

Закончился деструктивный этап российской конверсии, основным содержанием которого стало беспрецедентное уничтожение избыточных военных мощностей страны. В ближайшем будущем России предстоит вступление в ВТО, что делает особо актуальными проблемы конкурентоспособности такого высокотехнологичного сектора отечественной экономики, как оборонно-промышленный комплекс. В статье подробно рассмотрено современное состояние отрасли.

Российский оборонно-промышленный комплекс:

стоит ли спешить с вертикальной интеграцией?

В. В. ЛЕСНЫХ,
кандидат экономических наук,
кандидат физико-математических наук,
ФГУП «НПО автоматики» им. академика Н. А. Семихатова,
Екатеринбург

Мировой опыт свидетельствует, что единственный путь, ведущий к успешному становлению конкурентоспособных промышленных структур – концентрация капитала и производственных мощностей, их интеграция по вертикальному технологическому принципу. Это положительно влияет на динамику и качество промышленного роста, а интегрированный капитал совершает свой кругооборот быстрее, чем сумма частных¹.

Создание интегрированных структур

Минпромнауки РФ и оборонные агентства в 2003 г. разработали реестр предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК), в который вошли 910 компаний. В нынешнем виде отрасль не способна выполнить госпрограмму вооружений, поэтому в ходе реформы в ней предстоит создать около 75 интегрированных структур.

Например, в ракетно-космической отрасли на основе ранее созданных интегрированных структур (ФГУП «ГК НПС им. М. В. Хруничева», ОАО «РКК “Энергия”» им. С. П. Коро-

© ЭКО 2007 г.

лева», ФГУП ГНПЦ «ЦСКБ-Прогресс», ОАО ВПК «НПО машиностроения», ОАО «ГРКК М. Ф. Решетнева», ОАО ВПК «ГРЦ им. В. П. Макеева», ФГУП РНПК «МИТ», ОАО «ККСН») должны быть образованы две-три крупные конкурирующие корпорации, которые будут выпускать основную часть продукции данного сегмента и определять его развитие. В соответствии с принятой правительственной программой реформирования, только одной трети из 1462 оборонных предприятий и организаций суждено пережить реформу – они войдут в интегрированные. К 2015 г. предполагается создать 12 системообразующих интегрированных структур¹. Параллельно с вертикальной интеграцией предполагалось изменение организационно-правовой формы – акционирование государственных предприятий ОПК. В этот процесс в 2004 г. планировалось включить 133 предприятия, в 2006 г. – 68, в 2007 г. – 36².

Но реструктуризация отрасли идет крайне медленно: к началу 2004 г. планировалось около 40 крупных интегрированных структур, а создано лишь четыре (авиационная холдинговая корпорация «Сухой», концерн ПВО «Алмаз-Антей», корпорация «Тактическое ракетное вооружение» и концерн «Гранит-Электрон»).

Процессом незначительной интеграции в середине 1990-х годов, скорее, управляли личные интересы тех, кто стремился получить контроль над финансовыми потоками компаний-экспортеров, нежели эффективность и экономия, обусловленные ростом масштабов производства. Почти все интегрированные предприятия создавались под какой-либо конкретный проект, а планов на перспективу у организации не было³.

Аргументов за интеграцию множество: концентрация производственных мощностей по определенным тематическим направлениям, восстановление связей с военной наукой, возможность сокращения затрат, использование эффекта масштаба и т. д.

¹ Телеинформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>

² Новости ОПК и ВТС. http://nvo.ng.ru/printed/armament/2003-02-28/6_news.html; Телеинформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>

³ Ситнов А. Интервью журналу «Эксперт вооружений». 1996. № 6.

Ответ на вопрос: «Приведет ли интеграция к построению полноценных и конкурентоспособных корпораций?» будет неоднозначным. Хорошо, если объединение различных предприятий обеспечит положительный синергетический эффект, усиливающий позиции объединения на рынке и, как следствие, конкурентоспособность его участников. Плохо, когда объединение становится самоцелью. Порой предприятию в ультимативной форме предлагают вступить в объединение: «Не вступите – не будет оборонного заказа»⁴.

