

Консолидация, реструктуризация и диверсификация в военно-промышленных комплексах США, стран Западной Европы и Российской Федерации в конце XX – начале XXI веков

*Леонович Александр Николаевич
заместитель начальника кафедры социальных наук
Военной академии Республики Беларусь
Тихонович Наталия Станиславовна
старший преподаватель кафедры экономической теории экономического факультета Белорусского государственного университета
Секция №2*

В конце 90-х годов XX века началась глобальная перестройка военно-промышленных комплексов (ВПК)¹, начальным импульсом которой послужило сокращение военных расходов. Например, в США резкое сокращение расходов на закупку вооружения (примерно на 52 % в постоянных ценах с 1985 по 2003 г.) значительно повлияло на ситуацию в военно-промышленном комплексе [1, с. 323–324]. Это выразилось в сокращении количества новых крупных программ, приведшее к уменьшению объема выпускаемой продукции; консолидации компаний – производителей вооружения путем объединения подрядчиков министерства обороны (МО); ликвидации излишних звеньев управления и контроля за головными подрядчиками в результате сокращения в министерствах штата сотрудников, занятых приобретением вооружения и военной техники, и пересмотра военных подходов к заключению контрактов и надзору за их выполнением.

Процессы централизация капитала и производства, привели к изменениям в военной промышленности. Данные изменения развиваются через слияния и поглощения (Сип), консолидацию, диверсификацию военных компаний.

Консолидация в отраслях военной промышленности подразумевается как рациональное сжатие, сокращение производственных мощностей и инфраструктуры через межкорпоративные слияния и высвобождения части

¹ **Военно-промышленный комплекс** – это экономические отношения, возникающие между государством, предприятиями, министерством обороны и другими субъектами в рамках государственного оборонного заказа по поводу разработки, производства, модернизации, ремонта и утилизации вооружения и военной техники с целью оснащения национальных вооруженных сил и других воинских формирований, обеспечения обороноспособности государства, реализации экономических интересов страны на мировом рынке вооружения и военной техники .

производственного потенциала для использования и поглощения в иных целях. Консолидация может осуществляться без слияний и поглощений путем внутрикорпоративной реорганизации, предусматривающей укрупнение подразделений, сокращение численности рабочих и т. д. Однако слияния и поглощения придают консолидационным процессам более мощный стимул, особенно если в структуре объединяющихся компаний имеются подразделения одного профиля [1, с. 324].

Консолидация активов компаний при сокращении объемов заказов на военную продукцию вызвана стремлением использовать следующие возможности: реализовать эффект масштаба производства; достичь эффекта синергизма во взаимодополняющих отраслях; диверсифицировать научно-производственный потенциал в целях проникновения на новые рынки сбыта; сократить накладные расходы за счет устранения параллельных структур управления, высвобождения территории, распродажи объектов инфраструктуры, исключения дублирования инвестиций в НИОКР и пр.

В процессе централизации осуществляется **реструктуризация предприятия** (т.е. внутри корпоративная реорганизация) – это перестройка основных структурных элементов деятельности предприятия, изменение состава и перегруппировка организационных звеньев в целях повышения их эффективности и конкурентоспособности.

Централизация военного производства сопровождается совершенствованием организации военного производства, что находит выражение в высокой степени диверсификации. **Диверсификация производства** – это изменение, разнообразие, расширение деятельности предприятий, ассортимента продукции, производимой крупными компаниями.

Для диверсификации военного производства характерны следующие направления: диверсификация от военного к гражданскому производству, расширение использования технологий и производство товаров двойного назначения, сближение военного и гражданского секторов хозяйства; расширение номенклатуры и ассортимента вооружения и военной

техники(ВВТ) как средство повышения «жизнеспособности» при резких изменениях военной конъюнктуры.

