

Глобализация военной промышленности — императив XXI века

Виталий Шлыков

В апреле 2005 года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России отказала германскому концерну «Сименс» в покупке 73,5% акций ведущего российского производителя энергетического, а также транспортного и железнодорожного оборудования ООО «Силовые машины». Обосновывалось это решение прежде всего недопустимостью перехода под иностранный контроль подразделений «Силовых машин», выполняющих оборонные заказы. Сторонники же сделки упирали на то, что сотрудничество с «Сименсом» — передовой транснациональной компанией, одним из мировых лидеров в сфере инноваций, — это не только капитальные вложения, но и доступ к новейшим технологиям, создать которые самостоятельно Россия сейчас не в состоянии. Александр Румянцев, в то время глава Федерального агентства по атомной энергии, писал по этому поводу: «Мы упустили время, когда надо было разрабатывать новые современные эффективные турбины. Перед Россией сейчас стоит задача сократить разрыв. Сотрудничество с «Сименсом» могло бы дать доступ к таким технологиям».

Решение ФАС вызвало большой резонанс, и президент Владимир Путин дал поручение правительству до 1 ноября 2005 года внести в Государственную думу законопроект о регулировании участия иностранного капитала в стратегических отраслях промышленности. В соответствии с этим поручением Министерство промышленности и энергетики разработало и в октябре внесло на рассмотрение правительства соответствующий документ.

Основная его направленность — запретительная: по мере возможности воспрепятствовать проникновению иностранного капитала в оборонные отрасли. В соответствии с законопроектом зарубежные компании не могут инвестировать, например, в предприятия, имеющие лицензии на проведение работ с применением сведений, составляющих государственную тайну, лицензии на осуществление внешнеэкономических операций с государственно контролируемыми товарами и технологиями или лицензии на ввоз в Россию и вывоз за ее пределы продукции военного назначения. Помимо этого, закрытыми для иностранцев

останутся предприятия, систематически осуществляющие на протяжении последних пяти лет поставки продукции, выполнение работ и оказание услуг по государственному оборонному заказу.

Надо сказать, что этот документ отражает отношение к проникновению иностранных компаний в ключевые отрасли российской экономики не только власти, но и общества. В недавнем опросе ВЦИОМ против участия заграничного капитала в предприятиях оборонно-промышленного комплекса (ОПК) высказалось 80% респондентов. Глобализация военной промышленности — императив XXI века № 5 2005 99

Объясняя жесткость законопроекта, практически перекрывающего доступ внешнего капитала в ОПК, разработчики утверждают, что в качестве образца использовали американский подход к правовому регулированию иностранных капиталовложений. Ссылаются они и на французский опыт, в частности на недавно подготовленный Министерством промышленности Франции список отраслей, которые это ведомство считает необходимым защитить от поглощения зарубежными фирмами.

США и Франция действительно, в отличие от большинства других западных стран, продолжают законодательно ограничивать экспансию иностранного капитала в свою оборонную промышленность. И все же разработчики законопроекта явно передергивают. За последние годы США заметно либерализовали свой рынок вооружений. В мае 2000 года президент одобрил так называемую Инициативу по безопасности в области торговли вооружением, которая позволяет проводить гораздо более гибкую политику в сфере торговли оружием и передачи лицензий на использование военных технологий. Показательна в этом отношении программа создания «с нуля» истребителя пятого поколения F-35. В ней, помимо Америки, участвуют Израиль, Великобритания, Италия, Нидерланды, Турция, Канада, Австралия, Дания и Норвегия. Только на разработку нового самолета планируется истратить 20 млрд долл., 4 млрд из которых европейские. Общая же стоимость программы производства всей серии F-35 составит астрономическую сумму 256 млрд долл. Первый самолет должен покинуть сборочный цех уже в 2006 году. Важно, что все участники проекта получают общую лицензию, позволяющую им использовать применяемые в F-35 технологии без дополнительных согласований.

Что касается политики других западных стран, то, к примеру, британское законодательство никак практически не препятствует

конкуренции на национальном рынке вооружений иностранных компаний с английскими. Так, французская корпорация «Талес», скупившая ряд крупных британских военно-промышленных фирм, стала вторым по стоимости закупок после «БАЕ Системз» поставщиком Министерства обороны Великобритании. Выступая в январе 2001 года на конференции по проблемам оборонной промышленности и глобализации, британский министр обороны Джефф Хун подчеркнул, что его правительство приветствует переход английских компаний в собственность таких корпораций, как «Талес», поскольку это расширяет круг поставщиков и открывает доступ к новым технологиям^[1].

Другим примером либерального отношения к иностранным инвесторам в оборонном секторе может служить Швеция. До недавнего времени она оснащала вооруженные силы по возможности оружием собственного производства и оберегала свою военную промышленность как национальное достояние. Однако после окончания холодной войны правительство изменило этому принципу и значительная часть шведской оборонной промышленности перешла в руки иностранного капитала. Фирма «Бофорс» стала собственностью американской компании «Юнайтед Дифенс Индастриз», кораблестроительная фирма «Кокумс» (подводные лодки, надводные корабли по технологиям «Стелс») была куплена германской компанией «ХДВ АГ», производитель бронетанковой техники «Хегглундс» перешел во владение британской «Алвис плс», на 35% стала британской и группа «СААБ» (владелец — «БАЕ Системз»).