С другой стороны, благие намерения правительства могут быть легко перечеркнуты непрофессиональными и непродуманными действиями чиновников, ответственных за реализацию реформы, когда во внимание принимается исключительно формальная сторона дела: решение принято, юридические документы оформлены – объединение есть. Однако создание работоспособной интегрированной структуры – это сложный процесс, состоящий из определенных последовательных действий:

- ✓ тщательный анализ сильных и слабых сторон предприятий – потенциальных участников объединения;
- ✓ разработка стратегии развития объединения;
- ✓ выбор наиболее приемлемой модели образования объединения, соответствующей стратегии объединения;
- ✓ определение справедливого долевого участия сторон;
- ✓ формирование организационной структуры и ключевых бизнес-процессов, позволяющих реализовать стратегию наилучшим образом;
- ✓ разработка принципов и механизмов управления объединением.

Пренебрежение этими вопросами приводит к тому, что объединения так и не становятся едиными корпорациями с общими целями.

Факторы конкурентоспособности

Можно выделить ряд специфических факторов, которые в значительной мере определяют конкурентоспособность отрасли.

⁴ Идрисов А. «Последняя» реформа. <http://www.emcon.ru / 420-122.html>. – 2004.

Преобладание государственной собственности

Это – одна из основных причин неэффективности оборонно-промышленного комплекса. По состоянию на 2005 г., из 1457 его предприятий различных организационно-правовых форм 507 – федеральные государственные унитарные предприятия и государственные учреждения⁵.

По предварительной оценке, в 2000–2010 гг. в российском ОПК количество предприятий сократится примерно в 2,6 раза, причем доля государственных уменьшится с 40% до 30%, а доля акционерных обществ с участием государства возрастет с 30% до 60%. Доля частных предприятий, ранее входивших в военно-промышленный комплекс, в связи с перепрофилированием и ликвидацией значительного числа организаций сократится с 30% до 10%. Организации различных форм собственности будут объединяться в крупные концерны, а при более мягком варианте – в финансово-промышленные группы.

Именно из-за доминирования государственной собственности очень многие предприятия попали в институциональную ловушку неэффективного собственника и неэффективного менеджмента.

По отношению к оборонному сектору государство фактически выдвигает только одно требование – выполнение государственного оборонного заказа. Поэтому руководство предприятий ОПК все свои усилия направляет на обеспечение выполнения номенклатуры и сроков государственного оборонного заказа, а вопросы эффективности, экономии, управления затратами и т. п. мало кого волнуют.

Государственный оборонный заказ

Работы по нему регламентируются Федеральным законом «О государственном оборонном заказе» от 27.12.95 № 213-ФЗ (в редакции Федерального закона от 06.05.99 № 97-ФЗ), который устанавливает общие правовые и экономические принципы, порядок формирования, размещения, финансирования и исполнения государственного оборонного заказа и регулирует отношения в этой области.

⁵ Телеинформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>

В России государственный оборонный заказ – это правовой акт, предусматривающий поставки продукции для федеральных государственных нужд в целях поддержания необходимого уровня обороноспособности и безопасности страны: боевого оружия, боеприпасов, военной техники, другого военного имущества, комплектующих изделий и материалов, выполнение работ и предоставление услуг. Гособоронзаказ также включает в себя экспортно-импортные поставки в области военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами.

Выполнение государственного оборонного заказа для предприятий оборонно-промышленного комплекса – задача высшего приоритета и основной критерий оценки деятельности менеджмента. В последние годы наблюдается устойчивая тенденция его роста (рис. 1).

Гособоронзаказ в 2007 г. в целом возрастет на 27%, объем закупок вооружений и военной техники – на 22%, затраты на их ремонт – на 15%, ассигнования на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) – на 20%. Минобороны РФ уже объявило, что запланировало израсходовать на эти цели 302,7 млрд руб., то есть более 10 млрд дол.

