Формирование и удержание конкурентных преимуществ предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях сужающегося рынка, вызванным сокращением Государственного оборонного заказа

Кудряшов А.С., аспирант,
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

Аннотация. Диверсификация производства для многих российских предприятий оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) стала единственной возможностью для выживания в условиях сужающегося рынка государственного оборонного заказа. Однако, при проведении диверсификации производства необходимо учитывать опыт ошибок 90-х годов двадцатого столетия – в то время ставка делалась на производство простых товаров широкого потребления, что являлось недостаточным для формирования и удержания конкурентных преимуществ промышленного предприятия. Современные проблемы требуют новых решений, где уже становится невозможным оставаться лидером без использования инноваций.

Ключевые слова: антикризисный менеджмент, факторы конкурентоспособности фирм, диверсификация, стратегия развития компании, стратегический менеджмент, инновации, стратегия фирмы, оборонно-промышленный комплекс, сужающиеся рынки.

Formation and retention of competitive advantages of enterprises of the military-industrial complex in the conditions of the shrinking market caused by the reduction of the state defense order

Kudryashov A.S., Postgraduate Student,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Annotation. Diversification of production for many Russian enterprises of the military-industrial complex (MIC) has become the only way to survive in the conditions of the shrinking market for state defense orders. However, when carrying out production diversification, it is necessary to take into account the experience of the mistakes of the 90s of the twentieth century – at that time, the industrial direction was on the production of simple consumer goods, which was insufficient for the formation and retention of competitive advantages of an industrial enterprise. Modern problems require new solutions, where it becomes impossible to remain a leader without using innovations.

Keywords: anti-crisis management, factors of firms competitiveness, diversification, company development strategy, strategic management, innovations, firm strategy, military-industrial complex, shrinking markets.

Введение

Актуальность проблемы конкурентоспособности промышленных предприятий ОПК связано с ситуацией возникновения сужающегося рынка, где к 2020 году большей степени завершится в переоснащение армии и флота, что приведет к сокращению гособоронзаказа.

Вышеуказанная ситуация требует создание инструментария поддержки проектов по диверсификации производства промышленных предприятий ОПК.

На сегодняшний день существует более 170 проектов по диверсификации ОПК, запланированных к реализации в ближайшие четыре-пять лет. Только от Ростеха, Росатома и Роскосмоса Министерство промышленности и торговли Российской Федерации получено 110 конкретных проектных предложений, связанных с выпуском гражданской продукции[1].

К сожалению, существует проблема определения четкого направления стратегии производства, связанная с идентификацией востребованной

[1] https://tass.ru/ekonomika/4710238

продукции, что связано с нехваткой маркетологов, технологий для производства гражданской продукции, производственного персонала и средств на модернизацию.

В контексте предстоящего сокращения гособоронзаказа необходимо, чтобы этот потенциал ОПК был сохранен, а сами предприятия ОПК уверенно смотрели бы в будущее, работали без простоев, сохраняя финансовую стабильность и трудовой коллектив. По итогам последних лет стране удалось создать высокий научно-технический и производственный потенциал оборонно-промышленного комплекса.

В то же время наблюдается недостаточная информированность предприятий ОПК о спросе на гражданскую продукцию, который сформировался, как внутри страны, так и за рубежом[1].

Следует отметить и тот факт, что мер, принятых для диверсификации продукции ОПК, недостаточно, эта система еще не полностью отработана.

Так, некоторые крупные компании заметно увеличили объемы гражданской продукции, и уже в 2018 году я выйду на показатели, взятые за ориентир на 2020 год.

Согласно прогнозу, доля гражданской продукции Ростеха приблизится к 29%, в то время как в оборонном секторе в целом эта доля должна составить 20,7%.

Обращая взгляд на историю

Советский Союз построил крупнейшее военное учреждение мирного времени в истории планеты, силу, размеры которой затмевали любое военное учреждение на Западе. Только объединенные усилия коллективного западного альянса могут приблизиться к усилиям советов по вооружению. Советский Союз, поддерживая свои военные цели, выделял на вооружение большую долю своих ресурсов, чем любая другая страна в мирное время, – по оценкам, советские военные расходы достигают 15% валового национального продукта.

[1] https://dfnc.ru/c106-technika/nikolaj-patrushev-zayavil-o-predstoyashhem-sokrashhenii-gosoboronzakaza/

После распада Советского Союза оборонная промышленность и военно-промышленный комплекс Российской Федерации сильно пострадали. На протяжении 1990-х и начала 2000-х годов возможности России в этих областях были подорваны коррупцией, неадекватностью, неспособностью трансформироваться в рыночную экономику и нехваткой финансирования. По оценкам большинства официальных лиц и военных экспертов, по состоянию на 2005 год примерно 70-80 процентов техники российских вооруженных сил были устаревшими и устаревшими.

