

*Багаев Георгий Алексеевич,
студент 4 курса
факультета международных отношений
ФГБОУ ВО «СОГУ имени Коста Левановича Хетагурова»
Россия, Владикавказ*

**ПОТЕНЦИАЛ ЭКСПОРТНОЙ ЭКСПАНСИИ РОССИЙСКОГО
АВИАСТРОЕНИЯ**

Аннотация: В статье рассматриваются перспективы развития экспорта российского авиастроения. Приведена статистика экспортных поставок российской авиатехники. Описывается Стратегия развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года.

Ключевые слова: экспорт авиастроения, авиационная промышленность, Стратегия развития, рынок авиаперевозок.

**Bagaev Georgy Alekseevich,
4th year student
Faculty of International Relations
FSBEI HE «NOSU named after Kosta Levanovich Khetagurov»
Russia, Vladikavkaz**

POTENTIAL OF EXPORT EXPANSION OF THE RUSSIAN AIRCRAFT

Annotation: The article discusses the prospects for the development of exports of Russian aircraft. The statistics of export deliveries of Russian aircraft are given. The Strategy for the Development of Exports of Civil Products of the Aviation Industry of the Russian Federation for the Period up to 2025 is described.

Keywords: aviation export, aviation industry, Development strategy, air transportation market.

В соответствии с доступными на момент подготовки данного материала данными ИТС Trade Map об объемах экспорта продукции авиастроительной отрасли, соответствующей в международной классификации группе коду 88 «Летательные аппараты, космические аппараты и их части», в 2017 году из России было экспортировано рассматриваемого вида продукции на сумму около 1,7 млрд долл. США. Доля России в глобальном объеме экспорта составила 0,5%. Показанный результат в целом соответствует действительному положению России в мировом экспорте.

Согласно данным ИТС Trade Map, в 2017 году основными торговыми партнерами России, на которые пришелся самый большой стоимостной объем российского экспорта авиастроительной продукции, стали Германия, Узбекистан, Китай, Ирландия, Испания и Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). В совокупности на перечисленные страны пришлось 55% суммарного объема внешних российских поставок рассматриваемой продуктовой группы. Всего же экспортные поставки авиастроительной продукции из России осуществлялись в 38 стран. Практически весь объем поставок по итогам 2017 года пришелся на подгруппу 8802 «Летательные аппараты прочие (например, вертолеты, самолеты); космические аппараты (включая спутники) и суборбитальные и космические ракеты-носители».

В то же время в 2013–2014 гг. заметный объем экспорта приходился на подгруппу 8803 «Части летательных аппаратов товарной позиции 8801 или 8802».

В официальной базе данных Федеральной таможенной службы РФ (ФТС), которая открыта для публичного доступа на сайте customs.ru, данные по интересующей нас товарной группе отсутствуют. Однако сведения об объемах экспорта воздушных судов из России имеются в опубликованном Минпромторгом РФ в апреле 2018 года «Докладе о целях

и задачах Минпромторга России на 2018 год и основных результатах деятельности за 2017 год». Они говорят о том, что в период с 2015 по 2017 годы штучная динамика экспортных поставок российской авиатехники носила скорее отрицательный характер. При том что стоимостной объем экспорта, напротив, показал прирост на 45%.

В соответствии с официальным заявлением Минпромторга, в 2018 году зарубежным заказчикам планируется поставить 135 самолетов и 234 вертолета.

Кратное расхождение данных ИТС Trade Map и Минпромторга РФ связано с тем, что в первом из упомянутых источников учитывается только продукция гражданского назначения. А если мы станем рассматривать российский экспорт продукции авиастроительной продукции в целом, то в нем однозначно доминирует военная техника. Так, согласно имеющейся у нас информации, в 2017 году Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) продала за рубеж 94 военных самолета. Всего же, как отмечает портал ПРОВЭД со ссылкой на данные Минпромторга, Россия в 2017 году построила 108 военных самолетов и 150 военных вертолетов (в 2016 году 118 и 168 соответственно). И почти все самолеты были проданы иностранным заказчикам: это истребители семейства Су-30/35, МИГ-29 и учебно-боевые самолеты Як-130.