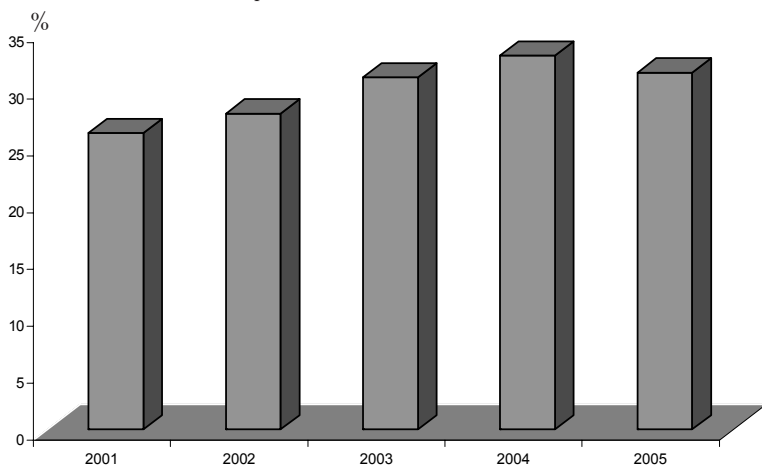


Рис. 1. Доля государственного оборонного заказа в военных расходах РФ в 2001–2005 гг., %

Но специфика согласования работ по гособоронзаказу с военным заказчиком, формирование договорной цены по-прежнему носят преимущественно нерыночный характер. Например, в 2005 г. происходил бурный рост цен на вооружение и военную технику. Стоимость первой и третьей подводной лодки 955-го проекта расходится в разы. Стоимость ракеты «Тополь-М» за три года выросла в два раза. Зачастую рост цен можно объяснить тем, что оборонная промышленность продолжает жить ожиданием большого заказа, сохраняя на будущее производственные мощности, больше половины которых не используется.

Правительство поставило задачу в 2007 г. всю методологию ценообразования вывести на рыночный уровень. В частности, начальная цена изделия во время исполнения контракта теперь может быть изменена только в пределах 5%.

Таким образом, могут быть выделены следующие тенденции. Во-первых, в последние годы растет величина и, соответственно, роль государственного оборонного заказа в российском ОПК. Во-вторых, сохраняется преимущественно нерыночный характер формирования цен на вооружение и военную технику, что с учетом роста государственного оборонного заказа не способствует повышению эффективности экономики и управления в отрасли.

Ухудшение кадрового состава

В оборонно-промышленном комплексе крайне остро стоит проблема кадров. Резерв патриотически настроенных высококвалифицированных специалистов старшего возраста практически исчерпан. Приход перспективных молодых сотрудников из числа лучших выпускников вузов и технических училищ недостаточен. Квалификация вновь приходящих и оставшихся в комплексе менеджеров и технических специалистов такова, что ОПК не способен конкурировать на мировом рынке.

В результате сокращения производства вооружения и военной техники в 1990-е годы и финансовых трудностей предприятий ухудшается материальное положение трудовых коллективов: резко снизилась средняя заработная плата (сегодня она на 20–40% ниже, чем в целом по промыш-

ленности, и в 4–5 раз меньше по сравнению с сырьевыми отраслями)⁶. Сокращение численности работающих в комплексе идет медленнее по сравнению с падением объемов производства, что во многом связано с наличием в отрасли большого количества градообразующих предприятий. Между отраслями комплекса резко усилилась дифференциация по уровню оплаты труда, достигнув 1,8 раза. Например, тяжелое положение сложилось в ракетно-космической промышленности⁷ (рис. 2).

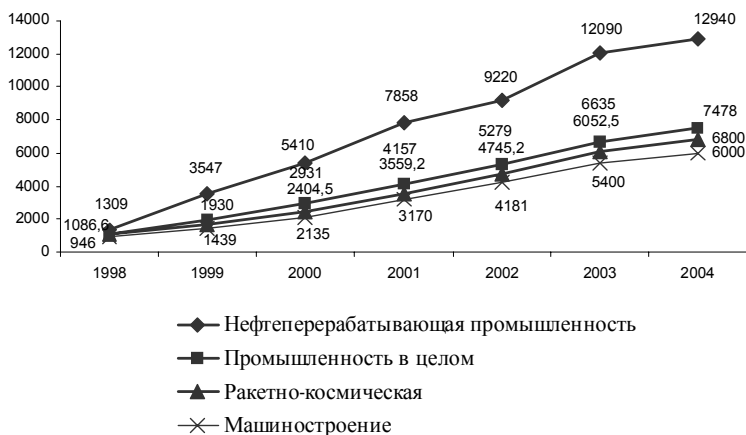


Рис. 2. Среднемесячная заработная плата в ракетно-космической отрасли в сравнении с отраслями промышленности в 1998–2004 гг., руб.

