

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВА-  
ТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИС-  
СЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
( Н И У « Б е л Г У » )

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ**

**Кафедра мировой экономики**

**МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ  
НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
очной формы обучения, группы 06001306  
Собиной Анастасии Сергеевны

Научный руководитель:  
старший преподаватель кафед-  
ры мировой экономики  
Мирошников Е.В.

БЕЛГОРОД 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретико-исторические аспекты становления и развития мирового рынка вооружений.....	7
1.1. Понятие и структура мирового рынка вооружений.....	7
1.2. Специфика мирового рынка вооружений и особенности ценообразования на нем.....	12
1.3. История формирования современного мирового рынка вооружений.....	19
Глава 2. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка вооружений.....	24
2.1. Характеристика текущего состояния мирового рынка вооружений.....	24
2.2. Отраслевой анализ мировой торговли вооружениями.....	31
2.3. Позиция Российской Федерации на мировом рынке вооружений..	40
Глава 3. Направления повышения эффективности военно- промышленного комплекса России и совершенствование военно- технического сотрудничества.....	45
3.1. Проблемы российского военно-промышленного комплекса на современном этапе.....	45
3.2. Перспективы развития современного военно-промышленного комплекса России.....	48
3.3. Основные направления совершенствования военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами.....	51
Заключение.....	59
Список использованных источников.....	63

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования** обусловлена значимостью доли, занимаемой мировой торговлей оружием, в общем объеме международной торговли, а также важностью для России развития военно-промышленного комплекса и экспорта вооружений.

В настоящее время одним из основных элементов мировой торговли является рынок вооружений и военной техники. В этом процессе заинтересованы все страны мира. В связи с постоянно меняющейся геополитической обстановкой очень сильно возросла роль совершенствования производственных мощностей, увеличения объемов экспорта, развития научных технологий в этом секторе. В этой связи в современных условиях постоянно возникает конкуренция между странами за место на рынке торговли вооружениями. Так, одним из факторов, влияющих на место государства на международном рынке, является объем экспортируемого вооружения.

Нынешняя ситуация в мире повлияла на увеличение спроса и предложения вооружений на мировой арене. Это, в свою очередь, оказало влияние на развитие оборонного комплекса в основных странах-производителях военной продукции. И ключевым элементом в этом процессе остается государство. Оно же и является главным контролером, поддерживающим развитие или наоборот сдерживающим темпы роста производства продукции военного назначения.

Реализация вооружений на мировом рынке способствует увеличению притока валютных средства в предприятия отрасли, стимулирует развитие технологий, обеспечивает обновление и перевооружение национальной армии. Вместе с тем, государства-экспортеры существенно расширяют свое политическое влияние. А, учитывая, что контракты по поставке вооружений в основном заключаются на длительный период, то и заметно укрепляются партнерские отношения между страной-поставщиком и страной-потребителем.

В течение длительного времени основными поставщиками на рынке оружия были США и страны Европейского Союза. Однако в последние несколько лет ситуация существенно поменялась. И сегодня наша страна занимает одну из лидирующих позиций на мировом рынке вооружений. Однако это стимулирует традиционных экспортеров оружия наращивать свои мощности и бороться за нишу в списке лидеров.

**Степень разработанности проблемы.** В российской науке изучению вышеозначенных вопросов посвящены труды ученых-теоретиков и практиков Т.Б. Аничкиной, А.Г. Арбатова, В.В. Артякова, А.Ю. Бельянинова, В.В. Борисова, Р.И. Зименкова, П.Л. Иванов, Н.И. Калининой, К. Кислова, В.Г. Клинова, А.Е. Крюкова, Б.Н. Кузыка, В.П. Лященко, Н.Н. Новичкова, С.К. Ознобищева, А.Г. Савельева, П.И. Толмачева, Р.А. Фарамазяна, А.В. Фролова, С.В.Чемезова, Ю.В. Якутина и других.

**Цель выпускной квалификационной работы** – охарактеризовать перспективы и тенденции развития мирового рынка вооружений, а также роль и место России на нем.

Постановка цели исследования предполагает решение следующих **задач**:

- изучить теоретико-исторические аспекты становления и развития мирового рынка вооружений;
- проанализировать современное состояние и тенденции развития мирового рынка вооружений;
- дать характеристику положения России на мировом рынке вооружений;
- выявить основные проблемы, препятствующие развитию военно-промышленного комплекса России;
- определить перспективы развития российского военно-промышленного комплекса и совершенствования военно-технического сотрудничества нашей страны с другими государствами.

**Объектом исследования** выступает мировой рынок вооружений.

**Предметом исследования** являются роль и место России на мировом рынке вооружений.

**Методологическая основа и методы исследования.** Теоретическую основу исследования составляют научные труды российских и зарубежных ученых, посвященные исследованию мирового рынка вооружений, особенностей его функционирования и развития, а также характеризующие место России в данном сегменте мирового рынка.

В работе применялись методы логического, экономического, исторического, статистического анализов, графического отображения данных, метода масштабного сравнения и сопоставления анализируемых явлений и процессов в экономической действительности позволило обеспечить реализацию цели и задач исследования.

**Информационную базу исследования** составили законодательные и нормативные акты, публикуемые документы государственных ведомств, а также статьи и публикации российских и зарубежных специалистов.

В качестве эмпирических источников при анализе мирового рынка вооружений были использованы статистические данные, предоставленные Федеральной службой государственной статистики, Министерством обороны Российской Федерации и Стокгольмским институтом исследования проблем мира.

**Теоретическое и практическое значение** работы состоит в том, что систематизированный материал по исследованию роли и места России на мировом рынке вооружений может быть использован в дальнейших исследованиях, а также в учебном процессе.

**Хронологические рамки исследования** охватывают период 2012-2016 гг.

**Структура** выпускной квалификационной работы определяется общей концепцией, целью, задачами, логикой исследования и включает в себя введение, три главы, заключение, список использованных источников.

Первая глава посвящена теоретико-историческим аспектам понятия и структуры мирового рынка вооружений. Здесь рассматривается история мирового рынка торговли оружием и методы ценообразования на продукцию военного назначения.

Вторая глава отражает современное состояние мирового рынка вооружений, в ней проведен отраслевой анализ рынка вооружений, а также дана оценка положения России на мировом рынке вооружений.

Третья глава посвящена основным проблемам, препятствующим развитию военно-промышленного комплекса России, перспективам его развития и тенденциям международного сотрудничества России в этой сфере.

Основные выводы по проделанной работе представлены в заключении.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ВООРУЖЕНИЙ

## 1.1. Понятие и структура мирового рынка вооружений

Мировой рынок вооружений представляет собой весьма сложную систему межнациональных политических, военных и экономических связей [24, с. 56]. Торговля вооружениями и военной техникой (ВВТ) дает возможность поставщикам не только получать прибыль, но и влиять на военно-политическую ситуацию разных регионов мира, на политический курс стран-импортеров, увеличивать совокупный потенциал союзных государств, испытывать новые образцы вооружения, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

Основные экспортеры военной продукции прикладывают максимум усилий для увеличения доли экспорта в зависимости от стратегических установок. По словам экспертов, экспорт ВВТ должен поспособствовать расширению присутствия страны-поставщика за рубежом, сохранению и даже ускорению технологического развития государства в производстве продукции военного назначения [36, с. 45].

Мировой рынок ВВТ имеет свои особенности. В отличие от стандартных внешнеэкономических связей экспорт ВВТ очень сильно привязывает стран-производителей продукции к поставщикам. Импортёры остаются заинтересованными в сервисе продукции, в обслуживании, в поставках запчастей и боеприпасов, модернизации уже приобретенных объектов и т.д. В этой связи обычно контракты на поставку ВВТ заключаются на весьма длительный период.

Еще одной особенностью торговли ВВТ является ее осуществление на основе межгосударственных соглашений. Однако, помимо легальных форм торговли активно развивается и нелегальный рынок ВВТ, объемы которого

очень велики. Отметим существование двух видов нелегального рынка: «черный» и «серый».

На так называемом «сером» рынке поставки продукции военного назначения осуществляются с ведома правительственных организаций, но без широкой огласки. Средний годовой объем продукции ВВТ в денежном эквиваленте на «сером» рынке составляет около 2 млрд долларов. В свою очередь «черный» рынок – это поставки ВВТ в обход действующих норм и международных соглашений [40, с. 176]. Данный рынок торговли оружием относительно небольшой по объему, однако он существует и развивается в результате усиления ограничений и введения регламентации на легальном рынке.

Окончание холодной войны и распад биполярной системы мира положили начало активному процессу глобализации мировой экономики, где движущей силой осталось бурное развитие научно-технического прогресса (НТП). На мировом рынке ВВТ, который остается одним из самых крупных по объему и самых специфичных, тоже начались серьезные трансформации в конце XX века. Главной движущей силой создания рынка ВВТ стали традиционные экономические факторы, основывающиеся на размерах спроса и предложения и мировых ценах [32, с. 94]. Это сильно отличается от формирования данного рынка ранее, когда преобладающими факторами были политические.

На рынке появились абсолютно новые направления, очень сильно изменился характер торговли и конкуренции, поменялись их методы и формы, изменилась роль национального и международного регулирования данной сферы.

Военно-промышленный комплекс (ВПК) сегодня играет очень важную роль в экономике любого государства, так как сейчас он удовлетворяет не только национальные потребности страны в обеспечении боевыми средствами армии, потребности других государств путем экспорта, но и является одной из самых ресурсопотребляющих и высокотехнологичных отраслей эко-



номики. В ВПК используются самые новые достижения в научно-технической сфере. Доля ВПК в последние несколько лет составляет около 5% от мирового промышленного производства [50, с. 58].

Военно-промышленный комплекс очень влияет на развитие и других сфер производства: металлургия, электроника, производство современных материалов, средства связи. Множество специалистов считают ВПК генератором высоких технологий не только в военной сфере, но и во всем гражданском секторе экономики. Основные факторы и черты при формировании мирового рынка вооружений и военной техники сильно разнятся с факторами и чертами при формировании других товарных рынков. Это обусловлено особой природой рынка ВВТ и его продукцией, имеющей специфическое назначение. Рассмотрим эти особенности:

- основными, и чаще всего единственными, заказчиками ВВТ являются не множество частных независимых потребителей, а правительственные органы, в чью компетенцию входит решение стратегических задач по обеспечению государственной безопасности страны;

- рынок ВВТ в значительно большей степени подвержен прямому и косвенному регулированию, а также постоянному контролю со стороны государства как в отношении стран и фирм-производителей и экспортеров, так и стран и фирм-потребителей и импортеров;

- рынок ВВТ в классическом понимании все еще относится сегодня к относительно молодым, только развивающимся и формирующимся рынкам, являясь в то же время чрезвычайно высококапиталоемким, с высочайшей степенью концентрации производства и капитала, а также монополизации в производственной и внешнеторговой областях;

- динамика развития мирового рынка ВВТ в решающей степени определяется состоянием общего военно-политического климата и стабильности на планете, а также складывающимися стратегическими взаимоотношениями между ведущими мировыми державами и региональными лидерами;

– дальнейшее развитие научно-технического прогресса было и остается важнейшим фактором и движущей силой формирования мирового рынка ВВТ, в сложной и многообразной продукции которого чрезвычайно высока доля высокоинтеллектуальной составляющей. В течение уже не одного столетия новейшие достижения мировой науки и техники, как правило, находили первейшее воплощение именно в области военно-промышленной сферы [35, с. 69].

Мировой рынок ВВТ является относительно молодым рынком, как уже сказано выше, он представляет собой один из немногих современных товарных рынков, которым характерна весьма высокая степень производственной монополизации, и потребителями ВВТ практически на все 100% являются государства [45, с. 188].

Правительства стран-производителей, то есть экспортеры, ВВТ кроме валютных поступлений от продажи данной продукции получают отличную возможность влияния посредством военно-технического сотрудничества на большинство глобальных политических и экономических процессов в мире. И чем прочнее позиция государства на рынке вооружений и военной техники, тем эффективнее его внешняя политика.

