

И. Р. Тулякова

ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ С ИНОСТРАННЫМИ ГОСУДАРСТВАМИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Оборонно-промышленный комплекс России был и остается основой не только обеспечения национальной безопасности страны, но и военно-технического сотрудничества (ВТС) России с зарубежными государствами.

ВТС — это своеобразное проявление внешней политики государства, направленное на поддержание собственных союзников, и в конечном итоге укрепление своих позиций в том или ином регионе планеты. ВТС предполагает определенные отношения между государствами, связанные с обменом военно-технической информацией, обучением военных специалистов, совместной разработкой и производством продукции военного назначения. Поставка или закупка продукции военного назначения является наиболее распространенным видом военно-технического сотрудничества [1].

Для России ВТС с иностранными государствами является уникальным средством обеспечения национальных интересов, так как торговля оружием оказывает огромное влияние на международную обстановку через изменение баланса сил в различных регионах, способствует подогреванию или, наоборот, сдерживанию агрессоров, поддержанию или нарушению региональной стабильности [2, с. 25].

Формированием политики государства в этой области занимается такой орган исполнительной власти, как Федеральная служба по ВТС (ФСВТС). ФСВТС осуществляет надзор и контроль в области ВТС, выдает лицензии на экспорт и импорт продукции военного назначения (ПВН), участвует в подготовке международных договоров, переговоров, в организации международных выставок.

В области ВТС Россия имеет достаточно богатый и давний опыт. Еще в годы Второй мировой войны СССР получал вооружения и военную технику (ВВТ), а также стратегическое сырье от союзников по антифашистской коалиции — США, Великобритании и Канады.

После окончания Второй мировой и начала сорокалетней холодной войны ВТС СССР приобрело еще больший размах. В условиях противостояния двух сверхдержав — СССР и США, а также двух военно-политических блоков — НАТО и Организации Варшавского договора взаимное сдерживание противников осуществлялось благодаря всевозрастающему производству и распространению оружия. СССР

Ирина Ростиславовна ТУЛЯКОВА — канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и экономической политики Экономического факультета СПбГУ. В 1983 г. окончила Ленинградский институт авиаприборостроения. В 2000 г. прошла переподготовку в Республиканском гуманитарном институте при СПбГУ. В 2005 г. защитила кандидатскую диссертацию. Сфера научных интересов — микроэкономика, экономика отраслевых рынков, экономика оборонно-промышленного комплекса, рынки вооружений. Автор более 20 научных и учебно-методических публикаций.

© И. Р. Тулякова, 2011

производил и поставлял оружие не только для нужд собственных вооруженных сил, но и для всех социалистических стран, а также для развивающихся стран, заявлявших о возможном социалистическом пути развития. Конечно, при этом осуществлялись такие виды взаимодействия, как предоставление военных специалистов для обучения, а впоследствии, в силу длительности использования оружия, оказывались такие услуги, как его ремонт и модернизация. Поскольку вся эта деятельность велась по идеологическим соображениям, зачастую финансовая отдача была практически нулевой. СССР на продаже оружия денег не зарабатывал, но обеспечивал себе союзников [3].

Конец гонки вооружений и развал Советского Союза изменили мир, но не сделали его безопасней. В роли врага цивилизации стал выступать международный терроризм, оружие требуется, может быть, и в меньшем количестве, зато значительно более дорогое и сложное.

Для СССР конец холодной войны первоначально был воспринят как начало эпохи полного разоружения. На длительные годы оборонное производство России осталось практически без поддержки государства [4, с. 84–85]. Многие российские оборонные предприятия в тяжелые кризисные 1990-е годы остались на плаву только за счет экспорта вооружений. Именно благодаря их деятельности Россия после некоторого перерыва начала возвращаться на мировой рынок оружия.

С начала XXI в. военно-техническое сотрудничество России бурно развивается. Это связано со следующими обстоятельствами. Во-первых, многие предприятия только за счет экспортных поставок смогли сохраниться в кризисные 1990-е годы и продолжают существовать до настоящего времени. Во-вторых, с начала XXI в. в связи с благоприятной конъюнктурой на мировых сырьевых рынках у Российского государства появились средства на государственный оборонный заказ. К тому же возникла необходимость перевооружения российской армии, долгое время остававшейся без новых образцов оружия. В соответствии с новой государственной программой вооружений до 2020 г. на переоснащение российской армии будет выделено 20 трлн рублей. В результате к 2020 г. доля современного оружия и техники должна быть доведена в войсках до уровня не менее 70% [5].