Ухудшился и качественный состав рабочей силы: средний возраст ведущих специалистов машиностроительной и оборонно-промышленной сфер – около 70 лет, а работников комплекса и оборонных НИИ – 54–55 лет. Возраст 90% научных сотрудников превышает 50 лет. Например, в ракетно-космической отрасли к 2006 г. численность работающих на промышленных предприятиях, в НИИ и КБ сократи-

⁶ Королев В. Оборонно-промышленный комплекс России: вопросы регулирования // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4. С. 42–47; Белоусов Р. Д., Шухгальтер М. Л. Посткризисное развитие российского оборонного комплекса в 1999–2002 гг. http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/ProbProg1/doc1.pdf

⁷ Телеинформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>

лась более чем в два раза и составила около 247 тыс. чел. Средний возраст работников приблизился к 55 годам, в НИИ – к 60 годам.

Между тем для оборонного производства удельный вес работников такой возрастной группы не должен превышать 20%, в противном случае это чревато утратой экономической безопасности производства и технологическим отставанием. Из-за низкого уровня заработной платы на предприятиях комплекса уровень женского труда вернулся к уровню военных лет – около 55%, а работающие пенсионеры составляют более 10%. Доля работников моложе 30 лет в НИИ и КБ оборонного комплекса равна всего 12% (как минимум – на четверть ниже среднего)⁸.

Преимущества низкой стоимости труда сводятся на нет падающей производительностью, вызванной оттоком наиболее ценных кадров и увеличением возраста работников. Это снижает ценовую конкурентоспособность российского вооружения на мировом рынке и сокращает возможности эффективного перевооружения российских военных сил в условиях жестких бюджетных ограничений.

Например, средняя выработка на человека в зарубежных высокотехнологичных фирмах составляет 100–300 тыс. дол. в год, в микроэлектронике – до 500 тыс. дол. По этому показателю российский оборонно-промышленный комплекс к высокотехнологичной отрасли может быть отнесен лишь номинально.

Основу комплекса составляют предприятия госсектора (акционерные общества и государственные унитарные предприятия), имеющие негативный имидж в глазах квалифицированных менеджеров. Ограниченность стимулов по коренному реформированию предприятий, доминирование социальных и политических аспектов деятельности предприятий над экономическими не оставляют у квалифицированных управленцев надежд на процветание таких компаний.

⁸ Самарова Е. Марш-бросок. Стратегию развития оборонно-промышленного комплекса нужно реализовать быстрыми темпами. <http://www.minprom.gov.ru/activity/defence/pub/0/print>; Теленформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>; Белоусов Р. Д., Шухгальтер М. Л. Посткризисное развитие российского оборонного комплекса в 1999–2002 гг.

В сочетании со слабыми материальными стимулами ситуация тормозит приход в госсектор комплекса способных кадров, и тем более команд.

Утрата передовых позиций отрасли

При социализме большая часть научно-технического потенциала страны была сконцентрирована в оборонном комплексе. Однако с 1992 г. порядок финансирования и проведения оборонных НИОКР был разрушен. Нормальная исследовательская работа, рассчитанная на 2–5 лет, по своей сущности не может реализовываться при краткосрочном (квартальном, месячном и т. д.) финансировании.

Отсутствие перспективы в вопросах оборонной политики, программы развития вооружений привели к распаду и деградации научных коллективов. При этом в первую очередь уходили наиболее перспективные кадры – молодые, но уже накопившие специальные знания, опыт и навыки. Если в последние годы существования СССР общие расходы на НИОКР составляли 3,6–4,7% от ВВП, то с 1992 г. они резко пошли вниз и к концу 1990-х годов составили всего 0,3–0,4%. В России они составляют сегодня менее 10% от общих расходов на оборону, в США же их планируют довести до 22–23%⁹.