Сегодня на мировом рынке активно реализуется государственная политика, направленная на защиту национальных производителей и экспортеров ВВТ. Множество крупных сделок заключаются на правительственном уровне. В этой связи выделим одну из основных функций государства для обеспечения успешного участия в мировой торговле ВВТ – лоббирование интересов национальных компаний.

Государственные гарантии при экспорте, информационная поддержка, освобождение от налогов (частично или полностью), предоставление государством целевых или экспортных кредитов также относятся к официальной поддержке государством своих национальных производителей.

В то же время мировой рынок ВВТ является весьма политизированным. Торговля продукцией военного назначения является коммерческой

лишь наполовину. Основные импортеры на мировом рынке ВВТ помимо технической и экономической сторон сделки уделяют внимание и политической части, например, предоставление гарантий безопасности экспортером покупателю, то есть стране-импортеру.

В настоящее время основными факторами, влияющими на формирование и развитие мирового рынка ВВТ, являются:

- уровень военной угрозы (военно-политическая обстановка в мире);
- развитие научно-технического прогресса (НТП);
- экономическое состояние (мировой кризис, экономический кризис в отдельных государствах);
- платежеспособность стран-заказчиков [57, с. 53].

В настоящее время мы наблюдаем достаточно нестабильную ситуацию в мире: постоянно увеличивается угроза, проявляется борьба отдельных государств за политическое и экономическое лидерство, увеличивается число вооруженных конфликтов. Наглядным примером коренного изменения военно-политической ситуации в мире стали события в Украине и Сирии, после чего многие страны мира значительно увеличили военные расходы.

Также стоит обратить внимание на влияние НТП. При развитии и создании новых видов вооружений и военной техники старые образцы теряют свою актуальность, значимость и эффективность. Следовательно, и спрос на старые виды оборудования падает. Это обуславливает возникновение циклов поколений ВВТ. При появлении в мире нового поколения вооружений наступает очередной цикл перевооружения, растет общая доля мировых расходов на ВВТ, увеличивается объем рынка. Заметим также, что при наступлении нового цикла перевооружений увеличиваются и затраты на их разработку и внедрение: трудовые, финансовые, временные.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что мировой рынок вооружений – понятие достаточно широкое и охватывает множество различных факторов, влияющих на его формирование. Кроме того, экспорт вооружений и военной техники на сегодняшний момент является важной характери-

кой экономического развития той или иной страны, которая отражает удельный вес государства в геополитическом разрезе. В современном экономическом мире возникает конкуренция между странами за место на мировом рынке вооружений. Конкуренция на этом уровне значительно отличается от других сфер мировой торговли – в данном случае торговля осуществляется по указанию национальных правительств. То есть, главным катализатором, влияющим на экспорт военной продукции, выступает правительство страны. В настоящее время рынок ВВТ играет значительную роль в общем обороте мировой торговли, а требует более серьезного контроля со стороны государств, а также действий по его формированию и регулированию.

## **1.2. Специфика мирового рынка вооружений и особенности ценообразования на нем**

В настоящее время одним из основных способов поддержания развития оборонно-промышленного комплекса (ОПК) является экспорт вооружений и военной техники. Именно от этого сегодня зависит положение предприятий сектора ОПК, возможность поддерживать их в необходимом состоянии, а также удовлетворять потребности вооруженных сил Российской Федерации (ВС РФ).

Как нам известно, эффективность экспорта любой продукции во многом зависит от экспортных цен, которые должны учитывать все различные условия международной сделки. Формирование цен на ВВТ, проведение переговоров с странами-импортерами, подписание внешнеторговых контрактов осуществляется специализированными предприятиями – государственными посредниками.

Кроме того, некоторые предприятия пытаются решить собственные финансовые проблемы за счет экспорта продукции ОПК путем установления на товар завышенной цены, что не соответствует ранее заключенному контракту, а также превышает среднюю мировую цену на ВВТ. В таком случае

не принимается в расчет ни себестоимость товаров, ни условия платежа, не учитываются условия поставки, а также закономерность ценообразования в этом секторе. В связи с этими факторами реализация такой продукции практически невозможна из-за своей неконкурентоспособности.

Другие производители порой заявляют наоборот заниженный уровень затрат на производство, не учитывая при этом реальной себестоимости комплектующих изделий, расходов на транспортировку, дополнительных расходов на экспортную комплектацию, не берутся в расчет условия поставки, а также обязательные расходы на экспорт (таможенные сборы, страховка, лицензионные сборы). Полученная таким образом недостоверная информация зачастую используется покупателями при заключении контрактов в целях снижения предлагаемой им страной-экспортером цены.

Недостаточный уровень знаний ценовых особенностей при переговорах с импортерами, желание как можно быстрее решить проблему реализации дорогостоящих комплексов ВВТ могут привести к значительным ценовым уступкам. Все это влияет на снижение уровня выручки предприятий-экспортеров. Эти факторы влияют на длительность сроков заключения контрактов, что может повлечь за собой полный отказ от сотрудничества с конкретным контрагентом.

Установление цен на экспортную продукцию военного назначения представляет собой весьма сложный процесс. При заключении контракта с конкретным заказчиком учитывается уже сложившаяся практика взаимоотношений, уровень цен на различных региональных рынках, возможности покупателя приобрести запрашиваемые комплексы ВВТ, специфика ведения переговоров по вопросу ценообразования. При реализации ВВТ на мировом рынке необходимо учитывать политическую ситуацию в регионе, политические взаимоотношения между государствами, общий объем оборудования по действующим контрактам с конкретным контрагентом. Все эти факторы характеризуют спрос на ВВТ, и именно спрос оказывает прямое влияние на установление уровня экспортных цен.

Цены на мировом рынке ВВТ формируются на основе главного принципа внешнеторгового ценообразования – установление контрактной цены на уровне цен мирового рынка аналогов. Это выражено в привлечении и сравнении материалов, технико-экономическом сопоставлении иностранных и национальных аналогов, анализе характеристик того или иного продукта ВВТ, а также в сравнении коммерческих и других условий поставки.

Также при установлении цены на ВВТ необходимо учесть технико-экономические характеристики продукции и коммерческие особенности заключаемой международной сделки. По технико-экономическим характеристикам продукцию можно классифицировать по фазам жизненного цикла, степени новизны, видам и времени изготовления [52, с. 243].

Классификация продукции по фазам жизненного цикла объясняется наличием на мировом рынке ВВТ продукции НИОКР, основных видов вооружений и военной техники, производимых путем осуществления серийного производства, услуг по модернизации и ремонту ранее проданных ВВТ, комплектующих изделий и запасных инструментов и частей. Различия в формировании цены на продукцию НИОКР, ВВТ и услуг весьма значительны, что обусловлено их спецификой. При формировании экспортной цены на научно-техническую продукцию должны быть учтены различные технико-экономические аспекты: экономия средств покупателем, наличие доступа у страны-импортера к передовым технологиям, сужение в перспективе рынка продукции для страны-экспортера в связи с развитием национальной науки и производства в области обороны в стране-импортере.

По степени новизны выделяют продукцию, которая впервые предлагается на мировом рынке и превосходит по своим тактико-техническим характеристикам аналогичные ВВТ и традиционно поставляемую продукцию военного назначения.

Классификация ВВТ по видам необходима потому, что на мировом рынке вооружений предложение, спрос, динамика цен, например, на имущество военно-морского флота (ВМФ) существенно отличается от данных пока-

зателей на имущество военно-воздушных сил (ВВС), имущество сухопутных войск. Кроме того, в каждом из этих видов можно выделить подвиды:

- самолеты-истребители;
- самолеты-бомбардировщики;
- военно-транспортные самолеты;
- радиолокационные станции;
- боевые надводные корабли;
- боевые подводные лодки;
- танки;
- артиллерийские системы;
- стрелковое оружие и т.д.

Классификация по времени изготовления ВВТ означает новое или уже бывшее в эксплуатации. При формировании цен на продукцию, уже эксплуатируемую ранее, необходимо учитывать ее физический и моральный износ. Однако, в настоящее время этим факторам не уделено достаточного внимания, в связи с чем возникают проблемы при согласовании остаточной стоимости продукции военного назначения между предприятиями, в чьем ведении она находится, и предприятиями, которые осуществляют подготовку к экспорту.

Цена на услуги по модернизации и ремонту зависит от того, на территории какой страны эти услуги будут осуществляться: на территории страны-экспортера или страны-импортера; а также чьими силами – самостоятельно страной-производителем, либо с привлечением третьих участников.

Продукция, необходимая для обеспечения эксплуатации ВВТ, характеризуется достаточно широкой номенклатурой, что влияет и на методы ценообразования при ее оценке. Сильно различаются в цене запасные части вооружений и приспособления к вооружениям и военной технике. Кроме того, отлична цена и в отношении частей к производимым ВВТ и уже снятым с производства, но используемым страной-покупателем.

ВВТ, выделенное нами по видовому признаку, в основном, предназначено для обеспечения национальных армий стран-изготовителей, в связи с чем такая продукция поставляется в ограниченный круг стран. Сюда относится дорогостоящая военная техника, покупка которой доступна лишь экономически развитым странам. Однако приобретая эту технику у экспортеров, страны-покупатели значительно экономят на расходах в области научных исследований, направленных на создание новейших ВВТ. Новым Кроме того, импортеры зачастую выкупают и лицензию на производство того или иного вида вооружений, что открывает им доступ к новым технологиям, которые можно применить и в других отраслях промышленности.

Стране-экспортеру при поставках современных систем оружия следует учитывать тенденции и перспективы развития международных отношений, а не стремиться во имя сиюминутного успеха на рынке передать стране-импортеру свои новейшие достижения. Соответственно и цены на перспективные образцы оружия, с учетом приведенных обстоятельств, должны устанавливаться на более высоком уровне. Трудности ценообразования на такое имущество связаны с отсутствием достаточно близких по функциональному назначению и техническому исполнению аналогов, это вызывает необходимость проведения специальных расчетов. Цены на имущество второй группы определяются исходя из сложившегося на мировом рынке уровня цен. Несмотря на наличие в этой группе имущества достаточного количества аналогов, цены на него существенно зависят от региона поставки, комплектации, коммерческих условий сделки (условий поставки и платежа).

Остановимся на коммерческих особенностях внешнеторговой сделки, обусловленных опытом и видами продаж, условиями сделки и наличием конкурентов.

Для анализа системы формирования экспортной цены на все поставляемое на рынок вооружение в основном используют классификацию ВВТ по новизне – впервые предлагаемое на экспорт; предлагавшееся на рынке, но впервые поставляемое в данный регион; поставлявшееся ранее (были заклю-



чены контракты с заказчиками); предлагавшееся ранее, но незаконтрактованное.

В мировой практике сложились следующие виды продаж ВВТ [52, с. 301]:

- прямые продажи (непосредственные переговоры с иностранным заказчиком);
- тендеры и аукционы;
- согласованные двусторонние прейскуранты;
- предложение ВВТ в инициативном порядке или на мировых выставках оружия.

Внешнеторговая сделка по продаже ВВТ включает определенные условия поставки (без оплаты пошлины, с пристани, с судна, и т.д.), и форму оплаты (оффсетные обязательства, авансовые платежи, аккредитивы, и т.д.)

При расчете экспортной цены на ВВТ необходимо учитывать и наличие конкурентов. По данному признаку выделяют ВВТ, произведенное в стране-экспортере, но на которое проданы лицензии; производимое другими организациями (посредники и изготовители).

Отметим, что данная классификация имеет общий характер и не показывает существующие приемы и факторы, влияющие на формирование цен на ВВТ в конкретном случае.

На сегодняшний день и в области сопутствующих научно-технологических отраслях требуется удвоение инвестиций для создания нового поколения боевого комплекса.