Если сопоставить данные о поставках военной авиации зарубежным заказчикам с суммарным объемом экспорта продукции авиастроительной отрасли из России, мы увидим, что трансграничные поставки гражданской авиации из России исчисляются единицами, или, в лучшем случае, десятками штук в год.

Справедливости ради нужно сказать, что повышенное внимание государства к экспорту продукции отечественного авиастроения в полной мере проявилось лишь в 2016 году. В частности, в январе 2016 года в Российском экспортном центре состоялась встреча группы Российского

экспортного центра (РЭЦ) с представителями авиапромышленного сектора. Основной целью встречи стало обсуждение актуальных вопросов поддержки экспорта авиатехники на зарубежные рынки.

Затем, уже в ноябре 2016 года правительством был принят приоритетный проект «Международная кооперация и экспорт в промышленности». В этом проекте авиастроение, наряду с такими отраслями, как автомобилестроение, сельскохозяйственное и железнодорожное машиностроение, было названо одной из пилотных отраслей, где предполагается создать за счет комплекса специализированных отраслевых мер финансовой и нефинансовой поддержки условия для устойчивого роста экспорта российской промышленной несырьевой продукции. В той части, которая касается рассматриваемой нами отрасли, проектом были прописаны цели роста экспорта – до 1215 млн долл. США к концу 2018 года и до 3463 млн долл. США к концу 2025 года. В качестве первого блока задач, которые должны способствовать реализации прописанных проектом целей, была установлена подготовка экспортных стратегий по каждой из упомянутых в проекте отраслей.

Подготовленная Минпромторгом РФ Стратегия развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года была утверждена правительством в сентябре 2017 года. В этом документе было дано несколько очень важных тезисов. Во-первых, там указывается, что развитие экспортного канала сбыта – необходимое условие для обеспечения роста производства и сокращения затрат в отечественной авиационной промышленности. Причиной же этого является тот факт, что внутренний рынок российской гражданской авиационной техники, несмотря на прогнозируемые в РФ высокие темпы роста авиаперевозок и соответственно спроса на новые воздушные суда, не может обеспечить объем, достаточный для

окупаемости капиталоемких авиационных программ и обеспечения инвестиционного потенциала.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие внешнего экспортного канала сбыта является обязательным, с точки зрения задачи развития и обеспечения конкурентоспособности российского авиастроения.

Во-вторых, в стратегии говорится о том, что очень серьезным препятствием для российского экспорта являются существующие ограничения для российских организаций, связанные с получением европейских и американских сертификатов (валидацией отечественных сертификатов) на авиационную продукцию, а также сертификацией производственных и конструкторских организаций. На момент утверждения стратегии указывалось, что лишь незначительная часть номенклатуры отечественных самолетов и вертолетов гражданского назначения, а также комплектующих сертифицирована по стандартам Европейского агентства по авиационной безопасности и Федеральной авиационной администрации США.

Там же указывается, что валидация сертификатов типа воздушных судов, выданных российскими авиационными властями, является обязательным условием для экспорта отечественной продукции на крупные зарубежные рынки. При этом выдаваемые Авиационным регистром Российской Федерации сертификаты на российские воздушные суда и авиационные двигатели под различными предлогами не признаются авиационными властями большинства государств мира в отличие от сертификатов, выданных Европейским агентством по авиационной безопасности и Федеральной авиационной администрацией США, либо требуют длительной и дорогостоящей валидации, несмотря на то, что российская продукция самолето- и вертолетостроения изначально

разрабатывается с учетом требований, гармонизированных с требованиями европейских и американских стандартов.

Очевидно, что авторы стратегии тем самым указывают на наличие серьезных нерыночных барьеров, преодоление которых во многом является задачей государства, а не производителя или продавца техники.