Поскольку после 1991 г. уровень ВВП в России заметно снизился, можно констатировать, что объем реального финансирования научных исследований и технических разработок в стране упал в десятки раз. При таком положении Россия за весьма короткое время неизбежно растеряет десятилетиями создававшуюся науку и научные школы и может войти в число слаборазвитых поставщиков сырья.

За годы реформирования практически не создано ни одной новой системы в области обороны, научные учреждения борются не за достижение предельных характеристик нового оружия, а за сохранение коллективов, при этом неся ощутимые потери. Например, практически разрушена отечественная электроника, потеряна важнейшая для народ-

⁹ Промышленная политика как инструмент экономического роста. Специальный выпуск. Часть II / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 1998. № 2 (69). С. 98–129.

ного хозяйства отрасль – метрология. Особую тревогу вызывает состояние дел в отрасли боеприпасов и спецхимии, где уже практически утеряны целые направления науки и производства, а распад кооперационных связей принял необратимый характер.

По самым же передовым направлениям научно-технического прогресса внутри оборонно-промышленного комплекса был создан громадный научно-технологический задел, например, в космонавтике¹⁰ (рис. 3).

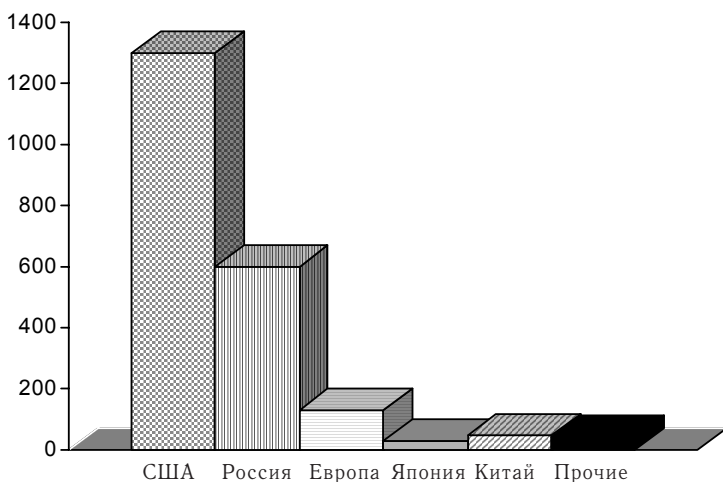


Рис. 3. Затраты ведущих стран мира на космонавтику в ценах 2000 г. (кумулятивные затраты, начиная с 1960 г.), млрд дол.

Колоссальные материальные затраты позволили российской космонавтике длительное время лидировать среди развитых стран. К сожалению, резкое сокращение финансирования затрат на оборонный комплекс (особенно на НИОКР) в условиях информационной революции неизбежно ведет к утрате передовых позиций (табл. 1).

¹⁰ Цветков А. Б. Международный опыт подготовки менеджеров аэрокосмической промышленности за рубежом // Доклад директора Центра инноваций и международного сотрудничества ЦНИИМАШ в НОУ ИПК «Машприбор». 14 декабря 2005.

**Сравнительная оценка космических бюджетов США и России
в 2002–2005 гг., млрд дол.**

Показатель	2002	2003	2004	2005
США				
Гражданский бюджет	14,9	15,0	15,4	16,2
Доля НАСА в ВВП, %	0,14	0,13	0,13	0,13
Доля НАСА в бюджете США, %	0,72	0,70	0,71	0,70
ВВП США	10642	11538	11846	12460
Бюджет США	2070	2142	2170	2314
Россия				
Гражданский бюджет	0,3	0,4	0,6	0,7
Доля гражданского бюджета в ВВП, %	0,09	0,087	0,1	0,118
Доля бюджета «Роскосмоса» в бюджете РФ, %	0,5	0,49	0,6	0,68
ВВП РФ	343,9	433,0	540,4	589,3
Бюджет РФ	61,8	81,4	92,3	101,6
Курс доллара США*	31,5	30,68	28,81	30,0

* Среднегодовой валютный курс доллара США по оценке Центробанка.