Оборонный заказ является основным инструментом государственного регулирования в сфере военного производства. Государственный оборонный заказ — это общая сумма расходов государства на ремонт и модернизацию имеющихся ВВТ, на закупку новых ВВТ, а также на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в интересах национальных вооруженных сил и других силовых структур. Его динамика с разделением по направлениям трат представлена в табл. 1.

Увеличение объемов финансирования государственного оборонного заказа в последние 5 лет, и особенно рост затрат на НИОКР и закупки новых образцов ВВТ, напрямую связано с выполнением программы перевооружения ВС России и с обеспечением государством национальной безопасности. По мнению некоторых аналитиков, структура гособоронзаказа остается все еще несовершенной. В частности, А. Л. Рыбас считает, что соотношение средств на закупки нового оружия для вооруженных сил и на проведение НИОКР должно быть соответственно 60 и 40% [7].

Еще одна острая проблема, связанная с гособоронзаказом, — его неполное выполнение. Так, общий объем *гособоронзаказа* в 2010 г. составил 1,159 трлн рублей [8], но при этом, по оценкам специалистов, он был выполнен менее чем на 30%.

Таблица 1. Объемы российского государственного оборонного заказа в 2005–2009 гг. (млрд рублей)

Объем заказа	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	186,6	236,7	302,7	365,0	500,0
В том числе:					
на НИОКР	62,8	72,7	97,7	91,3	135,0
на новые закупки ВВТ	112,0	115,5	145,0	200,8	280,0
на ремонт и модернизацию ВВТ	11,8	48,5	60,0	73,0	85,0

Источник: [6].

В частности, в плановые сроки не поступили на вооружение новые баллистические ракеты морского базирования «Булава» и два ракетносца класса «Юрий Долгорукий» типа «Борей», которые должны были обеспечить размещение этих ракет. Кроме того, у Минобороны был ряд претензий к предприятиям ОПК в плане производства отдельных видов бронетанковой техники, средств связи. Ситуацию усугубляет и история со спутниками ГЛОНАСС [9]. Это не могло не вызвать резкой реакции со стороны Президента РФ Д. А. Медведева, и она последовала. Однако, как считает президент института стратегических оценок А. Коновалов, это вряд ли поможет: «Коррупция есть и в оборонно-промышленном секторе. Но это не главное. Главное то, что нет приоритетов, есть реальность, которая состоит в том, что в рыночных условиях старые связи рвутся, а новые не появляются. Оборонный сектор, созданный в Советском Союзе как остро защищенный от всех невзгод и бурь государством, в условиях действующего рынка функционировать не может» [10].

Тем не менее усиление внимания государства к сфере военного строительства способно повлиять на расширение военно-технического сотрудничества. О необходимости расширения ВТС говорится в новой военной российской доктрине, сформулированной в 2010 г. [11].

В сфере ВТС самым распространенным и значительным видом деятельности остается покупка-продажа ВВТ, хотя в последнее время интенсифицируются процессы совместных разработок оружия, а также лицензионное производство.

На мировом рынке оружия в свое время СССР, а в настоящее время Россия занимает позиции крупнейшего экспортера. Мировой рынок оружия складывался в течение длительного периода 40-летней гонки вооружений. Основными экспортерами оружия тогда были СССР и США. После окончания холодной войны позиции СССР, а затем и России были частично утрачены. Сложности обработки данных по военным поставкам, а также особенности методик ведущих анализ различных международных агентств дают несколько различающиеся показатели по объемам продаж рынка оружия. Тем не менее Россия с начала XXI в. стабильно занимает вторые-третьи места в рейтингах крупнейших импортеров.

Стоимость экспортных поставок оружия в течение последних 10 лет составила: в 2000 г. — 3,68 млрд долл., 2001 — 3,71, 2002 — 4,70, 2003 — 5,56, 2004 — 5,78, 2005 — 6,13, 2006 — 6,46, 2007 — 7,55, 2008 — 8,35, 2009 — 8,50 млрд долл. [6].

Состояние российского экспорта в настоящее время многими оценивается как динамично развивающееся [12]. Можно отметить несколько особенностей последнего периода.