С другой стороны, современные поколения ВВТ, хотя и имеют достаточно длительный этап в разработке, обладают тем не менее более продолжительным, по сравнению с ранними генерациями, жизненным циклом. Так, если второе и третье поколения боевых авиационных комплексов, при их пятилетней разработке, функционировали всего около 15 лет, то срок жизни последующих, более совершенных генераций, при значительно более длительном этапе создания, варьирует от 30 до 50 лет [54, с. 199]. Столь суще-

ственное увеличение жизненного цикла и финансовых затрат, необходимых для создания очередного нового поколения ВВТ, связано не только с усложнением конструкции и усовершенствованием тактико-технических характеристик. В значительной степени на это повлияло общее ослабление политической напряженности в мире после окончания холодной войны. Если в 80-е годы под давлением гонки вооружений длительные паузы в разработке очередного нового поколения боевой техники были просто исключены, то сейчас в связи с заметным удорожанием военной продукции это стало нормальным явлением [54, с. 215]. Еще одна особенность современного мирового рынка ВВТ заключается в том, что многие международные сделки традиционно либо строго засекречены, либо информация о них скудна и не всегда достоверна. Ни один из крупных национальных и международных аналитических центров и институциональных организаций, целенаправленно занимающихся изучением проблем мировой торговли ВВТ, не обладает полной и точной информацией обо всех сделках, совершаемых на этом рынке. В первую очередь это относится к финансовой стороне контрактов, а также к их количественным параметрам и срокам исполнения. Поэтому практически все оценки состояния мирового рынка ВВТ, его возможных тенденций и перспектив развития весьма противоречивы.

Таким образом, стоит отметить, что цена на продукцию военного комплекса зависит от множества факторов: международные отношения, политическая обстановка в регионе, откуда поступил заказ, взаимоотношения покупателя со страной-поставщиком, общий объем военно-технического сотрудничества с ним, степень его экономического развития. Также цена на ВВТ складывается из технических характеристик товаров и коммерческих особенностей конкретной сделки. Исходя из этого, страны-экспортеры должны выработать такую ценовую политику, чтобы оставаться конкурентоспособными на мировом рынке, и в то же время не понести убытки ввиду низкой цены.

### 1.3. История формирования современного мирового рынка вооружений

Мировая торговля ВВТ существенно влияет на международную и национальную безопасность государства. Это проявляется посредством изменения баланса сил, сдерживания или подогревания агрессивных настроений отдельных стран, поддержания или нарушения региональной стабильности.

В мире после Второй мировой войны наблюдалась эпоха биполярного военно-политического противостояния, в котором главная роль принадлежала двум сверхдержавам – СССР и США. Эти два государства и были основными так называемыми «законодателями мод» на мировом рынке вооружений. Большая доля всего рынка приходилась именно на СССР и США, в то время как на долю других стран-экспортеров (таких, как Франция, Китай, Великобритания, Швеция) приходилось около 10% всего объема [62, с. 68].

Сверхдержавы в погоне за стратегическим превосходством порой безвозмездно передавали огромные партии ВВТ государствам с дружественным режимом. При этом основной задачей было не получение прибыли за реализацию товаров, а расширение своего политического влияния. Таким образом СССР и США вступали не в качестве экспортеров, а в качестве распределителей вооружений и военной техники. Вместе с тем, другие страны (Швеция, Китай, Франция, Великобритания) в этот период не были втянуты в противостояние СССР и США, поэтому занимались именно коммерческой реализацией оружия.

Стоит отметить, что мировой рынок ВВТ в классическом своем понимании начал нормально функционировать лишь после окончания холодной войны. Именно тогда коммерческая составляющая стала полностью преобладать над политическими и военно-стратегическими факторами.

Поэтому сегодня финансовые и экономические факторы экспорта ВВТ играют основную роль, в некоторых случаях полностью затмевая политические мотивы.

Как нам известно, основной целью военно-технического сотрудничества (ВТС) в сфере экономики является получение валютных средств для удовлетворения государственных нужд, таких как финансовая поддержка ОПК, реструктуризация военной промышленности, ликвидация и утилизация ВВТ, повышение конкурентоспособности государства на международной арене, увеличение доли государства в общем объеме мирового рынка.

В настоящее время торговля продукцией военного назначения (ПВН) является одной из самых прибыльных в мире. Поэтому сейчас наблюдается жесткая конкурентная борьба за ниши на рынке ВВТ.

На сегодняшний день мировой рынок ВВТ сильно зависит от различных факторов, обусловленных различными макроэкономическими изменениями в государствах-экспортерах и импортерах, глобализацией экономики, а также современной геополитической ситуаций в мире.

Рынок продукции военного назначения является специфической сферой внешней политики страны, которая имеет политическую, экономическую и военно-техническую составляющие.

Учитывая, что одним из видов внешнеэкономической деятельности является военно-техническое сотрудничество, то повышение его эффективности осуществляется посредством современных экономических методов, используемых при продвижении ПВН на мировом рынке, и дополненных соответствующими информационными и организационно-правовыми механизмами.

Таким образом, отметим, что экспорт ВВТ является одним из способов повышения обороноспособности государства и обеспечения его военно-экономической безопасности.

Так как в основном государство обладает монополией на разработку и производство вооружений и военной техники, то направления совершенствования ВТС осуществляются путем повышения эффективности государственного управления развитием производства продукции военного назначения.

Именно так можно обеспечить баланс интересов страны-производителя и стран-заказчиков ПВН.

В настоящее время особенно остро чувствуется потребность в научных разработках по обоснованию организационных и экономических методов совершенствования политики в сфере ВТС с иностранными государствами.

Известные сегодня методы организационно-правового, информационного и экономического характера по отдельности не могут обеспечить значимого повышения эффективности в сфере ВТС. Поэтому для достижения необходимого эффекта нужно выработать механизм комплексного применения методов повышения эффективности.

Сегодня на формирование мирового рынка ВВТ оказывает влияние ряд факторов: существование региональных и локальных военных конфликтов, потребность государств в новейшей продукции военного назначения для перевооружения национальной армии.

Основой национальной безопасности многих государств является фактор силового сдерживания. Также нельзя не заметить тенденцию к способности ведения «неконтактных войн». На сегодняшний день одним из определяющих силовых компонентов достижения успеха в вооруженном конфликте стали средства авиационного поражения. Они выступают наряду с системами связи, разведки, управления, навигации.

Вместе с тем, все больше используются достижения в информационной сфере. Поэтому очень часто предлагаются на продажу так называемое информационное оружие – оружие войн пятого поколения.

Кроме того, очень серьезной проблемой XXI века стал терроризм. Поэтому особое внимание сегодня уделяется фактору сотрудничества в борьбе с международным терроризмом.

Учитывая изложенное, необходимо обеспечить один из самых эффективных методов продвижения ПВН на мировой рынок – объединить производство и сбыт ВВТ в единую систему, основанную на политике гибкого приспособления к постоянно изменяющимся требованиям рынка с одновре-

менным целенаправленным воздействием на потребительский спрос с целью его формирования.

На основе изложенного, мы можем сделать вывод, что сегодня коммерческая составляющая мирового рынка вооружений имеет преобладающий характер над военно-стратегическими и политическими мотивами. Однако исторически сложилось так, что и политические аспекты очень сильно влияют на развитие рынка вооружений. В этой связи экспорт ВВТ напрямую зависит как от геополитического состояния в мире, так и от экономических факторов.

#### Выводы по главе 1:

1. Мировой рынок вооружений представляет собой весьма сложную систему межнациональных политических, военных и экономических связей. Торговля вооружениями и военной техникой (ВВТ) дает возможность поставщикам не только получать прибыль, но и влиять на военно-политическую ситуацию разных регионов мира, на политический курс стран-импортеров, увеличивать совокупный потенциал союзных государств, испытывать новые образцы вооружения, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

2. Мировой рынок ВВТ имеет свои особенности. В отличие от стандартных внешнеэкономических связей экспорт ВВТ очень сильно привязывает стран-производителей продукции к поставщикам. Импортёры остаются заинтересованными в сервисе продукции, в обслуживании, в поставках запчастей и боеприпасов, модернизации уже приобретенных объектов и т.д. В этой связи обычно контракты на поставку ВВТ заключаются на весьма длительный период.

Еще одной особенностью торговли ВВТ является ее осуществление на основе межгосударственных соглашений. Однако, помимо легальных форм торговли активно развивается и нелегальный рынок ВВТ, объемы которого

очень велики. Отметим существование двух видов нелегального рынка: «черный» и «серый».

3. В современном экономическом мире возникает конкуренция между странами за место на мировом рынке вооружений. Конкуренция на этом уровне значительно отличается от других сфер мировой торговли – в данном случае торговля осуществляется по указанию национальных правительств. То есть, главным катализатором, влияющим на экспорт военной продукции, выступает правительство страны.

4. При формировании экспортных цен на вооружение и военную технику необходимо учитывать сложившуюся практику взаимоотношений с конкретным контрагентом, его реальные возможности по приобретению запрашиваемых комплексов оружия, специфику ведения ценовых переговоров, различный уровень цен на региональных рынках. При продаже оружия должны приниматься во внимание международные отношения, политическая обстановка в регионе, откуда поступил заказ, взаимоотношения покупателя со страной-поставщиком, общий объем военно-технического сотрудничества с ним, степень его экономического развития. Все это, в конечном счете, характеризует спрос на вооружение и через спрос оказывает непосредственное влияние на уровень экспортных цен.

5. Одним из видов внешнеэкономической деятельности является военно-техническое сотрудничество, то повышение его эффективности осуществляется посредством современных экономических методов, используемых при продвижении ПВН на мировом рынке, и дополненных соответствующими информационными и организационно-правовыми механизмами. На формирование мирового рынка ВВТ оказывает влияние ряд факторов: существование региональных и локальных военных конфликтов, потребность государств в новейшей продукции военного назначения для перевооружения национальной армии.

## **ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ВООРУЖЕНИЙ**

### **2.1. Характеристика текущего состояния мирового рынка вооружений**

В настоящее время на мировом рынке вооружений и военной техники произошло множество изменений структурного характера.

Можно отметить, что в мировой торговле ВВТ роль поставок запасных частей, заключения соглашений, которыми предусмотрена модернизация военной техники, роль продажи лицензий на производство новых образцов, создания инфраструктуры, необходимой при обслуживании ВВТ, становится такой же значимой, как и поставки готовых изделий. Мировой экономический кризис до сих пор влияет на распределение продукции военного назначения в мире. Многие импортеры из-за финансовых трудностей переходят на закупки более дешевой продукции, а также на участие в совместном производстве, либо добиваются льгот при заключении контрактов.

В свою очередь страны-экспортеры предлагают дополнительные условия при предоставлении кредитов, либо при заключении бартерных сделок. Также возможно осуществление поставок на условиях лизинга (например, Тайвань и Испания по договору лизинга используют американские фрегаты и десантные корабли) [61, с. 38].

Вместе с тем наблюдаются изменения и в географии поставок вооружений и военной техники. По-прежнему основными импортерами являются страны Азии, хотя состав их за последнее десятилетие существенно изменился – в начале 2000-х основными потребителями были Египет, Турция, Саудовская Аравия, Япония [61, с. 41]. В настоящее время большая часть вооружений направлена в Ирак, Сирию, Индию [61, с. 44].

Кроме новых импортеров, на мировой рынок вышли и новые экспортеры – Украина, Казахстан, Израиль, Австрия, Швеция, Индия, Китай, Брази-



лия. Появление новых поставщиков существенно влияет на установление новых цен ввиду увеличения конкуренции на рынке ВВТ.

Очень сильно изменились и формы конкуренции на мировом рынке ВВТ. Сегодня решающую роль при заключении сделки играют не только показатели эффективности, но и геополитическая ситуация. Этот фактор был менее заметен в начале XX века, после распада СССР. Однако сегодня он снова играет весомую роль. Особенно хочется отметить давление Западных стран на внутривосточную ситуацию многих государств – Украина, Грузия, Сирия, и т.д.