В США произошли изменения в военной промышленности вследствие: сокращения военных расходов; реформирования военно-промышленного комплекса; необходимости оптимизации дублирующих производств и направлений исследований, избыточных площадей; реорганизации административных и управленческих функций. Модификация военной промышленности США выразилась в осуществлении ряда направлений централизации производителей ВВТ. Среди них:

слияния и поглощения крупных компаний, через покупку акций других фирм при одновременной продаже подконтрольных дочерних компаний. Например, корпорация «Локхид-Мартин». В 1992 г. компания «Мартин – Мариетта» приобрела крупное авиакосмическое отделение у «Дженерал электрик» – «Дженерал электрик аэроспейс» – за 3,05 млрд долл., треть суммы уплатив собственными привилегированными акциями без дополнительной эмиссии. В конце 1994 г. такой же финансовый механизм использовался и при последующем слиянии компаний «Мартин – Мариетта» и «Локхид», при котором между ними перераспределялся пакет акций на сумму в 10 млрд долл[2, с.44].

В начале 1996 г. компания «Локхид – Мартин» приобрела компанию «Лорэл» – одну из крупнейших мировых производителей спутников связи и основных подрядчиков МО в области электронного оборудования, лидера в области разработки и использования в практических целях высоких технологий (например, в спутниках связи) [2, с.45].

В результате слияний и поглощений компания «Локхид-Мартин» получила следующие преимущества:

достижение финансово-экономического эффекта, который выразился в исключении дублирования при производстве ВВТ (например, космические ракеты-носители в значительной мере дублировали друг друга), а так же

проведении НИОКР, снижении расходов на содержание административно-управленческого аппарата, выполнявшего в обеих фирмах близкие задачи;

укрепления позиции мирового лидера высоких технологий, поскольку после приобретения компании «Лорэл» ракетно-космическая продукция объединенной компании получила технологически заверченный вид. Например, выпуск коммерческих спутников связи и ракет-носителей для их транспортировки на околоземные орбиты;

повышение конкурентных преимуществ, в совершенно новых для компании технологиях (в области изготовления систем радиоэлектронной обороны, обработки данных, моделирования боевой обстановки и тренинга;

расширение ассортимента ВВТ и увеличение объема годовых продаж.

продажа некоторыми компаниями военного производства, например известные машиностроительные и электронные конгломераты, имевшие военные подразделения, как правило, небольшие – «Форд», «Дженерал моторс», «Крайслер», «Дженерал электрик» (за исключением производства двигателей), «Текстас инструмент», «Юнисис», «Вестингауз» – продали или расформировали эти подразделения;

покупка фирмами производителями ВВТ военного производства других компаний. Компания «Нортроп – Грумман» образовалась в середине 1993 г. в результате слияния компаний «Нортроп» и «Грумман». После этого крупнейшими приобретениями «Нортроп – Грумман» стали: «Воут эйркрафт» в 1994 г., «Вестинхаус электроник системс» в 1996 г., «Лоджикон» в 1997 г. и «Интернэшнл рисеч институт» в 1998 г. [3, с.50]. «Нортроп – Грумман» купив фирму «Лоджикон», получила возможность производить средства ведения информационной войны, а приобретя «Литтон индастрис» и «Ньюпорт Ньюс ишпбилдинг», превратилась в крупнейшую кораблестроительную компанию в мире. В 2002 г. компания «Нортроп – Грумман» приобрела за 7,8 млрд долл аэрокосмическую и информационно-технологическую компанию «ТРВ»[4,с.407–408], став основным подрядчиком в сферах военно-космических систем и информационных технологий.

Корпорация «Дженерал Дайнемикс», для которой основными сферами бизнеса традиционно являются ракетные системы (Стингер, Трайдент, Томогаvk, Атлас), танк «Абрамс», атомные подводные лодки, соучастие в программе истребителя Ф-16, за период с 1998 г. по март 2006 г. совершила 29 сделок по приобретению более мелких компаний. Так «Дженерал Дайнемикс» в августе 2003 г. за 1,2 млрд. долл. приобрела крупного правительственного подрядчика «Веридиан». «Веридиан» являлась компанией из разряда «интеллектуальных электростанций» с богатейшими запасами «рудников интеллектуального богатства». Присоединение «Веридиана» позволяет значительно усилить возможности «Дженерал Дайнемикс» в технологиях обнаружения и разведки, особенно в сегментах моделирования и симуляции.

В марте 2003 года «Дженерал Дайнемикс» приобрела «Креатив Технолоджиз», занимающуюся инжинирингом, интеграцией и разработкой программного обеспечения для разведывательных систем Министерства обороны, в сентябре «Диджитал Системз Ресерчиз», производящего системы наблюдения для подводных лодок и надводных кораблей.