Однако вернемся к США. Шестым по стоимости заказов (а в отдельные годы даже пятым) поставщиком Пентагона является британская корпорация «БАЕ Системз». В 2000 году она купила крупные американские оборонные компании «Локхид Мартин Контрол Системс» и «Локхид Мартин Аэроспейс Электроникс» и продолжает активно расширять свое присутствие на рынке вооружений США. Только за период с июля 2004-го по сентябрь 2005 года компания стала владельцем шести американских военно-промышленных фирм. Последним ее приобретением стоимостью в 4 млрд долл. стала «Юнайтед Дифенс Индастриз». Сейчас «БАЕ Системз» имеет предприятия в 30 штатах. На них занято 45 тыс. чел.

Другая крупная иностранная компания, «ЕАДС», образованная в 2000 году компаниями «Аэроспасьяль» (Франция), «ДАСА» (ФРГ) и «КАСА» (Испания), имеет предприятия в Техасе, Алабаме и Миссисипи. В настоящее время «ЕАДС» на равных конкурирует с

«Боингом» за контракт на поставку для ВВС США ста самолетов-заправщиков общей стоимостью свыше 20 млрд долл. Компания также выпускает на своих американских заводах вертолеты для полиции и объявила о намерении участвовать в тендере на поставку вертолета для американской армии. Стоимость контракта — 2 млрд долл.



Недавно тендер на поставку нового разведывательного самолета для Пентагона общей стоимостью 6 млрд долл. выиграла бразильская компания «Эмбраер».

Проведенное Пентагоном исследование показало, что в производстве 12 важнейших систем оружия, применявшихся в Ираке, включая ракету «Томагавк» и беспилотный самолет «Предатор», принимали участие 73 иностранные фирмы. Все чаще американские вооруженные силы отказываются от собственных разработок в пользу зарубежных. Так, в тендере на поставку армии транспортного самолета «Шерпа» стоимостью 1 млрд долл. участвуют только две фирмы — итальянская и испанская. Все представленные проекты нового корабля береговой Глобализация военной промышленности — императив XXI века № 5 2005 101 охраны — иностранной разработки. Даже вертолет президента США не будет американским, ибо в конкурсе на его создание группа национальных компаний во главе с «Юнайтед Текнолоджиз» потерпела поражение от англо-итальянской корпорации «Агуста Вестланд».

Инициатором смягчения политики в области производства и закупок вооружения сегодня выступает само министерство

обороны. Ему не выгодна монополизация внутреннего рынка местными производителями, поскольку она ведет к росту цен. Но еще недавно военное ведомство стояло на совсем других позициях. «Было время, — писала газета «Нью-Йорк таймс», — когда Пентагон мог все, что ему требовалось, закупить в США, но это время прошло. И он сам больше к этому не стремится. Последние закупки Пентагона имеют отчетливо глобальный характер. По мнению военных, США больше не являются монополистами в области новейших разработок и должны обратить свои взоры за океан»[2]. Показательна в этом отношении недавняя история с самолетами-заправщиками для ВВС США. Уже заключенный с «Боингом» контракт на постройку 100 самолетов KC-767 стоимостью 23,5 млрд долл. был заморожен, а затем и вовсе расторгнут, поскольку выяснилось, что компания получила заказ в обход правил проведения тендеров. Вряд ли Пентагон позволил бы себе действовать столь жестко, не будь у него альтернативы в виде «ЕАДС» с заправщиком KC-330.

Заместитель военного министра США по закупкам, технологиям и логистике Кеннет Криг так формулирует позицию своего ведомства: «Наша работа состоит в том, чтобы американский солдат получал все самое лучшее. Значит мы должны за оптимальную цену приобретать продукцию у самых лучших поставщиков. И искать этих поставщиков надо везде, где только можно. Ведь США отнюдь не являются родиной всех инноваций»[3].

Не только в России, но и в Америке закупки оружия за рубежом, допуск иностранного капитала в военную промышленность встречают сопротивление. Председатель Комитета по делам вооруженных сил Палаты представителей Конгресса США республиканец Данкен Хантер все последние годы при обсуждении военного бюджета упорно пытается провести поправку, запрещающую использование продукции иностранных военных поставщиков. Другой конгрессмен-республиканец, председатель Комитета по делам малого бизнеса Дональд Манзулло выступает с такими, например, заявлениями: «То, что они пытаются делать в Пентагоне, делается — хочу это подчеркнуть, набрать заглавными буквами — не на благо страны. Пентагон просто впал в спячку и не интересуется состоянием нашей военно-промышленной базы»[4].

Однако военное ведомство гнет свою линию. Оно провело тщательные исследования и пришло к выводу: преимущества, которые дает либерализация политики в области вооружений, значительно перевешивают риски.

В 1999 году влиятельный Научный совет по обороне (НСО), консультативный орган при министре обороны, в своем докладе по проблеме глобализации и безопасности отметил, что ввиду растущей коммерциализации военного производства практически невозможно предотвратить распространение технологий, пригодных для использования в военных целях. Поэтому США должны принципиально по-новому подойти к проблеме сохранения военного превосходства в мире — усилия следует сконцентрировать не на защите своих технологий, а на поддержании и развитии потенциала, который позволит Америке наращивать в долгосрочной перспективе это превосходство.

Шаг за шагом

Надо сказать, что проблема глобализации стала актуальной для США и других развитых стран сравнительно недавно. В годы холодной войны оборонная промышленность была настолько важна для национальной безопасности государств Запада, что они не решались подставлять ее суровым ветрам свободного рынка. Однако после падения Берлинской стены военным фирмам пришлось начать постепенно, причем чем дальше, тем решительнее, встраиваться, как обычным компаниям, в глобальную экономику. Этому, как уже отмечалось, способствовало быстрое и все ускоряющееся стирание границ между гражданскими и военными технологиями. В последние 20–30 лет гражданская электроника, коммерческие средства связи и информационные технологии стали играть ключевую роль при создании современного оружия, оттеснив чисто военные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) на второй план. А гражданские технологии разрабатываются и осваиваются фирмами, работающими, как правило, на глобальном уровне.