Во-первых, в течение последних нескольких лет происходило постепенное расширение географии поставок. Если в 1990-е годы около 80% российского оружия поставлялось в основном только в две страны — Индию и Китай, то на сегодняшний день поставки осуществляются более чем в 60 стран, причем некоторые из них никогда ранее не сотрудничали с Россией. Контракты заключены со странами Латинской Америки (Венесуэла, Бразилия, Аргентина, Перу, Чили), Северной Африки (Алжир, Ливия), Азии (Сирия, Кувейт, Иордания, Турция, ОАЭ, Вьетнам, Мьянма). Правда, события последнего времени (осложнение ситуации в некоторых странах Северной Африки) обернулись для России упущенной выгодой в связи с введением эмбарго на поставку оружия в этот регион [13].

Во-вторых, структура российского экспорта по видам вооружений многие годы остается устойчивой и соответствующей основным потребностям в средствах вооружений. На авиационную технику приходится около 50%, остальное — на военно-морскую технику, средства противовоздушной обороны, вооружения сухопутных войск. Такая структура продаж полностью соответствует прогнозируемой структуре мирового рынка оружия на ближайшую перспективу (5–10 лет). По оценке Рособоронэкспорта, емкость мирового рынка авиатехники оценивается в 22–24 млрд долл. (около 40%), емкость рынка военно-морской техники — 20–25 млрд (около 40%), техники ПВО — 5–7 млрд (15–20%).

Структура экспорта по типам вооружений следующая: поставки ВВТ — 60%, поставки комплектующих, запчастей, агрегатов, вспомогательного оборудования — 30%, оказание услуг — 10% [14].

Несмотря на то что стоимость экспортных поставок за последние 10 лет выросла более чем в 2 раза, в сфере ВТС у России есть серьезные *проблемы*. Во-первых, это связано с возникающими в последнее время трудностями с разработкой и производством продукции военного назначения, т.е. кризисом самого оборонно-промышленного комплекса [15, с. 93]. Во-вторых, произошло усложнение положения России на мировом рынке оружия вследствие ужесточения конкуренции. В-третьих, серьезные финансовые затраты может принести новая для России тенденция — превращение ее в крупнейшего импортера оружия.

Очевидно, что перспективы экспорта оружия ограничены возможностями самого оборонного производства. Многие эксперты отмечают, что устаревание основных фондов (производственных и экспериментальных баз), а также кадрового потенциала в связи с оттоком профессиональных кадров в 1990-е годы и отсутствием притока молодежи не могло не сказаться и на самом производстве, и на качестве научных разработок, и на состоянии военной науки [16, с. 83]. По мнению одного из исследователей ситуации в оборонном производстве В. Дворкина, состояние ОПК характеризуется следующим образом. Моральный и физический износ основных фондов достиг «закритического уровня» и составляет свыше 80%. Кадровый потенциал разрушается, средний возраст работников приближается к пенсионному. Инвестиционные и инновационные средства до 80% вкладываются предприятиями из собственной прибыли [15, с. 92]. Как долго Россия при этом сможет оставаться среди основных игроков мирового рынка оружия? Известно, что в большинстве стран, являющихся конкурентами России на этом рынке, вложения в исследования и разработки, основные фонды, подготовку кадров в несколько раз больше, чем у нас.

Изменение геополитической ситуации в конце XX в. повлияло на всех участников мирового рынка оружия. Ужесточение конкуренции связано и с появлением новых игроков, и с изменением поведения старожилов этого рынка — развитых стран Западной Европы и США.

Развал Организации Варшавского договора, объединявшей страны Восточной Европы и СССР, а также самого Советского Союза привел к возникновению на мировом рынке оружия новых экспортеров, так как многие военные производства разместились на территории бывших республик СССР и социалистических стран.

В последние десятилетия существенно вырос военно-промышленный потенциал Китая. Эта динамично развивающаяся страна создает собственный оборонно-промышленный комплекс, что способствует ее выходу на мировые рынки оружия в качестве экспортера.

Еще одним конкурентом России является Израиль, расширяющий экспорт оружия в Азии, в том числе в Индию и Китай, которые долгое время являлись российскими партнерами.

Сокращение собственных вооруженных сил после окончания «холодной войны» для многих развитых государств, являющихся основными производителями всех видов оружия (США, России, стран Западной Европы), привело к возникновению серьезной зависимости военных корпораций от поставок на мировые рынки. Уменьшение объемов военных производств ведет к неэкономичности и, соответственно, увеличению издержек, для снижения которых необходимо компенсировать уменьшение поставок в национальные армии увеличением экспорта оружия.