В настоящий момент производство ВВТ имеет следующие характеристики:

– наличие традиционных центров: североамериканского (США, Канада), западноевропейского (Германия, Франция, Великобритания, Италия) и переживающего серьезные трудности и снижение реального потенциала военно-промышленного комплекса СНГ (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан);

– интенсивное развитие «периферийных» военно-производственных центров в Европе (Швейцария, Испания, Австрия, Чехия, Словакия, Болгария), Азии (Северная и Южная Корея, Япония, Пакистан, Индия, Израиль, Турция), Латинской Америке (Бразилия и Аргентина), Африке, (ЮАР) и Австралии;

– со второй половины 1990-х годов наметившаяся поставка систем вооружения нового поколения и процессом переоснащения армий ряда стран новыми или модернизированными видами военной техники, хотя в целом мировое производство вооружений характеризуется сокращением объемов выпуска;

– активно идущими в настоящее время процессами структурной и организационной перестройки военно-промышленной базы ряда стран – членов НАТО, бывшего Варшавского договора и Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки [42, с. 287].

Вместе с тем, страны НАТО стремятся расширить свои позиции на мировом рынке ВВТ посредством диверсификации и участия в совместных разработках и производстве наиболее сложных систем ВВТ.

Во Франции и Италии наблюдается переход на частичную приватизацию предприятий государственных отраслей промышленности. Соединенные Штаты Америки продолжают занимать лидирующие позиции во всех секторах ВПК. Однако, основное направление делается на развитие новых систем военной промышленности. В приоритете развитие военных НИОКР с целью поддержания и увеличения технологического лидерства США на мировой арене.

В военной индустрии США ключевые позиции занимают семь гигантских корпораций с диверсифицированными портфелями военных и гражданских заказов: Lockheed Martin, Mac Doneid & Douglas, Nor-trop-Grumman, Boeing, United Technologies, General Dynamics, Litton Industries. Средний объем ежегодных продаж военной продукции семерки гигантов почти вдвое превышает средний показатель семи крупнейших западноевропейских фирм. Крупнейший американский военный подрядчик Lockheed Martin производит продукцию военного назначения в объеме, примерно равном общему объему военной промышленности Франции. По объемам военного производства, соответствуют совокупному выпуску British Aerospace (Великобритания), Lagardere Group Matre (Франция) и Daimler Benz (Германия) [21, с. 11].

В странах Западной Европы наблюдается усиление процессов военно-промышленной интеграции. Эти процессы коснулись не только ракетно- и авиастроения, но и производства артиллерийской техники, бронетанкового оборудования, стрелкового оружия и боеприпасов, комплектующих изделий к ним.

В Япония сектор военной промышленности имеет относительно небольшие объемы серийного производства. Однако при производстве ВВТ упор делается на качественные параметры. Таким образом, Япония удовлетворяет свои потребности в ПВН практически на 90% посредством собствен-

ного производства [27, с. 269]. Взаимодействие с западными контрагентами осуществляется лишь в некоторых сферах ВПК. Во многих отраслях науки и техники японские производители превзошли большинство мировых компаний, что дает им возможность дополнять развития ВПК отдельных государств путем продажи своих технологий. Но стоит отметить, что на экспорт именно вооружений в Японии действует запрет.

ВПК Китая имеет высокий уровень производственных мощностей, научно-производственной базы, подготовленности кадров, что способствует производству абсолютно всех видов вооружений и военной техники, в том числе и ракетной техники. Последнее время в Китае проходит реорганизация в управлении отраслями оборонно-промышленного комплекса. Отраслевые министерства преобразуются в крупные компании, включающие в себя предприятия, которые специализируются на производстве определенной продукции.

Экспорт российской продукции военного назначения составляет подавляющую часть общего объема машиностроительного экспорта. Без экспортных поставок практически невозможно сохранить многие производственные мощности и обеспечить технологическую преемственность в создании систем вооружений.

Объем мирового рынка вооружений с 2012 по 2016 год достиг максимума со времен холодной войны. Россия – вторая после США страна-экспортер с долей рынка 23% [14].

Всемирный объем поставок вооружений в 2012-2016 годах достиг максимума по сравнению с другими пятилетними периодами со времен холодной войны. Объем поставок вырос на 8,4% по сравнению с показателями 2007-2011 годов. Несмотря на увеличение объема в 2012-2016 годах, объем трансферов оружия на 16,6% меньше, чем в последнюю пятилетку холодной войны – 1987-1991 годах [14].

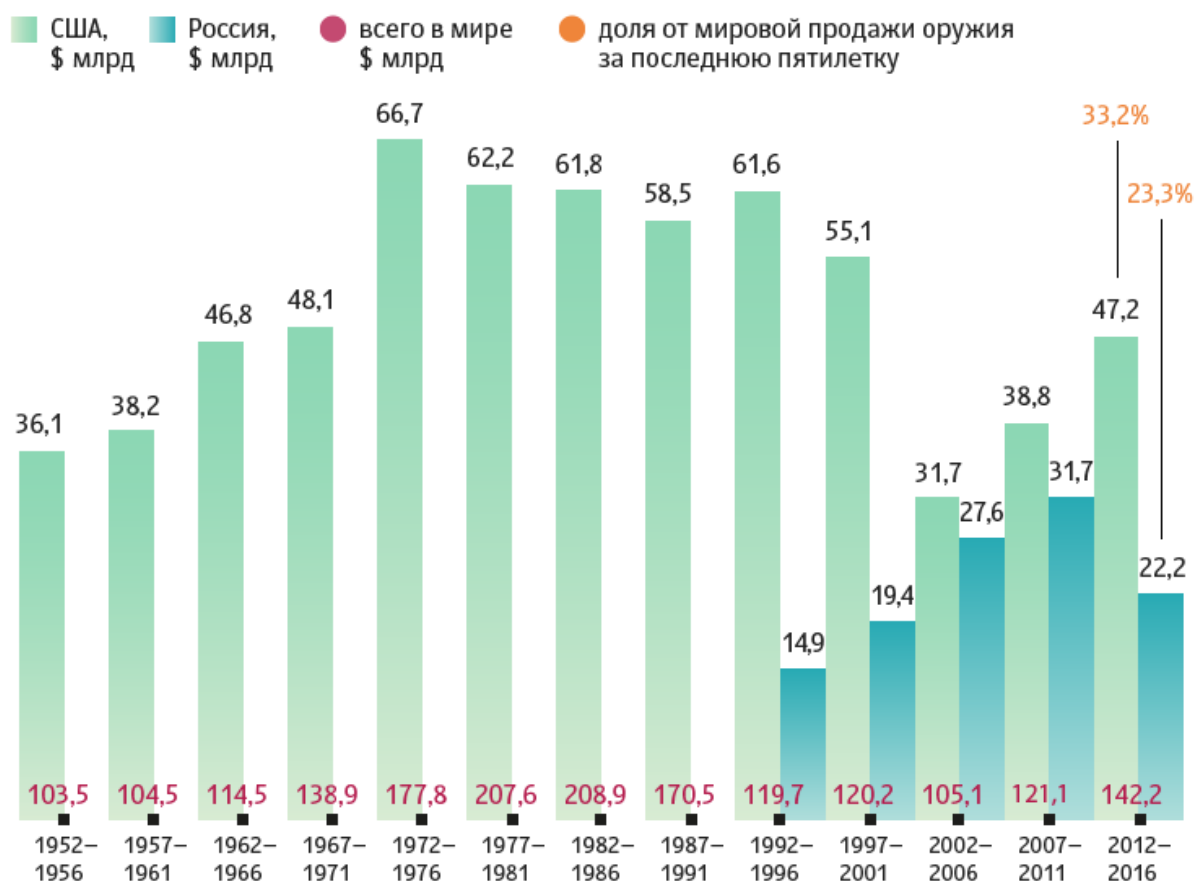
Россия сохранила второе место в рейтинге экспортеров, традиционно уступив США. Вдвоем страны поставляют более половины оружия в мире.

Самым быстрорастущим рынком стал Ближний Восток – за пять лет его доля в импорте вооружений выросла на 86% и составила 29% от мирового рынка.

Пятерка крупнейших поставщиков обеспечивает почти три четверти (74%) мирового рынка вооружений. На США приходится треть всего мирового экспорта вооружений. С 2012 года доля США в торговле оружием выросла на 21% [20, с. 64]. Основная доля в поставках американского оружия – это ударные самолеты, оснащенные крылатыми ракетами и высокоточными боеприпасами, системы противовоздушной и противоракетной обороны последнего поколения.

Доля России в 2012-2016 годах составила 23% от общего объема. Большая часть поставок (70%) приходится на «традиционных» российских партнеров – Индию, Вьетнам, Китай и Алжир. Доля России постепенно уменьшается: в прошлую «пятилетку» она составляла 24,2%, а в 2002-2006 годах – 26,2% от всех мировых поставок оружия. При этом доля России в мировом импорте оружия выросла с 0,1% в 2007-2011 годах до 0,5% в 2012-2016 годах [14] (рис. 2.1).

## Экспорт из России и США



## Импорт России и США

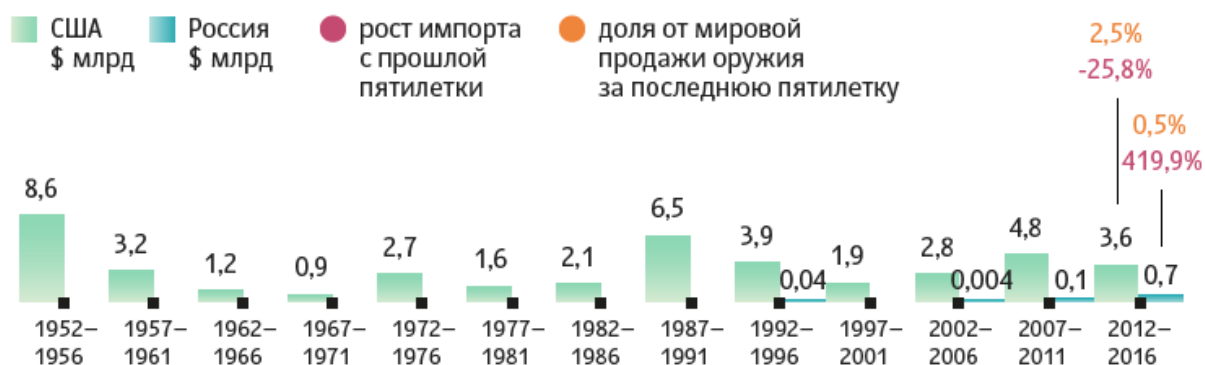


Рис. 2.1. Изменение объемов экспорта и импорта ВВТ России и США  
 Источник: [14].

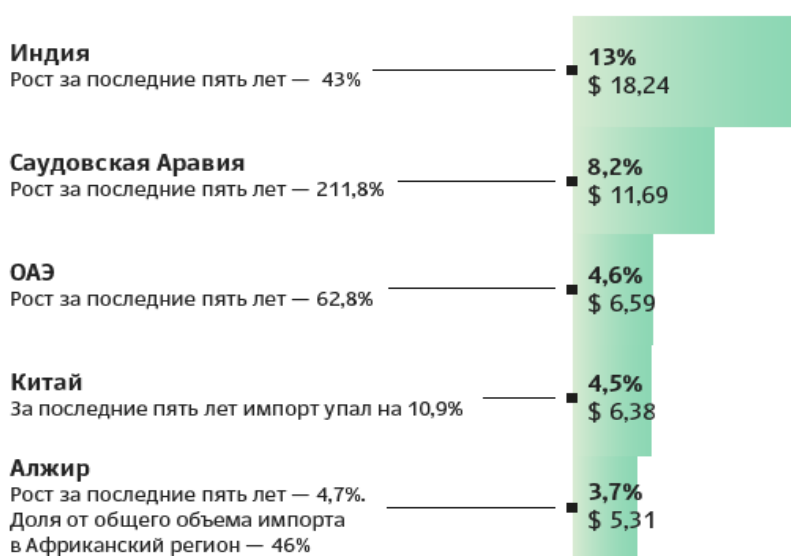
На рис. 2.2 представлен объем международных поставок основных видов ВВТ в 2012-2016 гг. Как видно из рис. 2.2, Китай, в свою очередь, занял третью строчку мирового рейтинга (6,2% мирового объема), подвинув Францию и Германию, поставляющих 6% и 5,6% вооружений соответственно. До-

ля Франции на рынке продолжает снижаться из-за окончания нескольких крупных контрактов, подписанных за последние пять лет.