Глобализация, конечно же, стала развиваться не на пустом месте. Ей предшествовал длительный процесс интернационализации военного производства, который, в отличие от глобализации, регулируется не законами рынка, а межгосударственными соглашениями. Еще в 50-х годах прошлого века европейские страны НАТО приступили к осуществлению крупномасштабных программ совместного производства оружия. Первоначально европейцы производили в основном американские системы. Было организовано крупносерийное производство самолета «Старфайтер» F-104 (1960–1965), зенитных ракет «Хок» (1959–1967), ракет «Сайдуиндер» и «Буллпап» (1962–1967). В выпуске «Старфайтеров» участвовало свыше 500 европейских фирм. Всего

было собрано 949 машин этого типа, в том числе 604 для ФРГ, 100 для Бельгии, 120 для Нидерландов и 125 для Италии.

Постепенно западноевропейские страны перешли к совместному производству собственных систем, таких как противолодочный самолет «Бреге Атлантик», истребитель-бомбардировщик «Фиат G.91», противотанковые управляемые ракеты (ПТУР) «Хот» и «Милан» и других. В настоящее время почти все сложные и дорогостоящие системы оружия, такие как истребители «Торнадо» и «Тайфун», вертолеты «Тайгер» и МН-90, созданы или создаются на совместной основе. При этом широко используются зарубежные (в частности, американские) компоненты. По данным Лондонского института стратегических исследований, в 1998 году Европа и Америка закупили друг у друга компонентов военного назначения на 6 млрд долл. каждая[5].

Начиная примерно с 70-х годов и Европа, и США стали активно сотрудничать в области вооружений со странами Азии, Латинской Америки и Африки. В 1978 году Франция подписала соглашение об организации в Египте сначала сборки, а потом и производства истребителя-штурмовика «Альфа-Джет». В 1982 году Италия и Бразилия договорились о совместной разработке учебнобоевого самолета АМХ. Бразилия и Южная Корея начали строить подводные лодки по германской лицензии, Египет — выпускать английские, а Индия — французские ПТУР. Индонезия освоила выпуск французских вертолетов. И этот перечень можно продолжить.

Однако интернационализация военного производства, примером которой служат приведенные выше программы, — путь, судя по всему, тупиковый. Американский бригадный генерал Эллиот Вандевентер еще в 1964 году провел исследование с целью оценить эффективность совместного производства вооружения в НАТО и пришел к выводу, что сложность структуры совместных межгосударственных программ «привносит факторы, которые неизбежно вступают в конфликт с производительностью»[6]. Пятнадцатью годами позже известный британский исследователь Эндрю Джеймс в докладе на конференции по военно-промышленной глобализации высказал ту же мысль: «Межгосударственное сотрудничество в военно-промышленной области хоть и позволяет обходить политические и юридические ограничения, накладываемые на оборонные компании, вряд ли имеет будущее. И прежде всего потому, что оно не способствует эффективному использованию промышленных и технологических ресурсов. Не вынуждает сокращать излишние мощности, снижать

издержки»[7]. По мнению Джеймса, «настоящее глобальное разделение труда при разработке и производстве военного снаряжения потребует открытия национальных рынков для иностранных конкурентов и предоставления компаниям права вести свою производственную и инновационную деятельность в соответствии с логикой коммерции, а не политики»[8].

Разумеется, глобализация, т. е. выход национальных военно-промышленных компаний на мировой уровень, была бы невозможна, если бы им не оказывали всемерное содействие собственные правительства. Выразалось оно прежде всего в том, что в западных странах власти в какой-то момент вплотную занялись консолидацией и приватизацией оборонной промышленности. Английская «Бритиш Аэропейс», из которой выросла «БАЕ Системз», была создана в апреле 1977 года путем слияния компаний «Бритиш Эйркрафт Корпорэйшн», «Хокер Сиддли Дайнемикс», «Хокер Сиддли Авиэйшн» и «Скоттиш Авиэйшн». Первоначально она была полностью государственной, однако в 1981 году правительство продало 51,57% акций. Тогда же компании была разрешена продажа активов иностранным инвесторам в пределах 15%. В 1989 году эту квоту повысили до 29,5%, а сейчас только американские компании владеют 40% акций «БАЕ Системз».

Франция, еще в 1980-х годах активно проводившая политику национализации военной промышленности, в конце прошлого века сменила курс, приступив к масштабной приватизации оборонных компаний. «Томсон ЦСФ», национализированная в 1982 году, в 1998-м была приватизирована, что позволило впоследствии на ее основе создать корпорацию «Талес». Французское правительство добилось также слияния находившегося в государственной собственности авиационного концерна «Аэроспасьяль» с частным сектором компании «Матра». В результате в новой компании «Аэроспасьяль Матра» доля государства заметно снизилась, и уж совсем незначительной она стала в оборонном гиганте «ЕАДС», образовавшемся после слияния «Аэроспасьяль Матра» с частными немецкой и испанской компаниями. Виталий Шлыков № 5 2005 104

Как ни важна приватизация для встраивания военно-промышленного комплекса в мировой рынок, сама по себе она вряд ли решила бы все проблемы. Одна из главных состоит в том, что военное и гражданское производства традиционно использовали и во многих странах продолжают использовать разные стандарты и спецификации. Меж тем общее рыночное пространство требует,

чтобы все эти параметры были совместными и не зависели от характера производимой продукции.