Ряд проблем, с которыми столкнулась Россия в настоящее время, являются следствием специфики ВТС еще советского периода, когда СССР очень большое количество продукции, часто целые линии и технологии военных производств, поставлял в страны, бывшие тогда участниками Варшавского договора (Словакию, Польшу, Венгрию, Чехию, Болгарию), а также Китай, Вьетнам, Кубу. Передача изделий и технологий часто осуществлялась без оформления необходимой для подтверждения интеллектуальной собственности документации. Долгие годы лицензионные производители дорабатывали изделия, вносили свои усовершенствования и теперь считают их своими. В этих условиях предъявлять к ним претензии достаточно сложно [17]. Для России эта ситуация чревата не только финансовыми потерями, но также утратой доверия к российскому оружию (например, продукция китайского плагиата обладает худшими качественными характеристиками).

В последние годы проявилась еще одна новая для России тенденция — она становится крупным импортером оружия [18].

В советский период в нашей стране существовал максимально возможный уровень военно-промышленной самодостаточности. В условиях жесткого противостояния двух систем СССР должен был разрабатывать и производить весь спектр современного оружия. Кризис 1990-х годов, отсутствие должного финансирования оборонных производств и военной науки способствовали российскому отставанию в разработках некоторых видов ВВТ. Требования национальной безопасности приводят к необходимости закупок за рубежом.

Непреодолимое технологическое отставание в области производства оружия создает определенную зависимость от иностранных поставщиков. Многие страны, даже США, импортируют оружие, но чаще всего у своих союзников. Это уменьшает риски,

связанные с послепродажным обслуживанием. Также можно снизить риски, закупая не готовую продукцию, а лицензии на производство [19].

По оценке Центра анализа стратегий и технологий (ЦАСТ), в ближайшие годы следует ожидать заключение контрактов на покупку Россией следующих систем вооружений:

- французских универсальных десантных кораблей типа Mistral — проекта судостроительного объединения DCNS;
- итальянских легких бронированных машин IVECO LMV;
- израильских беспилотных летательных аппаратов разработки Israel Aerospace Industries [19]. Некоторые контракты уже заключены или будут подписаны в ближайшее время.

Суммарный объем средств, которые придется направить на осуществление этих контрактов, оценивается в десятки миллиардов евро. Это очень значительные суммы для российского военного бюджета. И они не достанутся российскому ОПК.

Каковы же дальнейшие *перспективы* российского военно-технического сотрудничества? Они связаны, прежде всего, с решением проблем собственного производства и продвижения российского оружия на мировых рынках.

Надежду на стабилизацию положения в оборонном производстве дают рост государственного оборонного заказа и принятая программа перевооружения национальной армии. Это может способствовать долгосрочной загрузке предприятий и снижению издержек производства, что усилит конкурентные преимущества продукции, хотя данная тенденция может быть ослаблена постоянным ростом тарифов, цен на сырье, материалы и запчасти.

К тому же рост государственного оборонного заказа при неэффективной системе его распределения по предприятиям часто приводит к распылению средств, их неоптимальному вложению. Известно, что зачастую тендеры на получение государственного оборонного заказа носят формальный характер. Поэтому в самой системе распределения средств требуются усовершенствования.

Лицензионное производство импортных систем вооружения (израильских беспилотных летательных аппаратов, французских универсальных десантных кораблей и т. п.), помимо рисков попадания в зависимость от иностранных производителей, несет в себе и ряд положительных моментов. В частности, оно означает развертывание технологически новых для России производств, интеграцию в передовую мировую военную науку.

Если оценивать перспективы дальнейшего расширения сотрудничества России со странами договора о коллективной безопасности (ДКБ), то оно вряд ли способно принести России существенную финансовую отдачу, так как эти отношения носят скорее политический характер, и зачастую поставки ВВТ осуществляются на льготных условиях.