В настоящее время корпорация «Дженерал Дайнемикс» состоит из пяти основных подразделений, включающих Информационные системы и технологии, Аэрокосмическое, Оборонительных систем, Морских систем и Ресурсное подразделения. Последнее носит вспомогательный для фирмы характер и занимается угледобычей и производством строительных материалов[5].

покупка акций производителей ВВТ для расширения номенклатуры предлагаемых товаров и выходы на рынки военно-технической продукции. Компания «Боинг» в результате СиП также стала крупным производителем аэрокосмической продукции. Так, в 1996 г. компания приобрела отделения компании «Рокуэлл интернэшнл», специализирующиеся на выполнении заказов МО США, а в августе 1997 г. была проведена сделка по слиянию с компанией «Макдоннел – Дуглас». «Макдоннел – Дуглас», являлась одной из крупнейших компаний военной промышленности,

контролировавшей, по некоторым оценкам, 56 % мирового рынка истребителей. Слияние стоило компании «Боинг» 13,3 млрд долл. [2, с.46–48].

В результате слияний и поглощений компания «Боинг» получила следующие преимущества: произошло расширение номенклатуры производимой продукции и предлагаемых услуг; вышла на рынки военно-транспортной авиации, а также рынок коммерческих услуг в области запуска спутников различных классов, сохраняя в качестве основного источника дохода производство и продажу пассажирских самолетов; объединенная компания (которая сохранила название «Боинг») стала самым крупным в мире промышленным концерном по производству военной и гражданской продукции с объемом годовых продаж в 36 млрд долл. [2, с.46–48].

преобразование в отраслевом разрезе в процессах централизации американских компании авиационной, ракетной и космической (АРКП) промышленности. Так, в 1993 г. в первой десятке компаний, осуществлявших наиболее крупные сделки по слиянию и поглощению фирм, выпускающих авиаракетно-космическую технику, было 6 американских. Только «Дженерал дайнэмикс» за 1991–1994 гг. продала свои заводы АРКП фирмам «Локхид», «Хьюз эйркрафт», «Мартин – Мариетта», оставив за собой лишь предприятия по производству танков и подводных лодок, т.е. в тех отраслях, где она была единственным в США производителем[6, с.18]. В 90-е гг. была достигнута достаточно высокая плотность консолидации американской аэрокосмической промышленности.

В начале XXI века в военной промышленности США в результате СиП компаний по данным ежегодника СИПРИ стали доминировать пять компаний производителей ВВТ, которые возглавляют 100 крупнейших военно-промышленных компаний мира: «Локхид – Мартин», «Боинг», «Нортроп – Грумман», «Дженерал Дайнэмикс» и «Рейтион»(табл. 1).

**Крупнейшие производители военной продукции
в США в 2012г., по данным СИПРИ ***

Место в США / мире	Компания	Военные продажи, млн долл.	Общий объем продаж, млн долл.	Доля военных продаж, %	Прибыль, млн. долл
1/1	«Локхид – Мартин»	36 000	47 182	76	2 745
2/2	«Боинг»	27 610	81 698	34	3900
3/4	«Рейтион»	22500	24414	92	1900
4/5	«Дженерал Дайнэмикс»	20940	31513	66	- 332
5/6	«Нортроп – Грумман»	19400	25218	77	1978

* Источник: SIPRI Yearbook, 2013.

Основными причинами централизации военной промышленности в странах Западной Европы являются следующие:

отставание консолидации военной промышленности в западноевропейских странах от реструктуризации американской военной промышленности, несмотря на то, что исторически военная промышленность зародилась в Западной Европе и на протяжении нескольких веков, вплоть до, Второй мировой войны, была центром мирового военного производства;

дублирование программ создания ВВТ. Согласно данным, опубликованным Комиссией европейских сообществ, в Западной Европе в 1997 г. существовало четыре программы создания нового танка и 16 программ разработки БМП по сравнению с 1 и 3 программами в США. В США боевые самолеты и вертолеты производят 5 компаний, в Западной Европе – 10, ракеты – 3 и 10 соответственно, танки – 2 и 10, боевые суда – 4 и 14[2, с.49–50].