И тут снова инициативу взял на себя Пентагон. 29 июня 1994 года министр обороны Уильям Перри выпустил директиву, предписывающую всем видам вооруженных сил при закупке военной продукции и разработке новых систем оружия в обязательном порядке использовать коммерческие технические характеристики, спецификации и стандарты. Отступать от этого правила разрешалось только с санкции министра обороны.

Вот что писал по этому поводу Поль Камински, занимавший в то время пост заместителя министра обороны по закупкам и технологиям: «Реформу закупок мы решили начать с полного пересмотра нашей политики в отношении военных спецификаций... До этого руководителям программ разработки и закупки оружия приходилось в каждом конкретном случае обосновывать необходимость использования коммерческих спецификаций... Мы же, наоборот, стали требовать доказательств от руководителей программ, когда они настаивали на использовании военных спецификаций»[\[9\]](#).

Через полгода Пентагон сделал еще один, не менее решительный шаг в том же направлении — выпустил директиву, озаглавленную «Технологии двойного использования: стратегия создания доступных передовых оборонных технологий». Специалисты сразу стали называть этот документ «Священным писанием по технологиям двойного использования». В нем, в частности, сказано: «Целью проводимой министерством обороны реформы закупок является создание закупочной системы коммерческого типа, которая ориентируется на коммерческие изделия и технологии. Такая система должна, где возможно, исключать использование специальных контрактных условий и технических требований, а также правил отчетности, так как все это препятствует военно-коммерческой интеграции»[\[10\]](#).

Появлению этих директив предшествовали тщательные исследования, которые показали, что использование коммерческих компонентов снижает стоимость систем оружия минимум в два, а в отдельных случаях в восемь раз, при сопоставимой или большей надежности. Более того, закупка сертифицированных коммерческих компонентов «с полки» позволяет Пентагону вводить в строй электронные системы существенно (в 2–5 раз) быстрее[\[11\]](#).

Глобализация и новая парадигма мобилизационной подготовки

Окончание холодной войны изменило характер и параметры будущих угроз. Отсутствие конкретного противника или четко определенной зоны конфликта (военные действия могут вспыхнуть и в Арктике, и в джунглях, и в пустыне) не позволяет сегодня военному руководству заранее определить масштабы и номенклатуру мобилизационных потребностей. Совмещение гражданского и военного производств, глобализация как раз и отвечают условиям, когда надо быстро удовлетворять самые неожиданные потребности заказчика, приспосабливать к этим потребностям производственные процессы. А это значит, что поддерживать в новых условиях мобилизационные мощности, сохранять на случай войны независимое от иностранных поставщиков ядро военной промышленности не нужно и вредно. Система мобилизационной подготовки в ее традиционном понимании изжила себя, стала атрибутом отсталых стран. Россия, упорно не желающая с нею расстаться, рискует оказаться в их числе.

Американские специалисты давно поняли, что необходимо создавать такие мобилизационные образцы вооружения, массовое производство которых можно за максимально короткое время внедрить в гражданский сектор. Традиционное вооружение считается для этого не подходящим как ввиду его чрезвычайной специализации, так и по причине длительных сроков изготовления. Использование в массовом производстве вооружения элементной базы, комплектующих узлов и самих конечных образцов продукции передовых гражданских отраслей резко упрощает и ускоряет перевод экономики с мирного на военное положение.

Взять хотя бы робототехнику. В США при разработке роботов военного и гражданского назначения используются общие подсистемы и элементы, основанные на передовых достижениях в области сенсорных устройств, машинного зрения, распознавания речевых команд, механических манипуляторов, математического обеспечения и т. д. Это позволяет на одной и той же научно-технической и промышленной базе создавать и автоматизированные средства вооруженной борьбы, и автоматизированные производственные системы, и рассчитанные на массовый спрос коммерческие товары. При такой схеме выпуск военной продукции не требует наличия специальной военной промышленности. Роботы, которые были представлены на Международной выставке оборонных систем и вооружений в

сентябре 2005 года, наглядно продемонстрировали — гражданский и военный сектор в этой области практически слились.

К примеру, проект беспилотного летательного аппарата «Пилигрим», предназначенного для самостоятельной охоты за беспилотными средствами противника, был предложен сотрудниками выходящего массовым тиражом американского журнала «Попьюлар Механикс». Солдатский чудо-рюкзак, перемещающийся при ходьбе по небольшой пластине с рельсами и за счет этого вырабатывающий электроэнергию для подзарядки электронных устройств, которыми обвешен современный солдат, разработан в Пенсильванском университете. Такой рюкзак, кстати, наверняка будет иметь спрос у туристов.

Как военное, так и коммерческое применение может иметь техника израильской фирмы «Серафим Оптроника». Ее аппарат «Ай болл» выглядит как обычный мячик, но внутри напичкан электроникой. Его легко забросить в окно, двор дома, и он будет передавать оттуда изображение и звук. С тем же успехом такой мячик-разведчик можно использовать для охраны дома или для дистанционного наблюдения за ребенком.

