of Russia, which is competitive in the world market, is a military-industrial complex. The goal of the state is to support this industry. One of the priorities is the creation of a transparent system of distribution of defense orders among enterprises that compete in the domestic market. It is necessary to develop a mechanism that would provide access for defense industry enterprises to financial resources, which is one of the key factors necessary for conducting research and development works to create a scientific product that can be used for both military and civilian purposes. Among other things, it is necessary to help defense industry enterprises to find and acquire advanced foreign technologies that are poorly developed in Russia.

This article is devoted to a small analysis of the competitiveness of enterprises of the military-industrial complex in the world market of countries producing military products. A brief description of the share of research in the total share of the gross product of countries is given.

Keywords: competitiveness, military-industrial complex, defense industry, international competitive environment, research.

Received 25.06.2019

Kanshaev V.V., master degree student

E-mail: vovakanshaev@mail.ru

Maksimov D.G., Candidate of Economics, Associate Professor

E-mail: maksim.dan.gen@gmail.com

Sokolova N.G., Doctor of Economics, Professor

E-mail: sokolova-ng@mail.ru

Udmurt State University

Universitetskaya st., 1/4, Izhevsk, Russia, 426034