Оборона всегда была неотъемлемым элементом российской экономики, но к 2004 году промышленность все еще не смогла адаптироваться к рыночной системе, в которой неконкурентоспособные и непроизводительные фирмы были искоренены, а их ресурсы перераспределены для более выгодного использования.

Одной из основных причин, по которой Россия приступила к проведению ряда оборонных реформ, была защита энергетического сектора, который к началу 2000-х годов превратился в мощный источник доходов. К 2005 году официальные лица во всем мире были вынуждены признать, что российские поставки энергоносителей развиваются в неотъемлемый элемент мирового энергетического рынка, в том числе в Соединенных Штатах.

В марте-апреле 2006 года было объявлено, что США рынок был готов импортировать более 10 процентов своего сжиженного природного газа (СПГ) из России, и многие эксперты предположили, что в конечном итоге это число может вырасти до 30 процентов. Естественно, что безопасность и доступность энергоснабжения стали одним из важнейших аспектов и заботой российских оборонных и силовых структур. В Москве усилилось давление на правительство с целью реформирования ветхого оборонного комплекса и армии.

По состоянию на ноябрь 2006 года насчитывалось 579 государственных предприятий и 428 акционерных компаний (по некоторым оценкам, в этот период

насчитывалось 1700 фирм).[1] Реформы в оборонной промышленности были в большей или меньшей степени направлены на стимулирование слияний и поглощений между этими предприятиями и фирмами. Главная цель заключалась в том, чтобы реформы послужили катализатором для крайне необходимых закрытий и заявлений о банкротстве. Между тем, предприятия сектора, пережившие реформы, которые, по мнению экспертов, приблизятся к диапазону 46 процентов, могли бы консолидировать свои активы примерно в 40-45 интегрированных холдингов.

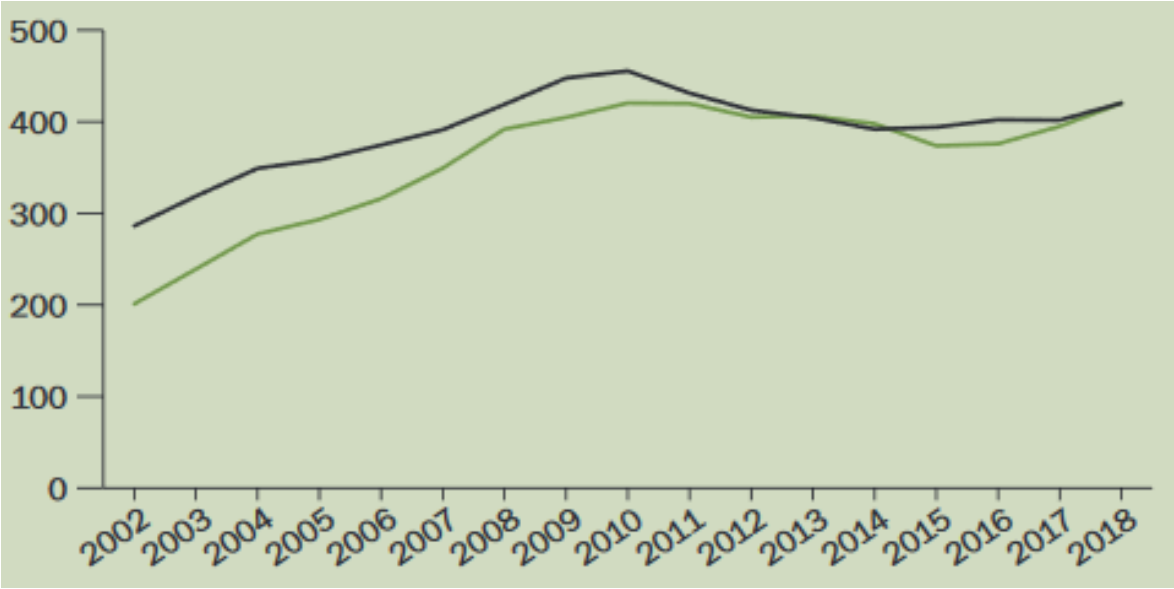
Государство также планирует усилить свой контроль в этой сфере и либерализовать внутренние инвестиционные возможности на принципах государственно-частного партнерства при восстановлении промышленности государства и реформировании оборонно-оборонного комплекса. Это будет достигнуто путем объединения государственного финансирования и предпринимательских инициатив, что будет способствовать развитию отечественной промышленности и военно-промышленного комплекса.