Военные ведомства, кстати, охотно финансируют разного рода проекты, которые могут показаться чистой забавой. Так Пентагон назначил приз в два миллиона долларов победителю гонок самоуправляемых роботов, которые уже второй год проводятся в пустыне Мохаве. Если в прошлом году ни один участник не смог преодолеть двухсоткилометровый маршрут по пересеченной местности, то в этом из 23 устройств финиша достигли четыре. Глобализация военной промышленности — императив XXI века № 5 2005 107

В США роботизация вооруженных сил даже возведена в ранг государственной политики. Президент Джордж Буш еще три года назад заявил: «Мы вступаем в эру, когда безэкипажные средства всех видов будут играть все большую роль — в космосе, на суше, в воздухе, на море»^[12]. Американцы намерены постепенно отказаться от практики, когда одна система оружия заменяется на более новую, более совершенную, и перейти к разработке целых комплексов роботизированных систем, заменяющих или дополняющих десятки традиционных систем оружия. Уже сейчас они создают по программе «Будущие боевые системы» 18 базовых образцов вооружения трех классов: экипажные наземные машины, включая восемь бронированных, беспилотные летательные аппараты и безэкипажные наземные роботизированные машины.

Все эти устройства будут объединены единой системой боевого управления, контроля, связи, ЭВМ, разведки и наблюдения и смогут обмениваться информацией в реальном масштабе времени. В более отдаленной перспективе на вооружение поступят роботы самого разного назначения и даже появятся маневренные роботизированные боевые формирования.

Понятно, что на традиционных мобилизационных производственных мощностях советского образца наладить в случае войны выпуск и модернизацию такого рода систем не удастся. Для этого нужны самонастраивающиеся гибкие автоматизированные комплексы, причем постоянно задействованные, что также возможно только в гражданском производстве. В США уже сегодня многие производства могут быть в случае необходимости без особой перестройки и в сжатые сроки переведены на выпуск компонентов оружия с элементами искусственного интеллекта. Показательный пример — компания «Дженерал Атомикс». В 1994 году она получила контракт стоимостью всего 35 млн долл. на создание уже упоминавшегося беспилотного самолета «Предатор». И уже в 1995-м этот летательный аппарат появился в небе над Балканами.

Коллективизация вместо глобализации

Военно-промышленная глобализация находится еще на начальной стадии своего развития. Но важно, что Запад в полной мере осознал ее необходимость и неизбежность. Однако многие страны, отмечается в заключительном докладе вашингтонской конференции по глобализации, «до сих пор защищают свою промышленную автономию, в первую очередь Китай, Россия и Индия. Платить за это им приходится очень дорого: технологическим отставанием, замедлением роста военного потенциала»^[13].

В отношении Индии этот вывод, сделанный четыре года назад, отчасти уже устарел. После снятия Западом эмбарго на поставки ей вооружения страна форсированно развивает связи с военно-промышленными концернами США и Европы. По всем признакам, и Китай собирается пойти тем же путем. Таким образом, Россия скоро останется единственной страной в мире, которая стремится самостоятельно обеспечивать свои вооруженные силы всем необходимым. Во всяком случае, такой вывод можно сделать из недавнего заявления заместителя директора департамента ОПК Министерства промышленности и энергетики России Валерия Воскобойникова: «Если говорить о военной авиации, то я уверен — Россия обязана сохранить способность выпускать полный спектр

летательных аппаратов, начиная от малых беспилотных аппаратов и кончая стратегической авиацией. И здесь никаких отступлений быть не должно»^[14]. А ведь даже США признали, что они не способны собственными силами оснащать свою армию всеми видами авиационной техники.

Доказывать такому чиновнику, что столь амбициозная задача невыполнима, бесполезно. Он и сам это прекрасно знает. Ведь за последние 15 лет у нас не создано ни одного нового образца авиационной военной техники. А это при нынешних темпах развития авиации означает, что наша авиапромышленность просто неконкурентоспособна. «В России более 20 лет практически не велись работы по закладке новых авиационных двигателей. Это время вполне соизмеримо с потерей культуры проектирования. Особенно большое отставание произошло в производственной сфере, связанное со старением станочного парка и невозможностью внедрения новых технологических процессов»^[15], — пишет генеральный директор Центрального института авиационного моторостроения им. П. И. Баранова Владимир Скибин.

Известный авиапромышленник Сергей Недорослев еще в 2001 году констатировал: «Больше никогда Россия не будет производить весь спектр летательных аппаратов от авиетки до “Бурана”. И чем скорее мы это осознаем и официально подведем черту, тем лучше»^[16].

Другие отрасли ОПК, за исключением двух-трех (атомная промышленность, производство стратегических ракет и подводное кораблестроение), пребывают ровно в том же плачевном состоянии. Согласно данным, приведенным в марте 2000 года президентом Путиным, с 1996 года средний возраст работающих в ОПК вырос с 47 до 58 лет, средний возраст станков достиг 25–30 лет, безвозвратно утеряно 300 технологий производства вооружений, а советская система контроля за качеством продукции фактически развалилась.

Так почему власти не хотят признать, что наш ОПК мертв? Ведь такое признание — это не отказ от самого военного производства, а только от его узкоспециализированной, анклавной формы, не совместимой с рыночной экономикой. Сергей Недорослев отвечает на этот вопрос следующим образом: «В чем здесь сложность? Повторяю, мы были почти единственной страной в мире, производящей всю авиацию от одноместного самолета до стратегических ракетноносцев. И вот теперь кто-то молодой и прагматичный, как наш президент, должен сказать, что вот этого мы не можем больше строить, и этого не можем, и вот этого не

можем. А хочет кто-нибудь быть человеком, лично подписавшим, что вот это и это мы останавливаем, и нет у нас даже возможности когда-нибудь снова это начать?»^[17]