В-третьих, в рассматриваемом документе в качестве отдельного вопроса выделена проблема продвижения на внешний рынок агрегатов и комплектующих для авиатехники. Как известно, присутствие России в этом сегменте минимально. В то время как этот рынок обладает значительным оборотом и потенциалом своего дальнейшего роста. Так, в соответствии с данными ИТС Trade Map, объем мировых экспортных поставок, учтенных по коду 8803 «Части летательных аппаратов товарной позиции 8801 или 8802» составил по итогам 2017 года около 86 млрд долл. США. В стратегии указывается, что среди иностранных производителей воздушных судов и комплектующих сформировались устойчивые кооперационные связи. И это затрудняет вход на рынок комплектующих новых участников рынка. При этом, если рассматривать такой емкий сегмент рынка авиационных компонентов, как авиационные двигатели, авторы документа констатируют, что производство конкурентоспособных на мировом рынке гражданских авиационных двигателей в настоящее время в Российской Федерации только формируется. И производимые сегодня в России двигатели устанавливаются только на воздушные суда российского производства. В то время как крупнейшие иностранные производители («Прат– Уитни», «Дженерал Электрик», CFM) наработали опыт и репутацию, присутствуя в программах сразу нескольких иностранных производителей воздушных судов. В целом же в стратегии отмечается, что стимулом для развития экспортных поставок компонентов послужил бы рост заграничного парка гражданских воздушных судов российского производства, либо той техники, где российские

производители компонентов были бы включены в программы контрактного производства. К тому же самостоятельной проблемой остается имеющееся несоответствие российских заводов требованиям зарубежных заказчиков по стандартам производства и обеспечению стабильности качества продукции.

Нужно сказать, что правительством еще до принятия стратегии развития экспорта делались шаги по стимулированию продвижения на внешние рынки авиационных комплектующих. Так, в феврале 2016 года на государственном уровне были утверждены правила предоставления субсидий российским компаниям отрасли авиационного приборостроения на компенсацию части затрат на реализацию проектов выхода предприятий отрасли на мировой рынок в качестве поставщиков компонентов 2–4 уровней. В постановлении указывалось, что субсидия предоставляется в целях сертификации (валидации) разработчиков и производителей бортового приборного оборудования, а также компонентов приборного оборудования по мировым стандартам и достижения целевого показателя, касающегося доли поставок российских бортовых авиационных комплексов для воздушных судов в мировом рынке бортовых авиационных комплексов для воздушных судов. Под затратами в рассматриваемом документе понимаются расходы организаций, связанные с прохождением процедур сертификации, установленных правилами, утвержденными авиационными администрациями Европейского союза и Соединенных Штатов Америки, за исключением расходов капитального характера. И государство заявило о готовности компенсировать 50% от этих затрат. Затем, уже в декабре 2017 года правительством было принято корректирующее постановление, в котором были пересмотрены требования к получателям средств. Так, в соответствии с новым постановлением, у претендующей на субсидию организации не должно быть просроченной задолженности перед бюджетом; она не должна

находиться в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства. Порядок расчета субсидии был оставлен прежним. Так или иначе, но итоговый результат внешнеторговых операций по рассматриваемой нами продуктовой группе за 2017 год говорит о том, что никаких качественных изменений принятое постановление пока не вызвало.

Рассматривая географию возможного развития экспортных поставок продукции гражданского авиастроения, авторы стратегии отмечают, что наибольший спрос на воздушные суда существует на рынках с большим объёмом перевозок, характерных для регионов с высокими доходами населения и высокой его плотностью. К таким регионам относятся Северная Америка (свыше 565 млн человек) и страны Евросоюза (свыше 510 млн человек). Кроме того, высокий спрос прогнозируется на быстрорастущих рынках (Китай, Юго-Восточная Азия). Однако, как мы знаем, и в США, и в ЕС существуют свои мощнейшие авиастроительные комплексы, претендующие не только на свои внутренние рынки, но и доминирующие на глобальном уровне. Если же говорить о странах АТР, то здесь явно лидирует Китай, который также планирует продолжать динамично развивать собственное авиастроение. Так, в настоящее время Китай сосредоточен на реализации специального проекта по созданию авиационных двигателей собственного производства. Одновременно в стране идет формирование пяти крупных кластеров авиационной промышленности. Очевидно, что приоритетной задачей Китая является покрытие своих внутренних потребностей в воздушных судах за счет собственного производства. Лишним подтверждением этому служит приведенная в стратегии информация о том, что в настоящее время в Китае в рамках программы Made in China 2025 оказывается массивная поддержка производителям высокотехнологичной, в том числе авиационной, продукции. На фоне реализации этой программы иностранные производители сталкиваются на китайском рынке с рядом

ограничительных барьеров, в том числе с невозможностью получения субсидий (льгот), низкой защитой интеллектуальной собственности.

