

лоф также говорит о важности баланса военных и социальных расходов. «Расходы на оборону оправданы как вид национального страхования. Оно обеспечивает базу для экономической деятельности граждан и их инвестиций. С другой стороны, деньги, ушедшие на страховку, уходят безвозвратно, их нельзя направить на сферы, которые обеспечили бы большую доходность. Пока страховая премия низкая, это не имеет большого значения. Но когда расходы на оборону увеличиваются в разрезе ВВП, они могут вытеснить госрасходы на образование и инфраструктуру. Именно поэтому они могут негативно повлиять на долгосрочное экономическое развитие», — отмечает господин Малмлоф.

Константин Макиенко в противовес своему шведскому коллеге считает, что расходы на образование в его нынешнем виде — прожигание ресурсов: «Образование, перед тем как повышать его финансирование, неплохо бы реформировать. С точки зрения стимулирования экономики реальную пользу принесли бы инвестиции в инфраструктуру».

ИНСТРУМЕНТ РАЗГОНА ЭКОНОМИКИ

В истории известно несколько примеров, когда ОПК служил мощным драйвером экономического развития. «Хрестоматийным примером в данном случае могут выступить Соединенные Штаты, в которых крупные бюджетные военные программы исторически содействовали научно-технологическому и инновационному развитию. В частности, вливания в ОПК перед Второй мировой войной способствовали окончательному выходу США из Великой депрессии, тогда как гражданские программы „нового курса“ Франклина Рузвельта с этой задачей не справились», — говорит Александр Травин.

Аналитик ВШЭ также приводит примеры военных операций США в Афганистане и Ираке, сгладивших последствия «кризиса доткомов» начала 2000-х годов. В российском историческом опыте он выделяет периоды 1930–1945 годов, 1945–1970 годов — в эти временные отрезки значительные оборонные расходы подстегивали рост ОПК в стране. Но в современных условиях достичь роста экономики благодаря ОПК будет непросто. «При планировании государственного оборонного заказа и формировании программ поддержки ОПК нужно уделять внимание анализу и прогнозированию внешних эффектов для гражданских секторов промышленности и науки. За счет такого комплексного подхода американские оборонные программы становятся драйверами экономического роста. Если же оборонный сектор будет оставаться закрытым „черным ящиком“, работать только на собственные нужды, то положительных эффектов не будет», — заявляет эксперт Высшей школы экономики.

По словам Константина Макиенко, для «разгона» экономики расходы на ОПК должны быть очень высокими. «Чтобы добиться значимого макроэкономического эффекта, нужно действительно сильно милитаризовать экономику, довести военные расходы до уровня 15 и более процентов ВВП. В мирное время эффект такой милитаризации будет кратковременным, а расплата — очень дорогой. Оборонная промышленность важна не своими количественными, а качественными показателями. В любой

экономике мира оборонка дает незначительную долю ВВП, но концентрирует высокие технологии», — считает эксперт Центра АСТ.

Стоит отметить, что оборонные расходы сдержали падение российской экономики в последние годы — без них падение было бы на 0,1–0,2% сильнее. Но спровоцировать рост ВВП они не смогли.

Томас Малмлоф отмечает, что за гипотезу развития экономики через оборонные сектора выступают как минимум два аргумента. «Во-первых, стимулирование оборонного сектора приводит к увеличению спроса в других секторах, к так называемому эффекту мультипликатора. Второй аргумент связан с возможным перетоком военных НИОКР в гражданские сферы. Гражданские применения военной техники помогут диверсифицировать российскую экономику и уменьшить ее зависимость от нефтегазового сектора», — перечисляет эксперт.

Но эти эффекты не окажут на экономику значительного влияния, считает он. «Мультипликаторы затронут такую относительно небольшую часть российской экономики, как оборонная промышленность. Они будут слишком малы. Второй аргумент может иметь некоторую достоверность, но, вероятно, в очень ограниченной степени. Верно, что многие, не в последнюю очередь американские, военные разработки нашли гражданское применение. Но поскольку западные экономики продвинулись в сторону экономики знаний, гражданские продукты, примененные в ОПК, стали более частыми, чем военные эффекты на гражданские сферы. Но гражданские запросы часто не соответствуют военным потребностям, поэтому переток технологий может потерять всякий смысл. Например, военные заинтересованы в еще более быстрых самолетах, что не работает в производстве гражданских самолетов», — привел пример господин Малмлоф.

ПЕРСПЕКТИВЫ КОНВЕРСИИ Опрошенные ВГ эксперты скептически относятся к перспективе перехода оборонных заводов на выпуск гражданской продукции. Александр Травин приводит в пример опыт предыдущей конверсии на рубеже советского и российского периодов истории. «Если говорить о некоей общей модели конверсии, российская оборонка с учетом накопленных компетенций могла бы ориентироваться на различные рынки b2b и b2g как непосредственно в РФ, так и выходить на рынки развивающихся стран, но работа напрямую с потребительским рынком, как в перестройку, вряд ли будет успешна», — считает он.

Причина отчасти состоит в изношенности средств производства. «Широко применяется тяжелый ручной труд — например, в кораблестроении, при этом действенных административных или финансовых рычагов, мотивирующих к повышению производительности труда, сокращению издержек и внедрению технологических и управленческих инноваций в ОПК на сегодняшний день нет», — отмечает эксперт.