Мировые продажи военной продукции

Объем продаж оружия крупнейшими мировыми компаниями по производству вооружений и оказанию военных услуг (топ-100 SIPRI) в 2018 году составил $420 млрд. Это было увеличение на 4,6% по сравнению с общим объемом продаж оружия в топ-100 в 2017 году (данные не включают Китай, см. рис. 1 и 2). Продажи оружия в топ-100 в 2018 году были на 47% выше, чем в 2002 году (см. рис. 1).

Рост общего объема продаж оружия в топ-100 в 2018 году был в первую очередь обусловлен увеличением продаж компаниями с самым высоким рейтингом – в частности, пятью ведущими компаниями, все из которых базируются в Соединенных Штатах.

[1] Информационный портал https://www.sipri.org/sites/default/files/2019-12/1912_fs_top_100_2018.pdf



Постоянные продажи (2018) **Текущие продажи**

Рис. 1 – Общий объем продаж оружия компаниями, входящими в топ-100 SIPRI, $ млрд, 2002-2018 годы[i]

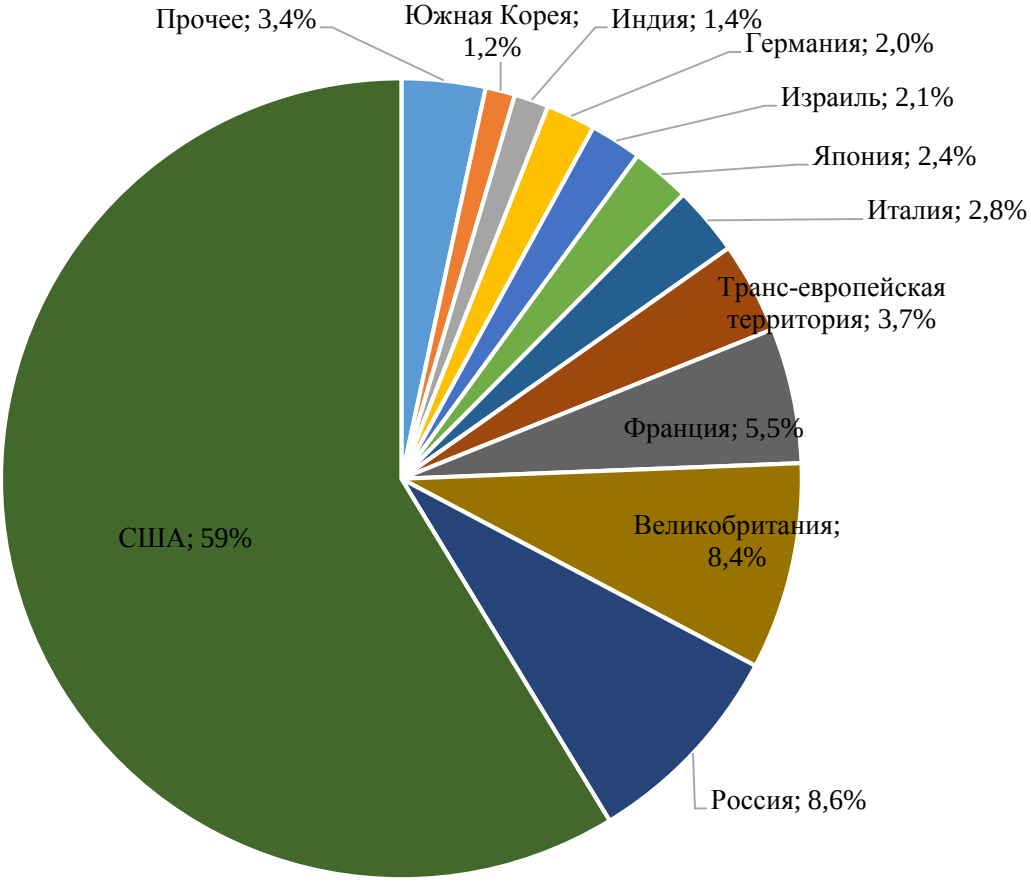


Рис 2. – Доля продаж оружия компаний в топ-100 SIPRI за 2018 год, по странам[ii]

Рост продаж оружия в топ-100 в 2018 году можно соотнести с увеличением глобальных военных расходов, в частности с ростом расходов США с 2017 по 2018 год. Полный набор данных доступен на веб-сайте SIPRI.[1]

Как видно из данных рисунка 1 и рисунка 2 – налаживание необходимых объемов выпуска гражданской продукции обладает большой перспективой для российских предприятий оборонно-промышленного комплекса, учитывая размеры рынка продажи вооружения, а также имеющиеся производственные мощности.