Особенности централизации в странах западной Европы, можно выделить следующие:

консолидация военной промышленности начавшаяся в 90-х годах, осуществлялась посредством ряда направлений, в том числе: а) приобретения ведущими военно-промышленными компаниями мелких отечественных фирм (например, корпорация «Даймлер – Бенц» в Германии); б) покупка крупными компаниями отдельных производителей военной продукции в странах Европейского союза со слаборазвитой военной промышленностью (например,

французская фирма «Томсон – КСФ» купила предприятия, производящие военную электронику, у нидерландского «Филипса», а французская государственная компания «ЖИАТ» приобрела бельгийскую «Фабрик насьональ»); в) создание совместных предприятий (по разработке и производству отдельных изделий, например, ракет); г) образование многонациональных консорциумов по производству крупных систем (например, истребителя «Еврофайтер»). При этом сохранялась национальная принадлежность военно-промышленных компаний;

отстаивание монополистических и монопольных позиций правительствами и военно-промышленными компаниями в большинстве стран, что находило выражение в создании препятствий в приобретении отечественной компании иностранной фирмой путем слияния и поглощения. Национальные правительства были озабочены: возможной утратой суверенитета (опасностью остаться без нужных ВВТ) и социально-политическими последствиями таких сделок, которые могли привести к сокращению занятости на предприятиях;

сокращение производителей вооружения и военной техники. Например, производством вертолетов в Западной Европе ныне занимаются две фирмы – «Еврокоптер» (отделение ЕАДС) и совместное англо-итальянское предприятие «Агуста – Уэстленд»;

проведение внутрифирменной реструктуризации. Например, компания «Аэроспасаль» осуществила выделение трех бизнес-центров – авиастроительного, вертолетостроительного и оборонно-космических ракетных систем. [7, с. 96]. Компания ЕАДС созданная в 2000 году состоит из четырех отделений: «Эрбас» – производство самолетов; «Остриум» – производство гражданский и оборонных спутниковых систем; «Кассидиан» – разработка системных решений для военных и гражданских служб по обеспечению безопасности по всему миру; «Еврокоптер» – производство вертолетов[8,с.25];

наиболее активную роль в консолидации и реструктуризации играли руководители военно-промышленных компаний.

В настоящее время в результате вышеперечисленных преобразований в западноевропейской оборонной промышленности доминируют сейчас четыре производителя вооружения – компании «БАЕ системс», «ЕАДС», «Финмекканика» и «Талес» (табл. 2).

Таблица 2

**Крупнейшие производители военной продукции
в Западной Европе в 2012 г., по данным СИПРИ ***

Место в Европе / мире	Компания	Военные продажи, млн долл.	Общий объем продаж, млн долл.	Доля военных продаж, %	Прибыль, млн. долл
1/3	«БАЕ системс»	26850	28263	95	2599
2/7	ЕАДС	15400	72596	21	1580
3/9	«Финмекканика»	12530	22131	57	- 1010
4/11	«Талес»	8880	18198	49	752

* Источник: SIPRI Yearbook, 2013.

В Российской Федерации в отличие от США и Западной Европы в 90-х годах произошли глубокие изменения, которые сопровождались не усилением военной экономики и качественным ее совершенствованием, а, наоборот, резким ее ослаблением, не объединением компаний, а их разделением. Этому способствовали следующие обстоятельства:

Во-первых, непродуманная и неуправляемая конверсия военного производства.² С 1990 по 1995 г. Россия уменьшила свои расходы на оборону в 33 раза. Расходы по статье «Национальная оборона» федерального бюджета на 1995 г. составили 6,2 % от аналогичных расходов США в том же году [9, с. 23];

Во-вторых, снижение государственного оборонного заказа, который уменьшился в 10–15 раз, а по некоторым наукоемким разработкам в 100 раз,

² Под военно-экономической конверсией в современных условиях обычно понимается перевод военной экономики (военного производства) на мирные рельсы, т. е. использование материальных, финансовых, интеллектуальных и трудовых ресурсов, которые ранее применялись в военной сфере, для удовлетворения гражданских нужд. Субъектами конверсии внутри отдельных стран являются: государство (законодательные органы и правительство); высшее руководство ОПК (министерства, ведомства, комитеты); местные органы власти; администрация предприятий, фирм и научных учреждений, работающих на оборону; командование воинских частей и военных учреждений. Основными направлениями конверсии являются: 1) перевод военного производства на выпуск гражданской продукции; 2) использование научно-технического потенциала ВПК в интересах гражданского сектора экономики; 3) демонтаж и переоборудование боевой техники, подлежащей сокращению; 4) переквалификация и трудоустройство рабочей силы, занятой в военном производстве, трудоустройство увольняемых из вооруженных сил военнослужащих; 5) сокращение военных расходов и экспорта ВВТ.