Действительно, такую ответственность взять на себя очень непросто. Но рано или поздно это сделать придется. Пока же наши чиновники озабочены не тем, чтобы российский ОПК как можно быстрее включился в международное разделение труда, а тем, чтобы не допустить в нашу оборонку иностранный капитал. То есть тяжело больному отказывают в единственном лекарстве, которое ему может помочь. Самое печальное, что даже если бы вдруг, каким-то чудом, все препоны были бы сняты, иностранные военно-промышленные гиганты вряд ли бы ринулись осваивать наш рынок. Во-первых, для них он слишком мал — какихто 7–8 млрд долл. в год. При том что одни США тратят на вооружения 150 млрд. А во-вторых, в российском ОПК творится такая неразбериха, что даже самый отважный инвестор поостережется с ним связываться. Трудно в это поверить, но точно не известно даже, сколько предприятий входит в наш оборонный комплекс. В 1996 году тогдашний вице-премьер Яков Уринсон объявил, что правительство планирует в ближайшем будущем сократить число предприятий ОПК с 1 700 до 500–600. Однако за пять лет практически ничего сделано не было. В Постановлении Правительства РФ № 713 от 11 октября 2001 года «О Федеральной целевой программе “Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса” (2002–2006 годы)» находим ту же цифру: 1 700 предприятий и организаций оборонных отраслей промышленности с числом занятых более 2 млн чел. Еще через пять лет от директора Департамента ОПК Минпромэнерго Юрия Коптева узнаем, что «в середине 90-х у нас было 1 850 оборонных предприятий, сейчас в реестре стратегических предприятий их 1 265, причем чисто оборонных всего 960, так как кроме оборонной там есть и ряд других отраслей — металлургия, химия, нефтепереработка»^[18].

Заметно отличающиеся от коптевских цифры позже привел начальник вооружения Вооруженных сил РФ, заместитель министра обороны генерал-полковник Алексей Московский. В интервью «Известиям» он сообщил, что сейчас в ОПК входит «почти 1 500 основных предприятий (около 600 отнесены к числу стратегических)»^[19]. Создается впечатление, что эти два чиновника, отвечающих за состояние обороны, не только не общаются друг с другом, но и не читают документов, подписанных президентом страны и адресованных прежде всего им самим. Как известно, в «Перечне стратегических предприятий и стратегических

акционерных обществ», утвержденном указом Президента РФ № 1 009 от 4 августа 2004 года, числится всего 1 064 предприятия.

Спрашивается, откуда такой разницей в цифрах: 1 265, в том числе 960 чисто оборонных, по Коптеву и 1 500, включая 600 стратегических, по Московскому, и чем «чисто оборонные» отличаются от «основных»? А куда девать президентские 1 064 и правительственные 1 700? Наиболее убедительный ответ на эти вопросы дал Игорь Ашурбейли, генеральный директор ОАО «НПО «Алмаз»»: «Сегодня оборонно-промышленным комплексом государства занимаются множество министерств, ведомств и организаций... Более того, сейчас начинают активно создаваться многочисленные холдинги и концерны. Словом, как будто недостатка в управляющих структурах нет. Они занимают огромное количество прекрасных зданий в центре Москвы, но, к сожалению, во всех этих зданиях нет одной маленькой комнатки, где находились бы элементарные для ОПК России вещи: лежало бы 1 700 папок с данными по 1 700 оборонным предприятиям страны.

Почему я так говорю? Потому что сегодня государство толком не знает, что делается в оборонке. Оно не имеет копий нотариально заверенных официальных документов своих предприятий, не имеет постоянно обновляющегося перечня совладельцев этих предприятий, не знает, кто, собственно говоря, их акционеры. Глобализация военной промышленности — императив XXI века № 5 2005 111 Зачастую государство не знает таких простых вещей, как количество и степень износа станочного парка, оборудования и основных фондов, состав и средний возраст работников предприятий, сколько осталось на сегодня разработчиков вооружения и военной техники, сколько на предприятиях инженерно-технических работников и какова их квалификация, сколько сегодня в области обороны патентов, авторских свидетельств, ноу-хау.

Государство сегодня не владеет информацией, сколько квадратных метров недвижимости у оборонных предприятий и сколько гектаров земли; принадлежит ли эта земля предприятиям или какая ее часть сдается и по каким ценам. <...> Все эти данные по большей части отсутствуют. Более того, не разобравшись с этим хозяйством, собственность начинает передаваться в новые интегрированные структуры. Причем передается она сегодня бесплатно, в надежде, что в дальнейшем с этим хозяйством кто-нибудь разберется. Может, и разберется, но в государственных ли интересах? <...> В результате на выходе с созданием

интегрированных структур в оборонке может получиться еще хуже, чем приватизация по Чубайсу»[\[20\]](#).

Российский оборонно-промышленный комплекс больше не представляет собой отрасль, обособленную от остальной экономики и находящуюся под централизованным государственным управлением и контролем, как это было в советскую эпоху. Все, что от него осталось, — это разрозненные предприятия, которые рассматривают свою принадлежность к ОПК как способ защититься от приватизации, банкротства или насильственного поглощения более успешными компаниями.

Игорь Ашурбейли говорит: «На самом деле ситуацию в оборонной промышленности держат под контролем только директора соответствующих предприятий. Сегодня директора предприятий — это первый и последний уровень управления в российском оборонно-промышленном комплексе. В зависимости от личных качеств того или иного человека — его квалификации, честности, порядочности, принадлежности к тем или иным финансово-промышленным группировкам — и определяется эффективность управления»[\[21\]](#).