Лидерами импорта являются страны Азии: 43% от мирового объема. Главным импортером является Индия: она закупает 13% всего оружия в мире. Доля Индии намного выше, чем у региональных конкурентов – Пакистана и Китая. КНР, в свою очередь, постепенно заменяет импортное вооружение собственным.

■ 13% — доля в мировом экспорте/импорте

#### Основные импортеры обычных вооружений в 2012–2016 годы



#### Основные экспортеры обычных вооружений в 2012–2016 годы



Рис. 2.2. Объем международных поставок основных видов ВВТ в 2012-2016 гг., млрд долл.

Источник: [14].

Наибольший рост по сравнению с предыдущей пятилеткой зафиксирован в ближневосточном регионе. Лидерами региона остаются Саудовская Аравия (+212%) и Катар (+245%). Страны Ближнего Востока продолжают покупать вооружения, несмотря на установившиеся в 2016 году низкие цены на нефть. При этом страны стараются улучшить техническое оснащение вооруженных сил. Об обратном говорят данные, приведенные в расследовании Balkan Investigative Reporting Network (BIRN). Согласно полученным журналистами данным, страны региона (Саудовская Аравия, ОАЭ, Турция и Иордания) потратили 1,2 млрд евро [33, с. 112] на закупку устаревшего вооружения в странах Восточной Европы, в первую очередь в Хорватии и Чехии. Данное оружие предназначалось для поддержки боевиков в Сирии и Ираке.

Таким образом, в ходе анализа современного состояния мирового рынка вооружений и военной техники были выявлены основные характеристики производства ВВТ на нынешнем этапе развития. Основными лидерами экспорта на рынке остаются США и Россия, однако доля нашей страны на рынке за последние несколько лет снизилась. Большинство импортеров ВВТ – страны Азии. Несмотря на то, что Индия остается на первом месте, достаточная доля выпадает на Ближний Восток. Это связано с текущим конфликтом в Сирии и Ираке.

## **2.2. Отраслевой анализ мировой торговли вооружениями**

За последние 5 лет экспорт вооружений и военной техники существенно возрос общий объем за этот период составил 326,312 млрд долл. (табл. 2.1). Как видно из данных табл. 2.1, самый высокий темп прироста общего объема мирового экспорта ВВТ пришелся на период с 2014 года по 2015 год. Это объясняется тем фактом, что именно с 2014 года ожесточилась военнополитическая ситуация на востоке (Сирия, Ливия), а также начался внутренний политический конфликт в Украине. В этой связи резко увеличился спрос на продукцию военного назначения.

Таблица 2.1

Общий объем мирового экспорта ВВТ в 2012-2016 гг., млрд долл.

2012	2013	Тпр, %	2014	Тпр, %	2015	Тпр, %	2016	Тпр, %
59,159	56,955	-3,7	56,552	-0,7	72,472	28,1	81,204	12,1

Составлено по материалам: [14].

Более детально стоит рассмотреть отраслевую структуру современного мирового рынка ВВТ, основные характеристики которой приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Объемы экспортных продаж продукции военного назначения по отраслям за период 2009-2016 гг., млрд долл.

№ п/п	Отрасль	Объем продаж, млрд долл.	Доля, %
1.	Авиационная техника	151,437	32,15
2.	Вертолетная техника	71,934	15,27
3.	Бронетанковая техника	50,520	10,72
4.	Военно-морская техника	49,674	10,55
5.	Средства противовоздушной обороны	38,391	8,15
6.	Ракетно-артиллерийское вооружение	21,005	4,46
7.	Беспилотные летательные аппараты (БЛА)	9,282	1,97
8.	Другие типы ВВТ	78,822	16,73

Составлено по материалам: [14].

По стоимостному параметру объемы экспортных продаж ПВН по отраслям за период 2009-2016 гг. распределились следующим образом (рис. 2.3).





Рис. 2.3. Доля отдельных видов вооружений и техники на мировом рынке ВВТ в 2009-2016 гг., %  
Составлено по материалам: [14].

Как видно из данных табл. 2.2 и рис. 2.3, военная авиационная техника по объему фактических экспортных поставок с большим отрывом занимает первое место среди всех категорий ВВТ в общем балансе мировой торговли оружием.

За последние 8 лет (2009-2016 гг.) объем мировых поставок военной авиационной техники оценивается в сумму 151,437 млрд долл., что составляет 32,15% от объема продаж всех категорий ВВТ (471,065 млрд долл.) [37, с. 189].

В расчет включены поставки новых самолетов, лицензионные программы, поставки из состава ВС стран-экспортеров, ремонт и модернизация. Стоимостной объем поставок оценивается в текущих долларах США на момент заключения контрактов.

За период 2009-2016 гг. доля продаж авиационной техники в структуре мировых поставок ВВТ существенно менялась (в пределах от минимального

значения 26,78% в 2016 году до максимального значения 44,47% в 2012 году) [37, 192].

В целом следует отметить тенденцию сокращения доли авиационной техники в общем объеме мировой торговли оружием за последние 7 лет (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Доля авиационной техники в общем объеме продаж ВВТ в 2009-2016 гг.,  
млрд долл.

Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем продаж, млрд долл	14,341	15,095	17,369	26,31	18,562	16,415	21,596	21,749
Доля, %	30,52	33,81	32,71	44,47	32,59	29,03	29,8	26,78
Тпр, %		5,23	15,1	51,5	-29,4	-11,6	31,6	0,7

Составлено по материалам: [55].

Рассмотрим экспорт ПВН каждого из сегментов мирового рынка вооружений и военной техники (таблица 2.4).

Таблица 2.4

Уровень объема поставок ПВН по сегментам отраслей в 2009-2016 гг., млрд долл.

Отрасль	Максимальное значение по сегменту за период, млрд долл.	Минимальное значение по сегменту за период, млрд долл.
1	2	3
Авиационная техника: - истребители - военно-транспортные самолеты	12,503 6,250	5,250 2,544
Беспилотные летательные аппараты: - БЛА класса MALE и HALE - тактические БЛА	1,870 0,597	0,253 0,227
Военная вертолетная техника	16,477	4,180

Окончание табл. 2.4

1	2	3
Бронетанковая техника:		
- основные боевые танки	2,982	1,894
- боевые бронированные машины	2,615	1,626
- броневые автомобили	2,269	0,538
Военно-морская техника:		
- боевые надводные корабли основного класса	25,460	4,542
- катера и малые десантные корабли	2,844	0,579
- подводные лодки	2,356	0,095
Средства противовоздушной обороны	3,011	8,682

Составлено по материалам: [55].

Лидером продаж в авиационном сегменте являются истребители – 66,122 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 43,66% от общего объема продаж авиационной техники. Как видно из данных таблицы 2.4., наибольший объем поставок истребителей за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2012 год - 12,503 млрд долл., минимальный – на 2014 год (5,250 млрд долл.) [55].

Второе место в сегменте авиационной техники по стоимости поставок занимают военно-транспортные самолеты – 33,432 млрд долл. в 2009-2016 гг. (22,07% в общем балансе поставок авиационной техники). Наибольший объем поставок военно-транспортных самолетов за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2012 год – 6,250 млрд долл., минимальный на 2011 год (2,544 млрд долл.) [55].

Объем экспортных продаж в категории БЛА в 2009-2016 гг. составил 9,282 млрд долл. (1,97% от всего мирового объема экспорта вооружений в этот период). Наибольший объем поставок БЛА за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2016 год – 2,541 млрд долл., мини-

мальный на 2009 год (586 млн долл.). Доля категории БЛА в общем балансе мировой торговли оружием колебалась в пределах от 1,12% в 2012 году до 3,13% в 2016 году [55]. В целом доля БЛА в общем балансе мировой торговли оружием постепенно возрастает.

Первое место в сегменте БЛА по стоимости поставок занимают БЛА класса MALE и HALE – 5,626 млрд долл. в 2009-2016 гг. (60,6% в общем балансе поставок БЛА всех типов). Наибольший объем поставок БЛА класса MALE и HALE за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2016 год – 1,870 млрд долл., минимальный – на 2009 год (253,2 млн долл.) [55].

Второе место в сегменте БЛА по стоимости поставок занимают тактические БЛА - 3,122 млрд долл. в 2009-2016 гг. (33,63% в общем балансе поставок БЛА всех типов). Наибольший объем поставок тактических БЛА за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2016 год – 597,7 млн долл., минимальный – на 2012 год (227 млн долл.) [55].

В период 2009-2016 гг. объем мировых поставок военной вертолетной техники по четырем категориям составляет сумму 71,934 млрд долл. (15,27% от всего мирового объема экспорта вооружений в этот период) [14].

В эти категории входят многоцелевые вертолеты, морские патрульные вертолеты, тяжелые транспортные вертолеты и ударные вертолеты. В данном анализе учитывается стоимость всех поставок – новые вертолеты, лицензионные программы, ремонт, модернизация и поставка из состава ВС стран-экспортеров.

По фактическому стоимостному объему продаж военной вертолетной техники за рассматриваемый период минимальное значение было зафиксировано в 2010 году – 4,180 млрд долл. Максимального объема за рассматриваемый период мировой рынок военных вертолетов достиг в 2015 году – 16,477 млрд долл. [14]. В целом в данном сегменте имеет место существенный рост объемов продаж, начиная с 2011 года.

Лидером продаж в этом сегменте являются многоцелевые вертолеты - 43,299 млрд долл. в период 2000-2016 гг., что составляет 60,194% от общего объема продаж военной вертолетной техники. Второе место по стоимости поставок занимают ударные вертолеты – 15,286 млрд долл. (21,25%) [14].

В период 2009-2016 гг. объем мировых поставок бронетехники оценивается в сумму 50,520 млрд долл., что составляет 10,72% [14] от объема продаж всех категорий вооружений.

Максимальный объем продаж был зафиксирован в 2009 году – 7,115 млрд долл., минимальный показатель имел место в 2012 году – 5,214 млрд долл.

Доля бронетехники в общем балансе мировой торговли оружием в рассматриваемый период колебалась в пределах от 7,25% в 2015 году до 15,14% в 2009 году [55].

Лидером продаж в сегменте бронетанковой техники являются основные боевые танки (ОБТ) – 20,214 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 40,0% от общего объема продаж в данном сегменте. Наибольший объем поставок ОБТ за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2013 год – 2,982 млрд долл., минимальный – на 2015 год (1,894 млрд долл.) [55].

Второе место в сегменте бронетехники занимают боевые бронированные машины (ББМ) – 16,192 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 32,05% от общего объема продаж в данном сегменте. Наибольший объем поставок ББМ за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2013 год – 2,615 млрд долл., минимальный – на 2010 год – 1,626 млрд долл. [14].

Третье место в сегменте бронетехники занимают броневые автомобили – 8,840 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 17,5% от общего объема продаж бронетехники. Наибольший объем поставок броневых автомобилей за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2010

год – 2,269 млрд долл., минимальный – на 2015 год – 538 млн долл. В 2016 году объем продаж по данной категории составил 540 млн долл. [14].

В период 2009-2016 гг. объем мировых поставок военно-морской техники (ВМТ) оценивается в сумму 49,674 млрд долл., что составляет 10,54% от объема продаж по всем категориям вооружений [14].