вследствие чего, производство в ВПК сократилось более чем в 7 раз [9, с. 24]. Наибольший спад произошел по средствам связи, электронике и боеприпасам;

В-третьих, реструктуризация комплекса осуществлялась одновременно с акционированием и приватизацией военных предприятий, и попаданию к иностранным компаниям часть активов производителей самолетов марки «Ту», вертолетов марки «Ми», других ключевых в российской авиационной промышленности предприятий [10, с. 10–11].

Данные обстоятельства происходили не смотря на то, что в российском оборонно-промышленном комплексе (ОПК)³ доля отраслей, производящих наукоемкую и высокотехнологичную продукцию составляет: по авиационной технике, космосу, оптическому приборостроению, изделиям электронной техники, взрывчатым веществам – 100%; судостроению, радиоэлектронной аппаратуре – 90%; средствам связи – 70%; сложной медицинской технике – 60%; высокотехнологичному оборудованию для топливно-энергетического комплекса – 30%. Кроме того, отрасли ОПК играют значительную роль во внешнеэкономической стратегии государства по расширению экспорта наукоемкой машиностроительной продукции и технологий. Доля ОПК в экспорте машин и оборудования составляет 35% [11, с. 91].

В 90-е годы России удалось сохранить потенциал ВПК в значительной степени за счет: активной внешнеэкономической деятельности (заключение крупных экспортных контрактов с Индией, Китаем и некоторыми другими странами) и создания финансово-промышленных групп (ФПГ). Так, к 1996 г. были зарегистрированы уже четыре ФПГ – «Уральские заводы», «Скоростной флот», «Сокол» и «Сибирь» [12, с. 42].

В начале XXI века в концептуальных документах Российской Федерации была намечена поддержка предприятий ВПК, через создание госкорпораций.

В 2002 г. были образованы: ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей». [13, с. 62], который стал монополистом в РФ по созданию систем ПВО; объединенная

³ В последнее время сложилась новая традиция в России – называть военно-промышленный комплекс оборонно-промышленным или сокращенно ОПК, что некоторые исследователи связывают с изменением российской военной доктрины с наступательной на оборонительную.

промышленная корпорация «Оборонпром». Основные направления деятельности корпорации – вертолетостроение, двигателестроение, системы ПВО и сложные радиоэлектронные комплексы.[14, с. 44].

Так же, в 2002 г. была осуществлена реорганизация ФГУП «ГНГЦ «Звезда-Стрела» путем его преобразования в ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» (КТРВ). В настоящее время КТРВ является монополистом в России по разработке и производству многих основных управляемых авиационных средств поражения. Корпорации также принадлежит лидирующая роль в сфере создания корабельного вооружения и береговых ракетных комплексов[15,с. 53].

В 2006 г. была создана «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК). ОАК стала монополистом в производстве самолетов[16].

В 2007 г. были созданы: ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК), ставшая монополистом в области военного судостроения[17]; и государственная корпорации по содействию, разработкам, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии»[18,с.6].

В конце 2013 года создано ОАО «Объединенная ракетно-космическая корпорация» на базе «Научно-исследовательского института космического приборостроения»[19,с.23].

В результате объединений в 2012 году по данным СИПРИ в 100 крупнейших вошли 7 российских компаний производителей вооружения и военной техники. Лидер среди российских компаний ОАО «концерн ПВО «Алмаз-Антей». Кроме него, в списке названы Объединенная авиастроительная компания; ОАО «Вертолеты России» («Оборонпром»), ОАО «Объединенная судостроительная корпорация»; ОАО «АХК «Сухой» (Объединенная авиастроительная компания); ОАО «НПК «Уралвагонзавод»(табл. 3).