Таким образом, те регионы, которые отличаются самым большим объемом авиаперевозок, являются очень сложными с точки зрения выхода на их рынок. По итогам рассмотрения прочих регионов, авторами стратегии сделан вывод, что рынки Ближнего Востока, СНГ, Африки, Индии изначально не могут рассматриваться в числе приоритетных, учитывая имеющийся у них уровень спроса на авиатехнику. Среди оставшихся приоритетными для возможной экспансии называются рынки стран Латинской Америки, ряда стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Индонезия, Республика Корея, Австралия, Пакистан, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Вьетнам, Сингапур, Мьянма, Камбоджа, Бруней), Африки.

При этом в документе отмечается, что различного рода ограничительные барьеры для входа на рынок присутствуют и у тех стран, которые выбраны целевыми для российского экспорта. В частности, говорится о наличии таможенных и налоговых барьеров в Бразилии, Мексике, Таиланде, на Филиппинах и в других государствах.

В этих условиях еще более очевидной становится необходимость прямого нефинансового участия государства, на которое возлагается решение задачи заключения межправительственных соглашений с потенциальными странами-покупателями о режиме наибольшего благоприятствования в торговле с ними российской авиатехникой и признании ими российских авиационных сертификатов.

Что касается текущих и перспективных мер поддержки развития экспортного канала сбыта продукции российского гражданского авиастроения, то помимо тех мер, которые государство оказывает авиастроительной отрасли в целом, работает и несколько специализированных. Часть из них является общей для целого ряда обрабатывающих отраслей промышленности. Речь идет о таких мерах, как:

- субсидирование процентной ставки по экспортным кредитам, выданным Внешэкономбанком;
- субсидирование процентной ставки по экспортным кредитам, выданным Росэксимбанком;
- компенсация части затрат на выставочно-ярмарочную деятельность;
- компенсация части затрат на сертификацию продукции на внешних рынках;
- компенсация части затрат на транспортировку экспортируемой продукции.

Помимо перечисленных выше и упомянутой ранее меры по предоставлению субсидий российским компаниям отрасли авиационного приборостроения на компенсацию части затрат на реализацию проектов выхода предприятий отрасли на мировой рынок, адресно по стимулированию экспорта продукции авиастроительной работает такая мера, как предоставление субсидий российским компаниям на компенсацию части затрат на реализацию проектов по созданию сети авиационных сервисных центров, оказывающих поддержку по системе 24/365 на глобальном уровне. Она была инициирована в 2016 году. И уже в новом виде была продлена в 2018 году.

В целом общим выводом стратегии развития экспорта продукции российского гражданского авиастроения стал тезис, что итоговый результат ее реализации будет практически полностью зависеть от того ресурса, который готово выделить государство.

Список использованной литературы:

1. *Бутов А.М.* Рынок продукции гражданского авиастроения. М.: Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, 2018.

2. URL: http://minpromtorg.gov.ru/docs/#!doklad_o_celyah_i_zadachah_minprom_torga_rossii_na_2018_god_i_osnovnyh_rezultatah_deyatelnosti_za_2017_god
3. URL: <https://sdelanounas.ru/blogs/106178/>
4. URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/article/48646-rossiya-eksportiruet-v-1-5-raza-menshe-voennykh-samoletov--chemssha.html>
5. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/news/v-rossiyskom-eksportnom-tsentre-proshlo-soveshchanie-popodderzhke-aviastroitelnogo-eksporta/
6. URL: <https://minec.government-nnov.ru/?id=85752>
7. URL: <http://docs.cntd.ru/document/436769077>
8. URL: <http://government.ru/docs/all/105480/>
9. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71746792/>
10. URL: <http://avianews.info/aviaprom-kitaya-stremitelno-razvivaetsya/>
11. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420365811>
12. URL: <http://docs.cntd.ru/document/556913288>