Развитие отношений со странами НАТО, напротив, перспективно и в финансовом плане. Большие надежды могут быть связаны с модернизацией российского вооружения стран Восточной Европы, существующего еще с советских времен. Можно рассчитывать также на контракты, связанные с адаптацией некоторых видов российского оружия, т. е. с доведением их до стандартов НАТО. В последнее время стало известно о сотрудничестве России и НАТО в области поставок вертолетной техники, в частности вертолетов марки «Миля», в основном для Афганистана. В отличие от аналогичной

техники американского и европейского производства, российские вертолеты хорошо зарекомендовали себя в условиях высокогорья, повышенной запыленности [20]. Беспрецедентным случаем в области мировой торговли является покупка этих же вертолетов у России американцами для эксплуатации в Афганистане [21].

Перспективы ВТС во многом зависят от активности маркетинговой политики. Как известно, для успешных продаж любой продукции недостаточно просто создать качественный продукт. Для его продвижения на рынок требуется проведение определенных мероприятий. Все это применимо и к рынкам продукции военного назначения (ПВН). Необходимы постоянный анализ интересов и запросов клиентов, внедрение гибкой ценовой политики, различных форм расчетов с учетом финансовых возможностей стран-импортеров. Для продвижения продукции важно расширять и совершенствовать рекламно-выставочную деятельность. С учетом долгосрочности использования оружия существенным становятся обеспечение качества послепродажного обслуживания, создание для этого сервисных центров.

В этой области за время существования федеральной службы по ВТС достигнуты определенные успехи. Эта служба осуществляет контроль и надзор за маркетинговой, рекламной и рекламно-выставочной деятельностью. В условиях усиливающейся конкуренции на рынках ПВН укрепление своих позиций и завоевание новых партнеров невозможно без демонстрации своей продукции на международных выставках. За последнее десятилетие участие России в международных выставках постоянно наращивалось [22].

Весь немалый потенциал России в сфере военно-технического сотрудничества, а также определенные проблемы в этой области наблюдаются особенно при анализе отношений с нашим давним и традиционным партнером — Индией. Этим отношениям уже почти полвека. Начиная с 60-х годов XX в. на вооружении индийской армии находилось сначала советское, а теперь и российское оружие. По оценкам экспертов Международного института стратегических исследований в Лондоне (IISS), за всю историю сотрудничества Индия купила у нашей страны вооружений на сумму 50 млрд долл. [23]. Она приобретает у нас широкий спектр ВВТ — подводные лодки, корабли, танки, орудия, зенитно-ракетные комплексы, но больше всего — авиатехнику.

На фоне динамичного развития Индии и ее растущего стремления занять лидирующие позиции в регионе военные ассигнования этой страны непрерывно увеличиваются. Более того, в последнее десятилетие Индия была и остается крупнейшим импортером оружия на планете. По данным индийского издания «Strategic Defence Magazine», в последующие 12 лет страна собирается потратить на оборонные закупки порядка 200 млрд долл., причем половину из них — на обновление самолетного и вертолетного парков ВВС [24].

Большая емкость индийского рынка оружия заставляет многие ведущие военные корпорации мира бороться за свою долю на нем. Несмотря на представительное и традиционно сильное присутствие России на индийском рынке, все большее проникновение на него осуществляют фирмы из США, Франции, Германии, Израиля. Индия не только закупает оружие, но и старается развить собственную оборонную промышленность, в связи с чем обычно при закупке оружия выдвигает непременным условием передачу технологий и лицензий на производство.

Соглашаясь на это, Россия, как давний и основной партнер Индии, имеет возможность развивать весь спектр доступных видов взаимоотношений в военной области. Это и традиционная закупка вооружений, и лицензионное его производство,

и совместные разработки и производство, и ремонт и модернизация стоящих на вооружении изделий, а также регулярное проведение совместных военных учений.

Крупнейшие контракты последних лет — закупка и дальнейшее лицензионное производство истребителей СУ-30 и танков Т-90. Примером успешного совместного российско-индийского проекта разработки военной техники является компания «Бра-Мос» (49,5% акций принадлежат российской стороне, 50,5% — индийской), выпускающая сверхзвуковые противокорабельные ракеты одноименного названия. Ракеты устанавливаются на кораблях и подлодках, их используют для сухопутных войск (наземные комплексы «БраМос»), а также базируют на авиатехнике (СУ-30МКИ) [25].

Особенностью российско-индийских отношений является то, что они носят плановый и долгосрочный характер и основываются на межправительственных соглашениях. Например, в сфере авиационной техники это соглашения о сотрудничестве в области разработки и производства перспективного многофункционального истребителя, а также о сотрудничестве по программам разработки и производства многоцелевого транспортного самолета [26].