**Крупнейшие производители военной продукции
в России в 2012 г., по данным СИПРИ***

Место в России / Мира	Компания	Военные продажи, млн долл.	Общий объем продаж, млн долл.	Доля военных продаж, %
1/14	ОАО «концерн ПВО «Алмаз-Антей»	5510	6186	89
2/18	ОАО «Объединенная авиастроительная компания»	4440	5545	80
3/25	ОАО «Вертолеты России» («Оборонпром»).	3520	4077	86
4/С	ОАО «АХК «Сухой» (Объединенная авиастроительная компания)	2530	2719	93
5/38	Объединенная двигателестроительная корпорация («Оборонпром»)	2500	4170	60
6/46	ОАО «Объединенная судостроительная корпорация»	1950	5253	37
7/53	ОАО «НПК «Уралвагонзавод»	1630	4083	40

* Источник: SIPRI Yearbook, 2013.

Таким образом, в конце XX века – начале XXI веков произошли изменения в военно-промышленных комплексах США, стран Западной Европы и России, которые были связаны с объединением компаний через слияния и поглощения, консолидацию, реструктуризацию и диверсификацию.

Правомерно отметить, что данные процессы способствовали: укрупнению фирм, росту потенциала компаний и укреплению позиций на мировом рынке ВВТ; получению всего цикла производства военной продукции; сокращению числа производителей и поставщиков ВВТ; увеличению доли крупнейших фирм производителей ВВТ; увеличению роста продаж крупными компаниями производителями ВВТ; сокращению числа фирм производителей военных и гражданских систем; снижению числа подрядчиков министерства обороны в некоторых областях производства.

Литература:

1. Тищенко Г. Г. Повышение экономической эффективности военного строительства в США / Рос. ин-т стратег. исслед. – М., 2004. – 397 с.
2. Корнеева М. А., Терехов В. Ф. Реорганизация военно-промышленных комплексов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 7. – С. 43–54.
3. Россия на мировом рынке оружия. / Б. Кузык, Н. Новичков, В. Шварев [и др.]. – М.: Воен. парад, 2001. – 762 с.

4. СИПРИ – 2003, вооружение, разоружение и международная безопасность: Ежегодник / Пер. с англ.; Институт мировой экономики и международных отношений. – М.: Наука, 2004.

5. Толкачев С.А. Развитие военно-промышленных корпораций США в 2000-е годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://armstrade.org/>. 7.02.2012г.

6. Грешнев М. Реструктуризация ВПК стран НАТО на пороге XXI века // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1999. – № 6. – С. 16–24.

7. Толкачев С. Промышленные стратегии консолидации оборонных компаний США и Западной Европы // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1998. – № 4. – С. 91–98.

8. Ушаков Д. Европейский рынок оружия/Зарубежное военное обозрение -2011. №1.С.25 (с.21-26).

9. Кудашкин В. В. Экспорт продукции военного назначения. Правовое регулирование. – М.: Спарк, 2000. – С. 23–24.

10. Николаев А. Реформирование ОПК: состояние и пути решения проблем // Воен. парад. – 2002. – № 1. – С. 44–45.

11. Мысляева И.Н. Государственное регулирование оборонно-промышленного комплекса России // Вестник Московского университета. Серия 21. 2007. №1, с.86-117.

12. Фарамазян Р. А. Конверсия российского ВПК: мирохозяйственное измерение // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1997. – № 10.

13. Барабанов М. Концерн ПВО «Алмаз-Антей» / Экспорт вооруж. – 2006. – № 3. – С. 60–69.

14. «Вертолеты России» перейдут на единую акцию / Воен.-технич. сотрудничество. – 2008. – № 29 – С. 44.

15. Пухов Р. Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» // Экспорт вооружений.– 2008. – № 1. – С. 51–57.

16. О создании объединенной авиастроительной корпорации // ИТАР – ТАСС, 22.02.2006.

17. ВПК России и экспорт оружия // Интерфакс – АВН. – 2007. – № 23/298.

18. Президентский закон принят // Воен.-пром. курьер. – 2007. – № 44. – С. 6.

19. Путин подписал указ о создании ОАО «Объединенная ракетно-космическая корпорация»/ Военно-техническое сотрудничество, №49(897).