При относительно равных долях затрат на космонавтику в национальных бюджетах США и России абсолютная величина отличается в несколько раз. Все это приводит к истине удручающим результатам:

- треть предприятий оборонно-промышленного комплекса – фактически банкроты;
- финансовые вложения в исследования и разработки в России в 10 раз меньше, чем в развитых странах, инвестиции в основные фонды и расходы на подготовку кадров – в 5 раз, фондовооруженность работников – в 2–3 раза, производительность труда – в 5–10 раз;
- более 50% уникальных технологий, обеспечивающих потребности производства вооружений основных образцов, утрачены физически либо морально устарели. Например, к 2006 г. на 14 обследованных предприятиях космического машиностроения из 580 базовых и уникальных технологий требуют модернизации 300, под угрозой утраты – 100, полностью утрачены – 80¹¹;

¹¹ Телеинформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>

- состояние значительной части оборонных предприятий по многим показателям крайне неудовлетворительное – больше половины станочного парка многих из них изношено на 100%. В ракетно-космической отрасли к 2006 г. только около 2,2% оборудования эксплуатируется до 10 лет, а доля морально и физически устаревшего оборудования, эксплуатируемого свыше 20 лет, достигла 70%¹²;
- низкая загрузка предприятий, выпускающих конечную продукцию, в большей степени отразилась на предприятиях, производящих комплектующие, что ставит под угрозу само существование последних;
- остро стоит вопрос качества продукции: по данным Военного регистра, только 1% предприятий ОПК имеет международный сертификат качества ISO 9000. За последние несколько лет число рекламаций на продукцию российских оборонных предприятий возросло в 10 раз на внутреннем рынке и в 20 раз – на внешнем.

В результате отрасль находится на грани потери экономической безопасности¹³ (табл. 2).

Таблица 2

**Основные показатели экономической безопасности
производства высокотехнологичной продукции
в ОПК России в 1998–1999 гг., %**

Показатель	Норма	Критический уровень	Фактический уровень
Уровень использования производственных площадей	100	50	25
Доля НИОКР в объеме работ	40	20	10
Доля НИР в НИОКР	20	12	10
Уровень зарплаты к средней по промышленности	175	88	70
Коэффициент обновления производственных фондов	12	6	1
Удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет	70	35	20

Примечание. Приведенные данные сохраняют свою актуальность и на сегодняшний день.

¹² Самарова Е. Марш-бросок; Телеинформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>

¹³ Белоусов Р. Д., Шухгальтер М. Л. Посткризисное развитие российского оборонного комплекса в 1999–2002 гг.

Таким образом, значительное сокращение научного и технологического задела ставит развитие отрасли на грань экономической безопасности. Происходит утрата комплексом лидирующих позиций в развитии научно-технического прогресса и, соответственно, в развитии общества.

Институциональный дисбаланс

Важной проблемой в оборонно-промышленном комплексе являются институциональные дисбалансы. Конструкторские бюро и предприятия, выпускающие конечную продукцию, находятся в госсекторе. Предприятия первого и особенно последующих уровней кооперации, как правило, приватизированы. Частные предприятия, участвующие в кооперации, активно работают на рынке, нашли свое место в процессе диверсификации и не зависят критично от военных заказов, имеют более мотивированный менеджмент. Поэтому их представители работают более эффективно, чем производители конечной продукции, что создает опасность перераспределения реальной прибыли как от экспортных контрактов и от госзаказа в пользу поставщиков, участвующих в кооперации.

В свою очередь, эти предприятия практически не имеют стимулов инвестировать получаемую прибыль в программы производителей конечной продукции, не будучи уверенными в их реализации, а также в отдаче от этих программ непосредственно для себя. Следовательно, внутри комплекса ресурсы на разработку перспективных систем и на модернизацию не накапливаются.

Вышеописанная система перераспределения прибыли является практически запретительной для внебюджетных инвестиций. Финансовый институт на данном рискованном сегменте рынка может инвестировать только в конечный продукт. Но именно производитель конечной продукции не может надежно обеспечить достаточную для инвестирования норму прибыли.

Таким образом, неодинаковая эффективность управления предприятиями госсектора приводит к ситуации передела прибыли при создании вооружения и военной техники, что

затрудняет внешние (по отношению к предприятию) и внутренние инвестиции.