Но не все так безоблачно в российско-индийских военных отношениях. Основная тенденция мирового оружейного рынка последнего времени — ужесточение конкуренции — ярко проявилась в истории борьбы за тендер на поставку в Индию 126 средних многофункциональных истребителей. Тендер на общую сумму порядка 10 млрд долл. был объявлен в 2007 г. Министерством обороны Индии. По условиям тендера первая партия самолетов (18) должна быть поставлена к 2012–2015 гг. в собранном виде из-за рубежа, остальные — изготовлены по лицензии на индийском самолетостроительном предприятии. В конкурсном отборе участвовали шесть машин — американские истребители фирмы «Boeing» и фирмы «Lockheed Martin», французский *Rafale*, европейский *Typhoon* фирмы «EADS», шведский *Gripen* фирмы «Saab» и российский МиГ-35.

Российские эксперты именно нашему истребителю МиГ-35 пророчили победу в тендере. И для таких выводов были объективные основания. Во-первых, он обладает отличными характеристиками и по некоторым важным параметрам превосходит конкурентов. Во-вторых, он был самым дешевым из представленных образцов. В случае выигрыша Россия получила бы выгодный дорогостоящий контракт и обеспечила загруженность своих авиапредприятий на годы вперед. А это, в свою очередь, способствовало бы также поставкам истребителя в российские вооруженные силы. К сожалению, в апреле 2011 г. стало известно, что тендер Россия проиграла. Официально индийская сторона представила детальный анализ недостатков российского самолета (в основном к двигателю). Но торговля оружием — слишком политизированная сфера, чтобы учитывались только технические факторы. Исключение России из тендера можно объяснить рядом причин. Во-первых, индийцы уже несколько лет стремятся к диверсификации военных партнеров, чтобы избежать сильной зависимости от одного поставщика оружия. Во-вторых, к настоящему времени у Индии накоплен некоторый отрицательный опыт взаимодействия с Россией. Прежде всего, он связан с периодом начала 90-х годов XX в., когда индийская армия, в основном укомплектованная советским оружием, осталась без запчастей и сервисного обслуживания. Опасения по поводу своевременного исполнения российской стороной своих обязательств вызывает и затянувшаяся история с модернизацией авианесущего крейсера «Викрамадитья» (бывший «Адмирал Горшков»). Это до сих пор не сданный Россией проект (первоначаль-

чальный срок сдачи был установлен в 2008 г.), стоимость которого неоднократно пересматривалась и уже выросла в несколько раз.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами является, безусловно, важнейшим средством обеспечения наших национальных интересов, серьезным источником финансовых поступлений от продажи оружия. Оно способствует упрочению позиций России на мировых рынках высокотехнологичного и наукоемкого продукта, к которому относятся практически все современное вооружение. Однако на пути к достижению этих результатов возникает немало препятствий, имеющих как внешнюю, так и внутреннюю природу. К внешним однозначно относится обострение конкуренции на мировых рынках вооружений. Россия стремится выйти на новые рынки в Латинской Америке, Африке, на Ближнем Востоке. И в то же время нас пытаются вытеснить с традиционно «наших» рынков в Северной Африке, в Индии и Китае (причем далеко не всегда честными способами). Чтобы завоевывать новые рынки оружия и не отдавать старые, надо предлагать существенно лучшие условия, чем это могут сделать наши основные конкуренты. Более дешевая продукция — важный фактор; высокие качественные характеристики нашего оружия — тоже. Но, во-первых, одного этого недостаточно, а во-вторых, наши возможности в этих направлениях конкуренции уже близки к предельным. Последнее определяется внутренними проблемами состояния ОПК страны (крайне изношенные основные фонды, практически «съеденный» советский запас военных научно-технических разработок при явно недостаточном уровне современных НИОКР, старение кадрового потенциала, нарушенные кооперационные связи, неэффективное управление, неисполнение гособоронзаказа и т. д.). Но в решении этих внутренних проблем нам как раз должно помочь еще более интенсивное сотрудничество с другими странами.

Литература

1. О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами: Федеральный закон от 19.07.1998 №114-ФЗ. URL: <http://www.innovbusiness.ru/pravo> (дата обращения: 05.03.11).

2. Рыбас А. Л. Стратегический анализ мирового рынка вооружений и обеспечение национальной безопасности России. М., 1998.