В целом за период 2009-2016 гг. доля продаж ВМТ в структуре мировых поставок ВВТ колебалась в пределах от минимального значения 7,61% в 2012 году до максимального значения 12,72% в 2014 году [14]. В 2016 году доля ВМТ в общем балансе мировой торговли оружием составила около 10% [14].

По фактическому стоимостному объему продаж ВМТ за рассматриваемый период максимальное значение было зафиксировано в 2015 году – 8,637 млрд долл., минимальное – в 2010 году (4,185 млрд долл.). Резкий рост рынка экспортных продаж в данном сегменте имел место в последние 2 года (2015-2016 гг.) [14]. В 2016 году объем экспортных продаж по данной категории составил 8,111 млрд долл.

Лидером продаж в сегменте ВМТ являются боевые надводные корабли основного класса (БНК ОК) – 25,460 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 51,25% от общего объема продаж ВМТ. год – 4,542 млрд. долл., минимальный – на 2011 год – 2,169 млрд. долл. [14].

Второе место в сегменте ВМТ занимают катера и малые десантные корабли – 14,247 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 28,68% от общего объема продаж ВМТ. Наибольший объем поставок катеров и малых десантных кораблей за рассматриваемый период в стоимостном выражении пришелся на 2016 год – 2,844 млрд долл., минимальный – на 2009 год (579 млн долл.) [14]. В последние четыре года имел место очень резкий рост объемов продаж в данном сегменте.

Третье место в сегменте ВМТ занимают подводные лодки – 9,967 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 20,06% от общего объема продаж ВМТ. Наибольший объем поставок подводных лодок за рассматриваемый

мый период в стоимостном выражении пришелся на 2015 год – 2,356 млрд долл., минимальный на 2014 год – всего 95 млн долл. [14].

В период 2009-2016 гг. объем мировых поставок средств противовоздушной обороны (ПВО) оценивается в сумму 38,391 млрд долл., что составляет 8,15% от объема продаж всех категорий вооружений [14].

В целом за период 2009-2016 гг. доля продаж средств ПВО в структуре мировых поставок ВВТ колебалась в пределах от минимального значения 5,93% в 2011 году до максимального значения 10,69% в 2016 году [14].

По фактическому стоимостному объему продаж средств ПВО за рассматриваемый период минимальное значение было зафиксировано в 2010 году – 3,011 млрд долл., максимальное – в 2016 году (8,682 млрд долл.) [14].

Лидером продаж в сегменте средств ПВО являются зенитные ракетные системы (малой, средней и большой дальности) – 34,557 млрд долл. в период 2009-2016 гг., что составляет 90% от общего объема продаж средств ПВО.

Все прочие системы вооружения внесены в категорию «Другие виды ВВТ». Стоимостной объем фактических поставок ВВТ этой категории в период 2009-2016 гг. оценивается в сумму 78,822 млрд долл., что составляет 16,75% от объема продаж всех категорий вооружений. Максимальный объем продаж по данной категории пришелся на 2016 год (14,307 млрд долл.). Доля этой категории в общем балансе мировой торговли оружием колебалась в рассматриваемый период в пределах от 14,01% в 2015 году до 20,68% в 2009 году [14].

Из приведенного выше анализа мы видим, что за период с 2009 по 2016 годы значительно увеличился объем мировых поставок вооружений и военной техники. Несмотря на то, что в некоторых отраслях наблюдается спад, в целом динамика положительная. Это обусловлено современной геополитической ситуацией. Начиная с 2014 года наблюдается острое политическое положение на территории Украины. Военный конфликт в Сирии также сказался на балансе спроса-предложения на ВВТ на мировом рынке. Все эти факторы,

а также стремление государств обеспечить безопасность, влияют на рост уровня доли ВВТ на мировом рынке.

### **2.3. Позиция Российской Федерации на мировом рынке вооружений**

В 2016 году Россия реализовала оружия и военной техники на сумму свыше 15 млрд долл. [37, с. 194]. Таким образом, доля внешних продаж продукции военного назначения достигла рекордной величины в 4,4% от общего объема экспорта. За пять лет до этого, в 2011 году, доля военного экспорта едва превышала 2,5% [37, с. 194]. Впрочем, достижение это обеспечено не столько за счет роста сегмента, который по сравнению с 2011 годом прибавил не более чем 10%, сколько за счет падения гражданского экспорта, снизившегося за это время на треть, причем большей частью как раз в прошлом году, из-за падения нефтяных цен. Поэтому для понимания реального положения дел с экспортом российского оружия гораздо важнее его абсолютные объемы и доля страны на мировом рынке. Однако объективно оценить эти показатели не так просто.

По вполне понятным причинам мировая торговля оружием – это не самая прозрачная сфера экономики, полные и достоверные данные по ней в публичном поле – редкость. Эксперты проводят оценку на основании прямых (заявления властей, отчетность компаний, данные о контрактах) и косвенных (предположения об объемах нелегальных поставок) данных. Доля нелегальных поставок увеличивается, когда растет число вооруженных конфликтов, а сейчас именно такое время.

Доходы России от продажи оружия в 2014 году составили – 10,2 млрд долл. ОАО «Рособоронэкспорт», контролирующее более 85% российского военного экспорта, указало в годовом отчете за 2014 год объем внешних поставок продукции военного назначения (ПВН) в размере 13,189 млрд долл. [5, с. 12].



За 2015 год российский экспорт вооружений оценивается в 14,5 млрд долл. [55]. Рассмотрим более подробно отраслевую структуру экспорта ПВН из России (рис. 2.4).

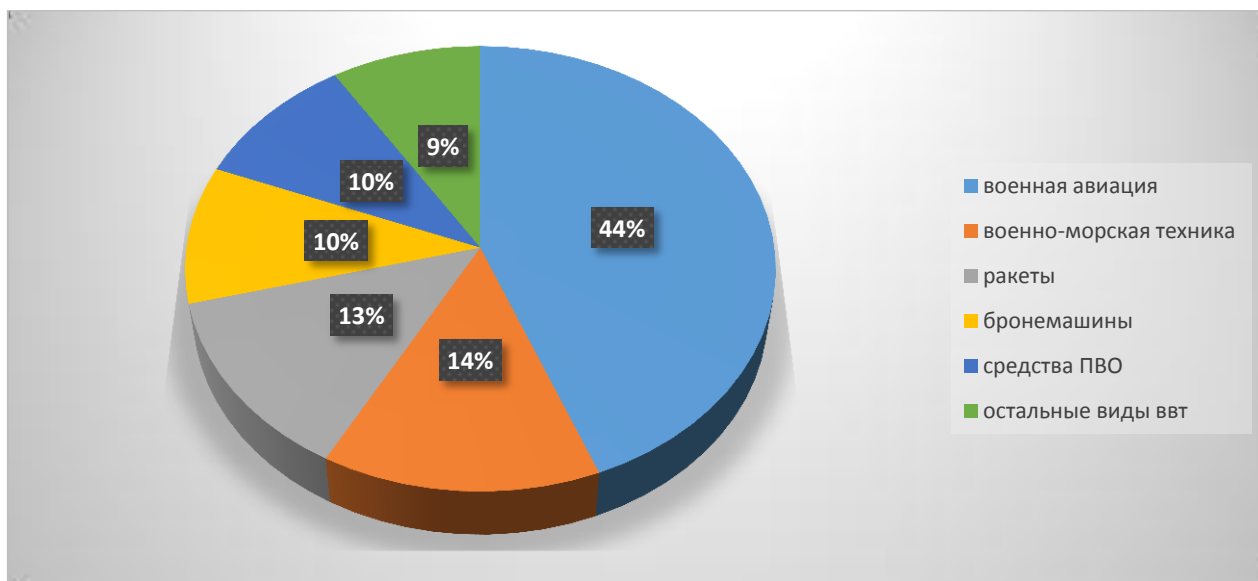


Рис. 2.4. Отраслевая структура российского экспорта вооружений и военной техники за период 2011-2016 гг. Составлено по материалам: [55].

В структуре российского экспорта ВВТ доминирующую долю занимает военная авиация – более 56% в 2016 году и почти 44% за пять лет. По данным АО «Рособоронэкспорт», поставки 28 самолетов – это 14 единиц Як-130, проданных в Бангладеш, шесть МиГ-29 для Индии и по четыре Су-30, поставленных в Казахстан и Вьетнам, а также 62 боевых вертолета, большая часть которых пришлась на Индию (24 единицы) и Перу (16 штук), предположительно это Ми-17 различных модификаций [6].

На втором месте в продажах за пятилетие – военно-морская техника (14%), далее ракеты (13%), а также бронемшины и средства ПВО (по 10%) [6]. При этом на фоне роста доли авиационной техники остальные виды вооружений теряют свои позиции.

В 2011-2016 годах на Россию пришлось каждый четвертый в мире экспортированный военный самолет и каждая вторая система противовоздушной обороны. А также каждая пятая бронемшина, каждый четвертый боевой корабль, каждая четвертая ракета и каждый четвертый двигатель. Однако,

несмотря на ценовое преимущество, Россия в последние два года снижает не только общий объем экспорта вооружений, но и свою долю на рынке как в целом, так и в основных его видах.

Практически по всем основным типам военной техники, имеющим вес в структуре экспорта, доля России в 2015 году оказалась ниже средних показателей пятилетия. Для сравнения: доли США по всем основным видам, за исключением военно-морских, продемонстрировали положительную динамику.

Странам-экспортерам пока удается удерживать за собой постоянных потребителей военной продукции и не слишком пересекаться, поскольку, для того чтобы сменить поставщика, нужно порой провести полное перевооружение боевых частей, а это довольно накладно.

Большинство российского экспорта вооружений за пятилетие пришлось на страны Азии (68%), затем идут Африка (11%), Ближний Восток (8,2%), Европа (в основном страны бывшего СССР – 6,4%). За период 2011-2015 гг. 39% экспорта пришлось на Индию, Китай и Вьетнам (по 11%), а 7,28% российских военных поставок получил Алжир [28, с. 89]. В 2015 году соотношение сместилось в сторону Китая и Вьетнама: их доли выросли до 15%, в то время как поставки в Индию уменьшились до 35%. Также до 5% сократилась доля Алжира, но до 7,5% выросли доли Ирака и Казахстана [60, с. 141]. Все это без учета Сирии, данные по которой отсутствуют во всех источниках. Если говорить о менее крупных рынках сбыта, в последнее время выросли поставки в Пакистан, Белоруссию и Бангладеш, среди покупателей появились Непал, Никарагуа, Нигерия, Перу, Руанда, Таиланд и Замбия. При этом прекратились поставки в ОАЭ, Судан, Уганду и Малайзию.

Несмотря на наметившееся снижение объемов, у российского оборонного экспорта есть перспективы для удержания и даже расширения доли рынка. Во-первых, в 2015 году был отмечен существенный рост количества новых подписанных контрактов. Важнейшим из них является договор на поставку в Индию 48 вертолетов Ми-17В-5 на 1,1 млрд долл., половина

которых может быть отправлена в текущем году. Также в прошлом году договорились о продаже в течение трех лет 46 вертолетов Ка-52 (сумма неизвестна) в Египет и 24 истребителей Су-35 на 2,5 млрд долл. в Китай [60, 142]. Кроме того, продолжатся поставки по ранее заключенным договорам. В частности, это будут вертолеты Ми-28НЭ для Алжира, фрегаты и дизель-электрические подводные лодки для Вьетнама.

Поддержку отечественным производителям ВВТ должна оказать и программа перевооружения российской армии; за счет выделенных на нее средств производителям удастся поддержать конкурентоспособность продукции и на внешнем рынке. Поэтому, учитывая существенный отрыв лидеров рынка от группы стран, борющихся за третье место, как минимум потеря второго места на рынке вооружений России пока не грозит.