В середине июля 2005 года на заседании военно-промышленной комиссии Михаил Фрадков посетовал, что в руководстве российского ОПК оказываются случайные люди. Комментируя это высказывание, Константин Макиенко, заместитель директора Центра анализа стратегий и технологий, одной из немногих независимых организаций, профессионально занимающихся анализом проблем ОПК, отметил, что, хотя ему и «трудно сказать, что имел в виду председатель правительства, но проблема качества менеджмента действительно есть. Современных, знающих бизнес-процессы и технологии производства, а при этом еще и честных менеджеров сегодня в ОПК очень мало. Не хватает квалифицированных рабочих, потеряно среднее поколение инженеров и конструкторов. Чтобы они там появились, государство должно показать обществу, нации, предпринимателям, что оборонная промышленность — это важно и интересно»[\[22\]](#).

Сейчас власти активно продвигают программу создания новых обороннопромышленных холдингов. Идея эта не нова, и трудности здесь хорошо известны. В 1997 году правительство уже принимало аналогичный документ — Федеральную программу реструктуризации и конверсии оборонной промышленности на 1998–2000 годы, которая предусматривала создание

«интегрированных оборонно-промышленных структур». Ни одна такая структура так и не была образована.

Уже видно, что пробуксовывает и холдингизация. Вместо 74 холдингов, которые должны были возникнуть к концу 2004 года, сегодня имеется только 6, и перспективы их весьма туманны. В уже упоминавшемся интервью «Известиям» Алексей Московский так отозвался о холдингах: «Как субъекты выполнения гособоронзаказа они в полной мере законодательно не определены. То есть принятые на государственном уровне документы не получили должного развития и реализации по линии исполнительной власти». В переводе с канцелярского это означает, что Минобороны ведет свои дела не с холдингами, а по-прежнему с входящими в них отдельными предприятиями.

«У нас опять слепили колхоз, а чем он будет заниматься, не решили», — так оценивает программу холдингизации вице-президент Лиги содействия оборонным предприятиям Алексей Шулунов. Он считает ее вредной, поскольку создавать холдинги «надо не ради идеи, а ради цели, а этих целей в виде программ по созданию конкретных образцов оружия так и не определили». Шулунов отмечает, что в таких условиях никакого интереса идти в холдинги у предприятий нет, а у чиновников нет возможностей загнать их туда насильно, и поэтому программа реструктуризации ОПК буксует и будет буксовать. Сходную мысль высказал Игорь Ашурбейли: «Программа реформирования оборонно-промышленного комплекса носит во многом поверхностный, ...умозрительный характер... Остается странное ощущение бесформенной и бессистемной массы оборонных предприятий, произвольно наструганных в так называемые вертикально интегрированные структуры»^[23].

Сторонники холдингизации ОПК ссылаются обычно на опыт Запада. При этом они скромно умалчивают о том, что там реструктуризация и укрупнение проводились отнюдь не путем примитивного слияния различных компаний в крупные корпорации. В Европе и Америке давно поняли, что такой путь далеко не оптимален. Вот, например, как оценивает Жак Генслер, известный экономист, занимавший в 1997–2001 годах должность заместителя министра обороны США по закупкам, технологиям и логистике, слияние авиационных корпораций «МакДоннел Эйркрафт» и «Дуглас Эйркрафт», произошедшее в 1967 году. «После слияния, — пишет он, — оба сборочных завода этих фирм продолжали работать порознь без какой-либо реальной консолидации... Вообще, обсуждая вопросы концентрации и

интеграции, принципиально важно не смешивать два понятия — фирма и завод. Однако в оборонной отрасли между ними обычно ставят знак равенства. То есть рассматривают завод как единицу, имеющую собственный инжиниринг, маркетинг, менеджмент и т. п. Одна компания, поглощая другую, часто сохраняет вместе с вновь приобретенным заводом и всю эту надстройку, что только ослабляет конкуренцию и не приводит к сокращению излишних мощностей и избыточной рабочей силы»[24].

К сожалению, именно по такой, давно уже отжившей, схеме создаются сегодня наши оборонные холдинги и, в частности, Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК). По словам руководителя Федерального агентства по промышленности Бориса Алешина, ОАК будет «горизонтально интегрированной компанией, состав бизнес-единиц которой будет ограничен самолетостроительными активами. Ничего другого здесь не предусмотрено — ни авионики, ни двигателей, нет никакой идеи вертикальной интеграции»[25].

В США укрупнение не имело ничего общего с нашей холдингизацией. Власти не занимались объединением компаний — это было делом самих промышленников. Вместе с тем военное ведомство держало весь процесс под контролем. В начале 1992 года министр обороны Лес Эспин и его первый заместитель Уильям Перри устроили в Пентагоне обед, впоследствии названный «последней вечерей», куда пригласили ведущих производителей оружия. На нем чиновники объявили присутствующим, что через пять лет за этим столом хотели бы увидеть вдвое меньше людей: оборонные фирмы должны либо объединиться, либо умереть. Правда, министр несколько подсластил пилюлю, сообщив, что военное ведомство готово взять на себя часть расходов на реструктуризацию: закрытие предприятий, их передислокацию, выплату пособий увольняемому персоналу и т. п. Позже Пентагон создал Бюро экономической безопасности, в задачи которого входило изучение состояния военной промышленности. Возглавил бюро специалист по инвестициям банкир с Уолл-стрит Джошуа Готбаум, имевший большой опыт в области корпоративных слияний и поглощений. Он энергично взялся за дело, и в результате в течение пяти лет произошла полная трансформация американской военной промышленности, вместо сорока в ней осталось только десять крупных производителей оружия.