Отметим также, что (за редким исключением) оборонное предприятие имеет собственную научно-исследовательскую базу. Специально создаваемые объединения производственных предприятий и научно-исследовательских институтов не обеспечивают эффективного взаимодействия НИОКР и производства. Результатом становится недостаточное финансирование и катастрофическое снижение объемов исследований и разработок, инновационного потенциала предприятий и, как следствие, – потеря конкурентных позиций на рынке.

Следует также принимать во внимание, что предприятия ОПК вынуждены конкурировать на рынке с международными корпорациями. Не с производственными площадками и исследовательскими институтами, а с комплексными бизнес-системами, обеспечивающими выполнение всех без исключения функций, необходимых для лидерства в конкурентной борьбе.

Замедление темпов роста производства

Оборонная промышленность столкнулась с негативной тенденцией: с 2001 г. государственный оборонный заказ растет довольно быстро, однако наличие финансирования не приводит к столь же бурному увеличению выпуска военной продукции. В 2004 г. объемы ее производства снизились. Это первый случай спада с 1997 г.

Рост объемов производства в 2004 г. на 12,1% по сравнению с 2003 г. был обусловлен выпуском продукции гражданского назначения (снижение объема производства военной продукции произошло из-за сокращения экспортных поставок военной техники, в первую очередь – в авиационной промышленности, в связи с завершением поставок по контрактам с Индией и Китаем).

Причиной спада стали, во-первых, постоянно растущие цены на энергоносители, сырье и комплектующие. Для некоторых предприятий, особенно выполняющих долгосрочные контракты, ситуация близка к критической, а зарубежные заказы, ранее считавшиеся сверхприбыльными, сегодня находятся на грани рентабельности.

Объемы производства не поспевают за ростом гособоронзаказа. К тому же переход к заключению между предприятиями ОПК и Минобороны РФ долгосрочных (до трех лет) контрактов существенно облегчил выпуск техники с длительным производственным циклом, однако увеличил разрыв между перечислением средств и выпуском готовой продукции.

Во-вторых, обновление основных фондов российского ОПК фактически остановилось в начале 1980-х годов, при том, что их смена должна укладываться в 7–10 лет. Например, по ракетно-космической промышленности ежегодный темп обновления основных фондов в среднем снизился до уровня менее 1% (при норме 7–10%), их износ к 2005 г. составил 65%, по активной части – до 75%. Это средние цифры по отрасли. В то же время обновление фактически идет лишь на предприятиях, выполняющих зарубежные контракты.

Отсюда вытекает невозможность перехода от выпуска отдельных образцов к серийному производству вооружения и техники, что приводит к росту накладных расходов на содержание инфраструктуры. Кроме того, в России разрушена кооперация по производству многих сложных видов вооружения и техники, и ее восстановление требует больших усилий и расходов. В результате цены на военную продукцию растут.

В целом хотя гособоронзаказ и увеличился, он оказался «размазанным» по возросшему количеству программ, и ожидаемого наращивания выпуска продукции не произошло. Существенного улучшения ситуации в краткосрочной перспективе не предвидится. Россия подходит к «потолку» объемов выпуска вооружения и военной техники, который оценивается в 5–6 млрд дол. Одновременно нет оснований предполагать, что прекратится рост стоимости энергоносителей и материалов.

Заметим, что российскому оборонно-промышленному комплексу удалось преодолеть спад производства. Так, в 2005 г. рост составил 102,2% к уровню 2004 г. Однако рост промышленного производства в 2006 г. был ниже прогнозируемого. Учитывая наметившееся замедление роста произ-

водства гражданской продукции, рост общего объема промышленного производства комплекса за 2006 г., по предварительной оценке, составил 105%¹⁴.

Снижение рентабельности отрасли

Доминирование государственной собственности приводит к застою, низкой экономической эффективности, пренебрежению современными методами управления. Естественно, что в рыночной среде это неизбежно ведет к снижению рентабельности отрасли.

В оборонно-промышленном комплексе еще надеются на повышение рентабельности выполнения госзаказов. Его предприятия находятся под двойным прессом: с одной стороны, действуют жесткие нормативные ограничения, с другой – рынок, на котором все время поднимаются тарифы и цены. В итоге доходность комплекса составляет 4–6%, но чаще бывает отрицательной.