Как считает Томас Малмлоф, потенциал российского ОПК к конверсии гораздо куда более ограничен, чем принято считать. «ОПК в последние годы имел ограниченные возможности к выявлению новых сегментов гражданского рынка и производству на эти рынки. Кроме того,

усилия российских предприятий по поиску гражданского применения для своих военных технологий до сих пор были ограниченными, на них тратились небольшие ресурсы», — говорит он.

По мнению господина Малмлофа, в отдельных случаях конкуренция со стороны иностранных компаний может оказаться слишком интенсивной. Например, мировой рынок крупных пассажирских самолетов сегодня насыщен европейскими Airbus и американскими Boeing. Поэтому представляется маловероятным, что Россия найдет подходящую рыночную нишу для российского пассажирского самолета, тем более что ожидаемый объем производства, о котором идет речь, довольно ограничен. «Конечно, в этом случае можно создать административный ресурс на внутреннем рынке, заставив российские авиакомпании покупать самолеты внутреннего производства. В таких условиях, однако, без конкуренции и гарантированной доли на рынке, сомнительно, что вы создадите достаточно хороший самолет», — заявляет он.

Другим направлением диверсификации могло бы стать наращивание экспорта вооружений. Здесь, по словам Томаса Малмлофа, у России есть серьезные конкуренты. «Россия в настоящее время испытывает давление как со стороны Китая — в недорогом сегменте вооружений, так и Франции — в отношении более совершенных вооружений, предназначенных для богатых стран», — говорит шведский эксперт.

Константин Макиенко отмечает, что усилия по диверсификации выпуска продукции предпринимались заводами с 1990-х годов. Но это возможно не всегда и не везде. «Например, в сегменте производства ракетной техники или боеприпасов, порохов такая диверсификация практически невозможна. А что касается других отраслей, тут вопросов больше к государству. Государство как-нибудь стимулировало российские авиакомпании к закупкам отечественных воздушных судов? Что было сделано для продвижения, например, Ту-204, на экспорт, когда это еще было возможно? В общем, это скорее вопрос качества политического руководства страны и качества промышленной политики российских правительств», — уверен он.

По мнению Томаса Малмлофа, переход на гражданскую продукцию и увеличение военного экспорта важны в первую очередь для самого ОПК. «Вероятность того, что ОПК окажет серьезное позитивное влияние на российскую экономику низка. Оборонная промышленность — не такой уж большой сектор экономики по сравнению с нефтью и газом, а что касается экспорта вооружений, то российские СМИ отмечают, что сейчас он меньше российского же экспорта сельскохозяйственной продукции», — высказывает сомнение аналитик.

По данным комитета по промышленности Петербурга, пятая часть трудовых ресурсов городской промышленности, или 70 тыс. человек, работает на оборонных предприятиях. ОПК города образуют более 160 крупных и средних предприятий в области судостроения, радиоэлектроники, приборостроения, создания авиационного и космического оборудования. С 2012 года объем выполняемых работ по ГОЗ вырос почти в 3,5 раза, констатируют в комитете. ■

38 → ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»:

— Инвестором компании «Балтийская жемчужина» выступает Шанхайская объединенная инвестиционная компания, а проект комплексного развития территорий, реализуемый нами, является стратегическим проектом двух держав — России и Китая. Благодаря поддержке акционеров финансирование осуществляется в срок, согласно инвестиционным обязательствам, мы не зависим от кредитной системы в России в той степени, в которой зависят многие петербургские компании-застройщики.

АЛЕКСАНДР ИВЛЕВ, управляющий партнер EY по России:

— Очень часто мы слышим вопрос о привлечении инвестиций именно в такой формулировке. Однако основной магнит для денег — качество самих проектов. Инфраструктура и высокие технологии — долгосрочные инвестиции. Им необходимы снижение рисков, четкие гарантии собственности. Важно вернуть веру в уровень прибыльности и экономической стабильности, развивать доверие бизнеса и власти, наращивать государственную поддержку. При соблюдении этих условий мы не только вернем желание инвестировать, но и привлечем иностранные инвестиции в несырьевой сектор. В России в этом направлении большие перспективы в области государственно-частного партнерства. Также практически не задействован канал привлечения инвестиций за счет раскрытия экспортного потенциала и гармоничного развития территорий.

АЛЕКСАНДР НЕЙГЕБАУЗР, вице-президент по экономике и финансам Объединенной судостроительной корпорации:

— В силу специфики отрасли, в которой действует ОСК (военное кораблестроение и выполнение иных государственных заказов) финансирование ключевых инфраструктурных проектов, целевых R&D-проектов прежде всего идет по линии государства через ФЦП или через госкорпорации, исполняющие роль заказчиков. Кроме того, там, где необходимо, применяется инструмент докапитализации предприятий ОСК через увеличение размера уставного капитала. В таких случаях АО «ОСК» может выступать приобретателем допэмиссии конкретного предприятия.

В то же время ОСК, развивая гражданский сегмент отрасли — судостроение, большую работу проводит по привлечению инвестиций через заемное кредитование. Например, нашими партнерами по финансированию проектов развития ОСК являются такие финансовые учреждения, как Сбербанк России и банк ВТБ.

СЕРГЕЙ МОРЕНКОВ, руководитель ГК «Стратегия Рост»:

— Я бы посоветовал обратить внимание на инвестиции в иностранной валюте. Сегодня проблемы в привлечении зарубежных средств нет, это более доступные деньги, чем российский рубль. Хотя в данном случае всегда есть определенные риски, связанные с непрогнозируемыми макроэкономическими ситуациями. → 93