Заключение

Чрезвычайно сложной задачей является осуществление конкуренции отечественных предприятий ОПК на мировом рынке высокотехнологичной продукции.

Сама система не стимулирует предприятия развиваться. При отсутствии конкуренции, нет вообще никаких стимулов к увеличению производительности труда, а также к внедрению новейших технологий.

Кроме того, следует уделить внимание на опыт коммерческого сектора, где внедрение технологий бережливого производства и систем менеджмента качества дает прирост производительности труда на 10-15%. Внедрение таких систем в секторе промышленности ОПК может дать значимый эффект.

Основная причина финансовой задолженности в российском оборонно-промышленном комплексе, заключается в том, что фирмы пытаются диверсифицировать свое производство, потому что они не могут рассчитывать на государственное финансирование, а также не могут приобретать детали из-за рубежа, необходимые для военного производства.

Однако такая диверсификация требует денег, причем немалых, и слишком многим российским оборонным производителям приходится брать дополнительные кредиты, которые они не в состоянии обслуживать. Сокращение

[1] Информационный портал https://www.sipri.org/sites/default/files/2019-12/1912_fs_top_100_2018.pdf

государственных расходов на некоторые оборонные товары также усугубило проблему.

Библиографический список

1. Совещание Президента Российской Федерации В.В. Путина по вопросам использования потенциала ОПК в производстве высокотехнологичной продукции гражданского назначения

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 мая 2016 года №425-8 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса»

3. Приказ Минпромторга России от 2 июля 2015 года №1809 «Об утверждении Перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики»

4. Коцюбинский В.А. Теория и практика госзакупок инновационной продукции // Инновации – №6 (212). – 2016. – С. 78-82

5. Кувшинова О., Стеркин Ф. Кудрин представил сенаторам программу реформ // Ведомости, 03 июня 2015 года,

6. Попков Д.В, Коцюбинский В.А., Журнал «Инновации», Производство высокотехнологичной продукции гражданского назначения в ОПК России до 2030 года

7. Информационный портал https://dfnc.ru

8. Информационный портал https://fas.gov.ru

9. Информационный портал https://niieap.com

10. Информационный портал https://tass.ru

11. Информационный портал https://www.sipri.org

References

1. Meeting of the President of the Russian Federation Vladimir Putin on the use of the potential of the defense industry in the production of high-tech products for civil purposes

2. Resolution of the Government of the Russian Federation № 425-8 of may 16, 2016 «on approval of the state program of the Russian Federation» Development of the military-industrial complex»

3. Order № 1809 of the Ministry of industry and trade of Russia dated July 2, 2015 «on approval of the List of high-tech products, works and services, taking into account the priority areas of modernization of the Russian economy»

4. Kotsyubinsky V.A. Theory and practice of public procurement of innovative products / / Innovations №6 (212). – 2016. – Pp. 78-82

5. Kuvshinova O., Sterkin F. Kudrin presented the reform program to senators / / Vedomosti, June 03, 2015,

6. Popkov D.V., Kotsyubinsky V.A., Innovations Magazine, Production of high-tech civil products in the defense industry of Russia until 2030

7. Information portal https://dfnc.ru

8. Information portal https://fas.gov.ru

9. Information portal https://niieap.com

10. Information portal https://tass.ru

11. Information portal https://www.sipri.org

---

[i] Примечания: «продажи оружия» определяются как продажи военных товаров и услуг военным заказчикам внутри страны и за рубежом. Данные на этом графике относятся к компаниям, входящим в топ-100 SIPRI в каждом году, поэтому данные охватывают различные группы компаний каждый год, за исключением 2017 и 2018 годов, которые относятся к группе компаний, перечисленных в 2018 году. 2002 год-первый год, за который SIPRI располагает достаточными данными для включения российских компаний в топ-100 своих списков. Источник: база данных SIPRI Arms Industry, декабрь 2019 год.

[ii] Примечание: топ-100 классифицирует компании в зависимости от страны, в которой расположены их структуры собственности и контроля. В топ-100 не входит вся оружейная промышленность каждой охваченной страны (только крупнейшие компании). В категорию "Прочие" входят страны, продажи оружия компаниями которых составляют менее 1% от общего объема: Австралия, Канада, Польша, Сингапур, Испания, Швеция, Швейцария, Турция и Украина. Цифры не всегда складываются в общую сумму 100% из-за условностей округления. Источник: база данных SIPRI Arms Industry, декабрь 2019 год. Источник: https://www.sipri.org/