3. Интервью первого заместителя директора ФСВТС России А. В. Фомина газете «Время новостей» от 11.11.2010. URL: www.fsvts.gov.ru (дата обращения: 15.03.11).

4. Коленникова О. Оборонные предприятия России и государство: в поисках эффективного взаимодействия // Вопросы экономики. 2009. № 10. С. 80–90.

5. Медведев обещает «разбор полетов» из-за провала гособоронзаказа. URL: http://riw.ru/russia_polit84411.html (дата обращения: 02.04.11).

6. По оценкам Центра анализа стратегий и технологий. URL: <http://www.cast.ru> (дата обращения: 10.02.11).

7. Интервью А. Л. Рыбас радио «Голос России» от 16.02.2010. URL: <http://panarin.com> (дата обращения: 15.03.11).

8. Медведев устроит «разбор полетов» из-за провала гособоронзаказа. URL: <http://www.oreanda.ru/ru/news/.../Article538714/> (дата обращения: 02.04.11).

9. Медведев накажет виновных за провал с исполнением гособоронзаказа. URL: <http://finam.fm/news/87562/> (дата обращения: 02.04.11).

10. Дмитрий Медведев намерен выяснить причины провала гособоронзаказа. URL: <http://businessfm.bfm.ru/news/2011/03/18/dmitrij-medvedev-nameren-vyjasnit-prichiny-provala-gosoboronzakaza.html> (дата обращения: 02.04.11).
11. О военной доктрине Российской Федерации: Указ Президента РФ № 146 от 05.02.2010.
12. Интервью первого заместителя директора ФСВТС России А. В. Фомина журналу «Военный парад» от 09.07.2010. URL: www.fsvts.gov.ru (дата обращения: 15.03.11).
13. Упущенная выгода России на рынке вооружений Ливии может составить более 4 млрд долл. URL: <http://www.armstrade.org/includes/periodics/analytics/2011/0311/12117461/detail.shtml> (дата обращения: 21.03.11).
14. Интервью заместителя директора ФСВТС России М. В. Петухова агентству АРМС-ТАСС от 26.08.2010. URL: www.fsvts.gov.ru (дата обращения: 15.03.11).
15. Дворкин В. Конкургентоспособность и военно-техническое сотрудничество // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 1. С. 92–97.
16. Алямов А. Э. Оборонное предприятие в ожидании лучших времен: опыт выживания // ЭКО. 2010. № 4. С. 80–96.
17. Интервью директора ФСВТС М. А. Дмитриева для газеты «Коммерсантъ» от 24.02.2011. URL: www.fsvts.gov.ru (дата обращения: 15.03.11).
18. Барabanов М. Россия становится крупнейшим импортером вооружений // Независимое военное обозрение. 11.06.2010. URL: http://nvo.ng.ru/concepts/2010-06-11/7_import.html (дата обращения: 16.03.11).
19. Пухов Р. Почему Россия вынуждена покупать импортное оружие? Как заморская боевая техника может повлиять на состояние нашей армии? // Комсомольская правда. № 48. (24469). 07.04.2010. URL: <http://www.kp.ru/daily/24469/628453/> (дата обращения: 16.03.11).
20. Интервью заместителя директора ФСВТС России В. Дзиркална агентству «Интерфакс-АВН». URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/D83CA9F13675F306C325786200448AB9.html> (дата обращения: 20.03.11).
21. Интервью заместителя директора ФСВТС России В. Дзиркална для ИА «РИА новости». URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/DDD32084DF264D5CC32578A7004872D3.html> (дата обращения: 10.06.11).
22. Россия будет расширять свое присутствие на международных выставках вооружений и военной техники. URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/207783FC252F163CC32577E30046AF1E.html> (дата обращения: 21.03.11).
23. Потребности Индии огромны. URL: <http://vz.ru/society/2010/2/15/375975.html> (дата обращения: 14.06.11).
24. URL: <http://правительство.рф/smi/press/1400/> (дата обращения: 14.06.11).
25. Российское оружие сделает Индию мировым лидером. URL: http://www.infox.ru/hi-tech/weapon/2010/01/18/CHyepnyyye_pantyeryu.phtml (дата обращения: 11.06.11).
26. Фомин А. В. Военно-техническое сотрудничество России и Индии. URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/4DF1A7C5D838E665C325760200283B67.html> (дата обращения: 10.06.11).

Статья поступила в редакцию 26 июня 2011 г.