Исходя из вышесказанного, сделаем вывод, что несмотря на то что общий уровень экспорта России снизился, наша страна продолжает занимать лидирующую позицию на мировом рынке ВВТ. Это обусловлено долгосрочными контрактами на поставку, а также заинтересованностью стран-заказчиков в оборудовании, необходимом для поддержания работы уже приобретенного ВВТ.

Выводы по главе 2:

1. В настоящее время в мировой торговле оружием все большую роль приобретают поставки не только готовых изделий, но и запасных частей, продажа лицензий на производство новейших образцов, заключение соглашений, предусматривающих модернизацию военной техники, создание инфраструктуры по ее обслуживанию.

2. В список ведущих экспортеров обычных вооружений вошли Украина, Казахстан. Расширяют военный экспорт Израиль, Южная Корея, Швеция, Австрия, а также Индия, Китай, Аргентина, Бразилия.

3. Производство вооружений и военной техники характеризуется:

– наличием традиционных центров;

– интенсивным развитием «периферийных» военно-производственных центров в Европе, Азии, Латинской Америке, Африке и Австралии;

– со второй половины 1990-х годов наметившейся поставкой систем вооружения нового поколения и процессом переоснащения армий ряда стран новыми или модернизированными видами военной техники, хотя в целом мировое производство вооружений характеризуется сокращением объемов выпуска;

– активно идущими в настоящее время процессами структурной и организационной перестройки военно-промышленной базы ряда стран – членов НАТО, бывшего Варшавского договора и Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки.

4. Объем мирового рынка вооружений с 2012 по 2016 год достиг максимума со времен холодной войны. Россия – вторая после США страна-экспортер с долей рынка 23%.

5. Общий объем мирового экспорта ВВТ в 2009-2016 гг. оценивается в сумму 471,065 млрд долл.

6. В 2016 году Россия реализовала оружия и военной техники на сумму свыше 15 млрд долл. Поддержку отечественным производителям ВВТ должна оказать и программа перевооружения российской армии; за счет выделенных на нее средств производителям удастся поддержать конкурентоспособность продукции и на внешнем рынке.

### **ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

#### **3.1. Проблемы российского военно-промышленного комплекса на современном этапе**

В последнее время наблюдается спад в развитии ОПК России. Основными проблемами остаются коррупция и завышенные цены на продукцию военно-промышленного комплекса. Однако Министерство обороны Российской Федерации не стремится эту ситуацию исправить – продолжается сокращение численности воинских подразделений и списание промышленных объектов, вместо приобретения новой техники часто проводится модернизация старого оборудования, увеличилась и доля импорта продукции военного назначения. Кроме того, большее внимание уделяется производству продукции военного назначения не для обеспечения обороноспособности России, а продукции, предназначенной на экспорт.

Военная мощь СССР опиралась на серьезный экономический фундамент. Учитывая противостояние с США, производство ВВТ осуществлялось непосредственно для обеспечения национальной безопасности.

Сегодня же нацеленность на экспорт вооружений сильно ослабило стремление к обеспечению национальной безопасности.

Основными показателями развития военно-промышленного комплекса в отраслевой структуре на мировом уровне являются удельный вес военных расходов в внутреннем валовом продукте и объем военного производства.

После распада СССР на долю России пришлось 80% всей промышленности [15, с. 299]. Мы видим, что степень милитаризованности была намного выше по сравнению с остальными республиками бывшей сверхдержавы. Однако к сегодняшнему дню численность сотрудников ОПК снизилась. И в

настоящее время удельный вес работающих в сфере ВПК равен всего 23,5% [18, с. 255] от общего количества работающих по стране.

Еще одной проблемой в развитии военно-промышленного комплекса России является неравномерность расположения предприятий ВПК по стране. До сих пор многие районы и закрытые административно-территориальные образования зависят от производства военной продукции полностью, так как на их территории отсутствуют другие сферы применения рабочей силы. Наиболее явно это заметно в Республике Удмуртия (55,3% работающего населения занято на предприятиях ОПК), Северо-западном регионе России (30,7%), Новосибирской области (43,5%), в Саратовской области (50,9%) [10, с. 78].

Таким образом наблюдается массовая миграция рабочей силы в другие регионы страны при сокращении сотрудников оборонно-промышленного комплекса. Это вызывает социальную и экономическую напряженность, возрастает уровень безработицы.

Очень тяжелая ситуация наблюдается и в финансировании оборонного комплекса. В связи с текущим экономическим положением, мировым кризисом, финансирование военных проектов снизилось.

Таким образом, основные проблемы в развитии военно-промышленного сектора России заключаются в несовершенстве управления, снижением финансирования, непродуманной конверсии и приватизацией предприятий ВПК.

Большинство предприятий России по различным причинам не могут приступить к серийному производству высокотехнологичного оборудования. В настоящее время финансово «здорово» лишь 36% предприятий сектора, 25% – на грани банкротства. К слову, российский ВПК включает в себя 948 стратегических предприятий и организаций. Однако, на мировом уровне Россия частично вернула свои позиции в торговле ВВТ.

Еще одной проблемой является снижение качества производимой продукции. Расходы на устранение неполадок в процессе производства, испыта-

ние и эксплуатацию продукции военного назначения порой достигают 50% от всего объема затрат на ее производство. Отметим, что в США этот показатель не превышает 20% [48, с. 951]. Основной причиной является износ оборудования и медленные темпы перевооружения (около 1% в год при необходимости 8%).

Этот фактор в последнее время стал сказываться на взаимоотношениях с постоянными заказчиками России – Индией и Китаем, в следствие чего наблюдается снижение объема поставок в эти государства.

Кроме того, предприятия ВПК не успевают обеспечивать потребности в соответствии с заключенными контрактами, в связи с чем увеличиваются сроки поставки, возникает так называемая очередь за российским оружием.

Также не ясно, как удержать цену контрактов на поставку, заключенных до 2025 года. Дефляторы, которые учитываются при расчете бюджета, оказываются ниже реального роста инфляции. Таким образом, уже через 5 лет после заключения контракта все программы вооружений остаются разбалансированными, объем же неполученной прибыли увеличивается до 40%.

Сравнение уровня поставок ВВТ на экспорт с уровнем закупок в интересах национальной безопасности показало, что только недавно наметилась тенденция к возрастанию спроса на ВВТ для реализации целей национальной безопасности.

Также одним из главных элементов российского оборонного производства является его автономия. Поэтому при реализации новейшей политики в сфере ВПК необходимо учитывать снижение зависимости деятельности сектора ОПК от поставок материалов, запасных частей и комплектующих изделий иностранного производства.

Существующие проблемы в развитии российской электронной базы, малотоннажной химии, радиоэлектронике, специальной металлургии должны быть решены на федеральном уровне в рамках издания соответствующих нормативно-правовых актов, федеральных целевых программ и государственно-частного партнерства.

Кроме этого, отметим и ценовую политику России на продукцию ОПК. В настоящее время цены на ВВТ должны утверждаться заказчиком в соответствии с ведомственными нормативами и в соответствии с расчетами себестоимости, представляемыми головным исполнителем по заказу. Очень часто цены на ВВТ разнятся с тарифами естественных монополий, в результате чего наблюдается их постоянный рост. И даже несмотря на ежегодное увеличение затрат на государственный оборонный заказ, средства на приобретение нового вооружения отсутствуют.

Еще одной нерешенной проблемой остается налогообложение. Налог на имущество, земельный налог и другие виды налогов, необходимых к оплате предприятиями сектора военной промышленности, являются тормозом в процессе реформирования всего сектора.

Исходя из этого, мы можем отметить, что в настоящее время в развитии ВПК России достаточно много препятствий.

Основные проблемы в развитии военно-промышленного сектора России заключаются в несовершенстве управления, снижением финансирования, непродуманной конверсии и приватизацией предприятий ВПК.

В этой связи руководству страны необходимо обратить особое внимание на разрешение проблем в секторе ОПК для поддержания лидирующих позиций России на мировой арене.

### **3.2. Перспективы развития современного военно-промышленного комплекса России**

На сегодняшний день в нашей стране существует нормативно-правовая база, которая направлена на стимулирование и развитие научных технологий и инноваций в ВПК. Совет Федерации в 2015 году одобрил 15 законов [51], которые должны улучшить правовые отношения в сфере военной промышленности.



Реализуемая сейчас программа модернизации оборонно-промышленного комплекса главным образом осуществляется в рамках в федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2011–2020 годы» [4], которая сформирована в увязке с госпрограммой вооружений. ФЦП с бюджетом 3 трлн рублей направлена на модернизацию предприятий, обеспечивающих выпуск приоритетных образцов оружия и военной техники. Деньги из бюджета ФЦП получают порядка 500 предприятий.

Кроме того, в настоящее время реализуется государственная программа вооружения, рассчитанная на 2011-2020 годы [4], представляющая собой комплекс мероприятий, согласованных по целям, задачам, направлениям развития, ресурсам и срокам выполнения. Данные мероприятия необходимы для обеспечения поддержания соответствующего уровня оснащения ВС РФ современным оборудованием, военной и специальной техникой, вооружением, их учета потребностей мирового рынка и в соответствии с требованиями нормативных документов.

Чтобы реализовать указанные мероприятия необходимо приложить максимум усилий по совершенствованию следующих направлений:

- сбалансированность развития системы ВВТ, имеющих стратегическое назначение;
- обеспечение комплектных поставок современных и перспективных образцов ВВТ в воинские части постоянной готовности;
- создание необходимых информационно-управляющих систем, позволяющих обеспечить применение высокоточного оружия;
- создание научно-технической базы и разработка новейших систем и образцов ВВТ;
- поддержание существующих единиц ВВТ в боеготовом состоянии.

Указанные направления соответствуют в целом мировым тенденциям в развитии средств ОПК,

По мнению участников заседания Совета по законодательному обеспечению оборонно-промышленного комплекса и военно-технического сотруд-

ничества, сложившаяся система законодательного обеспечения деятельности оборонно-промышленного комплекса, имеющаяся научно-технологическая база для модернизации существующего и разработки перспективного вооружения, военной и специальной техники, расширение полномочий органа, координирующего реализацию государственной программы вооружения, государственных и федеральных целевых программ, государственного оборонного заказа и других, а также интегрированная система ресурсного обеспечения позволяют отечественному оборонно-промышленному комплексу оснащать силовые компоненты военной организации государства соответствующей номенклатурой и количеством современных и перспективных вооружений.

Вместе с тем, отметим, что потенциал научно-технической сферы ВПК России при обеспечении достижения стоящих перед страной современных военно-политических целей и задач, используется не полностью. Эта ситуация обусловлена следующими причинами [7, с. 188]:

- недостаточно гибкое и оперативное реагирование на современные экономические и внешнеполитические вызовы существующей системы законодательного и нормативного правового обеспечения деятельности оборонно-промышленного комплекса;

- отсутствие опережающего научно-технического задела вследствие недостаточности постановки и финансирования фундаментальных и прикладных научных исследований в интересах обороны и безопасности государства. Сложившаяся мировая практика затрат на фундаментальные, прикладные и опытно-конструкторские работы представляется соотношением 1:10:100, где 100 – объем опытно-конструкторских работ;

- моральное и физическое старение технологий и производственного оборудования предприятий оборонно-промышленного комплекса в связи с преимущественным развитием предприятий на базе собственных ресурсов, ограниченных низкой рентабельностью производства военной продукции;

- разрыв международных кооперативных связей целого ряда оборонных предприятий, отсутствие эффективной системы импортозамещения;

– дисбаланс системы ресурсного обеспечения деятельности организаций и предприятий оборонно-промышленного комплекса, в части финансового, материально-технического и кадрового обеспечения и другие.

Таким образом, по статистическим данным наблюдается увеличение выполнения плана. Современное состояние оборонно-промышленного комплекса России обуславливается небольшим улучшением развития и спонсирования. На данный момент действует Российская государственная программа развития вооружений на 2011-2020 гг. Полагаем, что совместная работа законодателей, представителей органов исполнительной власти и предприятий ОПК позволит справиться с поставленными задачами.