Это сокращение происходило в основном за счет «сброса» одними компаниями своих оборонных подразделений, т. е. ухода из оборонного бизнеса, и покупки этих подразделений другими

компаниями. Так, «Боинг» приобрел в 1996 году у компании «Рокуэлл» ее оборонный бизнес, компанию «Рокуэлл Дефенс энд Спейс». В том же году компании «Локхид Мартин» и «Нортроп Грумман» выкупили оборонные подразделения, первая — у компании «Лорал», вторая — у «Вестингхаус». Особенно наглядный пример — компания «Рейтеон», которая в 1995 году поглотила «Е-Системз» и два года спустя полностью выкупила оборонные бизнесы у таких крупных производителей военной техники, как «Тексас Инструментс» и «Хьюз», ушедших из оборонного бизнеса.

Практически все эти поглощения и слияния были чисто рыночными, дружественными. Между тем все наши холдинги образуются как раз за счет враждебных слияний, когда одни компании насильственно поглощают другие, используя административный ресурс.

Министр обороны России Сергей Иванов, который теперь, после назначения на пост вице-премьера, будет курировать ОПК, наследство в виде программы холдингизации получил тяжелое. Она являет собой типичный пример примитивного командно-административного подхода к решению сложной проблемы в совершенно новых условиях рыночной экономики. Что можно было бы предложить взамен?

Прежде всего необходимо решительно разделить ОПК на две части. Те предприятия, интеграция которых в гражданскую экономику невозможна или сильно затруднена (производители ракетного вооружения, танков, артиллерийских систем, боеприпасов и т. п.), следует передать в собственность и на полное содержание Министерства обороны (как армейские арсеналы, танковые и боеприпасные заводы в США). Все остальные предприятия оборонной промышленности (авиакосмические, средств связи, радиоэлектроники и другие) должны функционировать в соответствии с законами рыночной экономики без вмешательства государства.

Базой для производства вооружения должна стать в первую очередь высокотехнологичная гражданская экономика. Необходимо также принципиально изменить систему мобилизационной подготовки экономики, переориентировав ее на гражданскую промышленность, способную в случае необходимости быстро налаживать производство новых систем оружия. Содержать в мирное время специальные мобилизационные мощности с длительными производственными циклами — это уже даже не вчерашний, а позавчерашний день.

Участие негосударственных компаний в мобилизационной подготовке должно быть делом сугубо добровольным и финансироваться из бюджета Минобороны, а не по отдельной статье Минэкономразвития, как это практикуется сегодня. Разумеется, государственные унитарные предприятия (ГУПы) обязаны выполнять все мобилизационные предписания правительства, также за счет Минобороны.

Сегодня в России есть по сути одна реальная сила, объективно заинтересованная в развитии высоких технологий. Это сами вооруженные силы. Поэтому контроль над ОПК, а также все финансовые ресурсы, выделяемые на оборону (включая средства на мобилизационную подготовку, развитие технологической базы, НИОКР и т. п.), должны быть переданы в полное распоряжение Министерства обороны. Разумеется, при условии радикального изменения его структуры и функций.

Но это уже тема для отдельной статьи.

[1] "Globalisation of defence industry." Speech by Secretary of State for Defence to Royal United Services Conference on Defence Industry and Globalisation, Abbeywood, 24 January 2001.

[2] The New York Times, September 27, 2005.

[3] Там же.

[4] Там же.

[5] The Military Balance, 1998–1999. P. 273.

[6] E. Vandervanter, Coordinated Weapons Production in NATO: A Study of Alliance Processes. Santa Monica, 1964. P. 1.

[7] The Atlantic Council of the United States. Defense Industry Globalization. A Compendium of papers presented at a conference on "Defense Industry Globalization" held on 16 November 2001. Washington, D. C., 2002. P. 16.

[8] Ibid. P. 12.

[9] The Defense Industry in the Post-Cold War Era. Corporate Strategies and Public Policy Perspectives. Ed. by Gerald I. Sugman and Sean O'Keefe. Pergamon, 1998. P. 325.

[10] Department of Defense, "Dual Use Technology: A Defense Strategy for Affordable, Leading-Edge Technology". Washington: Government Printing Office, February 1995. P. 16.

[11] "Report on the Use of Commercial Components and Military Equipment," Defense Science Board Study Task Force, Department of Defense, Washington, 1986.

[12] "Robot Weapons Convince Skeptics". The Financial Times, February 5, 2002.

[13] Ibid. P. xxvi.

[14] «Международная кооперация не отменяет национальных интересов» // Промышленный еженедельник. 2005. № 33 (129). 17–23 октября. С. 10.

[15] «Реформа авиации чересчур затянулась» // Промышленный еженедельник. 2005. № 32 (128). 10–16 октября. С. 10.

[16] О пользе сосредоточенности. Интервью с президентом группы компаний «Каскол» Сергеем Недорослевым // Эксперт. 2001. № 12. 26 марта. С. 34.

[17] Там же. С. 37.

[18] «Марш-бросок. Стратегию развития оборонно-промышленного комплекса нужно реализовать быстрыми темпами» // Промышленный еженедельник. 2005. № 36 (132). 7–13 ноября. С. 13.

[19] «Оборонно-промышленный комплекс не должен быть обузой для госбюджета» // Известия. 6.12.2005.

[20] «Оборонке требуется инвентаризация» // Независимое военное обозрение. 2002. № 24 (294). 19 июля.

[21] Там же.

[22] «Никакое реальное военное строительство в России не ведется» // Время новостей. 9.08.2005.

[23] Мифы и легенды оборонки // Независимое военное обозрение. 2002. № 10 (280). 29 марта.

[24] Affording Defense. С. 45, 46.

[25] «Еще летаем?» // Итоги. 2005. № 35 (481). 29 августа.