Необходимо особо отметить крайне высокую затратность военного производства: в России в среднем на рубль прибыли приходится 97 коп. расходов, т. е. фактический доход многих предприятий составляет 0,03%¹⁵. Даже в передовой ракетно-космической отрасли рентабельность за последние три года в среднем снизилась с 20% до 5%.

Повышение рентабельности разработок и производства вооружения и военной техники требует создания относительно крупных диверсифицированных корпораций, которые будут:

- делить постоянные издержки между гражданской и военной продукцией;
- обладать максимальными стимулами к унификации элементов всех типов продукции;
- активно привлекать специализированные компании для разработок и производства элементов систем;
- располагать возможностью ведения гражданских НИОКР, в том числе в международной кооперации;
- иметь стимулы к расширению передачи новых технологий не только из военного сектора в гражданский, но и из гражданского – в военный.

¹⁴ Телеинформационная сеть ВПК. <http://ia.vpk.ru>

¹⁵ Самарова Е. Марш-бросок.

Создание диверсифицированных корпораций в российской ситуации невозможно без внебюджетных инвестиций, которые не могут в сколько-нибудь заметном масштабе прийти в предприятия госсектора. Поэтому нет альтернативы созданию указанных корпораций на базе частной или, по крайней мере, смешанной собственности. Нет альтернативы и допуску к работам по созданию вооружения и военной техники широкого круга частных малых и средних инновационных компаний, к участию в международном разделении труда, разумеется, с учетом требований технологической независимости и информационной безопасности.

Снижение производительности труда

Федеральная служба государственной статистики (ФСГС) проанализировала изменения производительности труда в 2003–2005 гг., Росстат впервые исследовал его динамику. Выяснилось, что темпы роста производительности труда сократились с 7% в 2003 г. до 5,5% в 2005 г. Исследование проводилось на основе общероссийского классификатора видов экономической деятельности за 2003–2005 гг.

Причины снижения роста производительности труда носят экономический характер и связаны с замедлением роста инвестиций, снижением темпов реструктуризации и реформирования в различных отраслях промышленности. Особенно сложно процессы реструктуризации и реформирования протекают в оборонно-промышленном комплексе.

Бюрократический способ построения вертикально-интегрированных структур

Создание «сверху» интегрированных структур таит в себе серьезные угрозы. За последнее десятилетие наиболее успешные международные корпорации перестроили свой бизнес в соответствии с принципами высокоэффективных организаций, на практике доказавших свои преимущества перед традиционными структурами. Главными принципами таких систем являются:

- ориентация производственных подразделений на потребителей;
- делегирование полномочий и ответственности на более низкий уровень;

- модернизация управленческих структур в направлении сокращения центральных офисов;
- реинжиниринг бизнес-процессов на основе широкого применения информационных технологий;
- наличие совершенно определенных критериев оценки эффективности.

Большие интегрированные структуры, жестко управляемые из центра, как правило, значительно проигрывают распределенным системам в динамических способностях и ведут к утрате конкурентоспособности. К сожалению, многие чиновники понимают реформу оборонно-промышленного комплекса исключительно как процесс построения жестко управляемой интегрированной системы, где все решения принимаются в центре, а от нижестоящих подразделений требуется лишь их исполнение.

Распределенные структуры, в которых полномочия и ответственность делегируются на уровень исполнителей, а бизнес-процессы оптимизированы, позволяют создать гибкие и динамичные бизнес-системы (чего явно не хватает предприятиям ОПК), способные обеспечить лидерство в условиях высокой неопределенности и жесткой конкуренции.

В заключение выделим еще один, пожалуй, важнейший фактор современного этапа развития российской экономики – отсутствие реальной конкурентной среды.

* * *

Процесс построения вертикально-интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе без преодоления совокупности негативных институциональных факторов может привести к ослаблению его конкурентоспособности на мировом рынке. Основное внимание целесообразно уделить дальнейшей адаптации комплекса к условиям реального рынка в направлении, прежде всего, акционирования и улучшения управления. Процесс вертикальной интеграции стоит не форсировать, а проводить по мере готовности предприятий – и преимущественно по их инициативе «снизу».