### **3.3. Основные направления совершенствования военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами**

Как уже известно, экспорт ВВТ имеет свои особенности в каждом государстве. При организации экспорта необходимо учитывать не только подготовительную работу предприятия-экспортера, но и работу государственных организаций, которые обеспечивают интересы безопасности страны. Поэтому даже при большом количестве участников процесса принятия решений об экспорте ВВТ необходимо оперативно реагировать на запросы импортеров, что является немаловажным фактором при формировании конкурентоспособности страны-экспортера на мировом рынке. Это обусловлено тем, что поставки продукции военного назначения, как правило, носят постоянный характер, контракты заключаются на весьма длительный период, и помимо основной продукции сопровождаются поставками комплектующих, запасных частей, боеприпасов. Поэтому для импортеров важно наличие оперативной и высокоэффективной системы организации экспорта ВВТ. В свою очередь для экспортера, в нашем случае – для России, важен уровень конкурентоспособности на мировом рынке, доля в общем объеме поставок вооружений и воен-

ной техники. Учитывая, что предприятия сектора военной промышленности недополучают финансирование, также наблюдается экономический упадок в промышленности в целом, необходимо усовершенствовать внешнеторговую деятельность в области реализации продукции военного назначения с целью использования выручки от экспорта для поддержания развития российского ВПК.

На сегодняшний день России нужно выработать стратегию диверсификации (как товарной, так и страновой) экспорта ВВТ на мировой рынок.

Основными направлениями страновой диверсификации экспорта ВВТ из России являются страны Латинской Америки (в частности, Эквадор, Венесуэла, Бразилия), Ближнего Востока, и некоторые страны Африки [26, с. 100].

Также важным является расширение сотрудничества со странами Организации Объединенных Наций (ООН) в целях обеспечения операций по контролю за нераспространением оружия, за производством ВВТ, а также по сохранению мира. Вместе с тем России для обеспечения лидирующих позиций на мировом рынке вооружений необходимо не только пересмотреть стран-покупателей, но и характер экспортируемой продукции.

Направления товарной диверсификации весьма сужены: в настоящее время Россия находится под технологическим давлением стран Запада (в частности, США). Отсюда можно сделать вывод, что для сохранения и упрочнения на мировом рынке ВВТ своих лидирующих позиций нашей стране необходим прорыв в технологиях, что даст возможность диктовать другим странам направления развития технологического и военного производства, а также позволит надолго закрепить за собой лидирующие позиции и конкурентные преимущества.

Процессы интеграции представляют собой объективную закономерность, обусловленную стремлением корпораций усилить свои позиции на различных рынках за счет эффекта масштаба. В последнее время эти процессы стали заметны и в российской экономике, особенно в ВПК. Интеграционные процессы являются одним из условий глобализации и условием повы-

шения уровня производительности и уровня конкурентоспособности предприятий отрасли. Вместе с тем, заметим, что государству необходимо регулировать процесс создания корпорация внутри экспортоориентированных отраслей для того, чтобы не допустить снижения объемов экспорта ВВТ.

Так, в России в 2005 году разработана концепция создания Объединенной авиастроительной компании (ОАК) и одобрен документ «Основные направления стратегии развития авиационной промышленности на период до 2015 года». В ноябре 2006 г. было принято решение об учреждении Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) [29, с. 71]. Основной целью корпорации является объединение предприятий военного и гражданского авиастроения.

Государство таким образом создает необходимые условия для привлечения авиапромышленность частного иностранного капитала, необходимого для обеспечения развития ряда подразделений ОАК.

Также стоит отметить высокую роль государства в оборонно-промышленном комплексе при реализации интеграционных процессов, в которые вовлечены все предприятия отрасли.

Но создание интегрированных структур, которое изначально было предписано административно, попало под влияние рыночных отношений, чем вызвало значительную модификацию интеграционных процессов, предполагающую оптимизировать создаваемые интегрированные структуры. При этом в центре интеграционных процессов оказались предприятия и корпорации, ориентированные на экспорт. И даже сегодня четко видны центры консолидации по отраслям.

В последние годы в сфере военно-технического сотрудничества между Россией и зарубежными странами широкую популярность получила организация совместных предприятий, ориентированных на ремонт и модернизацию ранее проданной ПВН, на производство новых видов ВВТ, в том числе для реализации в третьи страны.

Для создания конкурентоспособных систем оружия и ВВТ сегодня требуются многомиллиардные инвестиции. Даже самое высокоразвитое государство в научном, техническом и экономическом плане не всегда может эти инвестиции получить. В целом и уровень международного сотрудничества России с иностранными государствами очень низкий. Много проектов, планируемых к реализации со странами-контрагентами, не было реализовано: например, совместное производство (СП) новых образцов ВВТ с Индией и Китаем. Хотя на сегодняшний день одно совместное производство с Индией реализовано – BrahMos, которое выпускает сверхзвуковые противокорабельные ракеты. С другими странами подобного опыта пока нет.

В целом, сегодня создание СП направлено не на производство нового вооружения, а на выпуск запасных частей, комплектующих и сервисного оборудования. Так, в Индии существует совместное производство между АО «Рособоронэкспорт» и компанией HAL по выпуску оборудования для обслуживания самолетов МиГ и истребителей Су-30МКИ [33, с. 116].

Кроме этого существуют сервисные центры на территории Республики Беларусь и Малайзии. На территории Германии создано совместное предприятие, осуществляющее ремонт и модернизацию авиатехники. В настоящее время Россия продолжает переговоры по созданию с Индией СП по модернизации дизельных подводных лодок. Также идет обсуждение с Китаем и Индией по вопросу создания совместных производств истребителей пятого поколения.

Однако сегодня создание сервисных СП, или СП, направленных на создание новых вооружений, не является основным направлением в рамках военно-технического сотрудничества России с другими странами. Формы такой интеграции различны: начиная от использования иностранных запасных частей, комплектующего оборудования до участия в акционерных капиталах иностранных компаний, либо продажи иностранным инвесторам доля акций в российских компаниях.

Особое внимание стоит уделить международному сотрудничеству в сфере авиастроения. Как отмечалось выше, доля экспорта авиационной техники в объеме мировых поставок равна 60-70% [33, с. 117]. Кроме того, у России в этой области целый ряд конкурентных преимуществ, и опыт в этой отрасли может положительно отразиться на развитии других отраслей военно-промышленного комплекса нашей страны.

В настоящее время продолжает сохраняться неопределенность в отношении стратегического выбора торговых партнеров. С точки зрения теории, России нужно ориентироваться на страны Запада – Европа, США. Такое партнерство могло бы способствовать внедрению российского бизнеса и, как итог влияния, в Европу. Это также могло бы послужить насыщению российского бизнеса передовыми технологиями, над которыми ведущие европейские страны давно работают вместе с США. Поэтому, партнерские отношения с этими странами было бы выгодно в плане объемов поставок. Но, учитывая нестабильную ситуацию в мире, сегодня Россия направляет весь свой интерес на Восток. Именно в Индию и Китай направляется наша продукция в больших объемах.

В этой связи конкурентная борьба за лидерство на мировом рынке ВВТ получила новые формы. В настоящее время государства используют весь свой арсенал методов – как экономических, так и неэкономических (политические). Именно поэтому сильно меняется содержание ВТС, появляются и развиваются его новые направления. Одним из таких направлений является переход стран-покупателей к приобретению ПВН на условиях оффсета [9, с. 164].

Оффсет для экономики нашей страны может стать не только дополнением к поставочному контракту, но и способом получить деньги за поставляемую продукцию военного назначения другим способом (т.е. не прямой оплатой). Поэтому, проблема обеспечения развития и эффективности оффсетной деятельности получила первостепенную роль.

Сложившаяся на мировом рынке ситуация показывает, что для нашей страны целесообразнее внедрить управление оффсетной деятельностью на макро- и микроуровнях (государство и отдельные предприятия-экспортеры). Опыт зарубежных стран подтверждает этот вывод.

Оффсет бывает прямым и непрямым (косвенным) [9, с. 196].

Прямой оффсет всегда ориентирован на развитие и рост оборонных возможностей страны-импортера.

Косвенный оффсет подразумевает наличие компенсационных сделок, осуществляемых страной-экспортером, в отраслях ВПК или других сферах экономики страны-импортера посредством внедрения оффсетных проектов, никак несвязанных с поставляемой продукцией военного назначения.

При этом на формирования направлений развития оффсетной деятельности российских предприятий, производящих вооружения и военную технику, оказывают воздействие мировые тенденции:

- рост числа государств, использующих оффсет при покупке продукции военного назначения;
- значительный рост расходов стран-экспортеров ПВН на исполнение оффсетных обязательств;
- ужесточение штрафных санкций за невыполнение условий оффсета и повышение требований к обеспечению гарантий его выполнения;
- ужесточение условий использования оффсета странами-импортерами продукции военного назначения;
- увеличение роли оффсетных программ при проведении тендеров на поставку ПВН.

Так как в России оффсетная деятельность еще не получила должного развития, то формирование ее основных направлений должно осуществляться на правительственном уровне, как, например, в США [57, с. 88]. Для России на сегодняшний день наиболее оптимальной формой оффсета было бы создание совместных производств различного направления с привлечением как российского, так и иностранного капитала, создание на территории им-



портеров сервисных центров, производств по сборке и ремонту российской ПВН, проведение совместных научных исследований (опять же отметим значимость создания СП с Индией и Китаем).

Вместе с тем, в текущих экономических условиях участие государства в оффсетах, касающихся реализации ВВТ, не только целесообразно, но и необходимо. Именно государство может оптимально регулировать данный процесс для реализации военно-стратегических, политических и экономических целей, а также в целях обеспечения национальной безопасности страны.

Большая часть проблем в сфере военно-технического сотрудничества в России обусловлена серьезными структурными различиями в экономике государства.

Одним из самых опасных элементов структурной диспропорции является зависимость производства ВВТ от экспорта, так как более 70% продукции военного назначения, произведенной в России, идет на экспорт.

Исходя из вышесказанного, можем сделать вывод, что решить проблему российской конкурентоспособности на мировом рынке ВВТ можно лишь при реализации комплекса мер. Так, например, внести изменения следует в систему управления военно-технического сотрудничества, в сферу оборонной промышленности, региональную политику.

Предлагаемые мероприятия позволят усилить единую государственную политику России на мировом рынке вооружений, оказать позитивное влияние на конкурентоспособность отечественной военной продукции, повысить международный престиж ВПК России.

Выводы по главе 3:

1. В настоящее время российский ВПК находится не в лучшем состоянии. Рост уровня коррупции, завышенные цены на ПВН, пробелы в системе управления, снижение уровня финансирования, несоблюдение сроков исполнения контрактов, рост импорта, снижение качества производимой продук-

ции – основные проблемы отрасли, стоящие перед государством и требующие незамедлительного решения.

2. Сегодня в России существует нормативно-правовая база, которая направлена на поддержку развития научных технологий и инноваций в оборонно-промышленном комплексе.

Кроме того, в настоящее время реализуется государственная программа вооружения на 2011-2020 годы представляющая собой комплекс мероприятий, согласованных по целям, задачам, направлениям развития, ресурсам и срокам выполнения. Они должны обеспечить поддержание необходимого уровня оснащения Вооруженных Сил современным вооружением, военной и специальной техникой, исходя из потребностей нового облика и требований нормативных документов, с учетом возможностей выделения государством необходимых финансовых средств промышленности для производства требуемых объемов ВВТ.

3. Основными направлениями совершенствования военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами являются создание совместных производств, направленных на производство нового вооружения, и развитие оффсетной деятельности.

Кроме того, нашей стране необходимо выработать стратегию диверсификации экспорта продукции военного назначения, как страновой, так и товарной.

Вместе с тем, России стоит расширить круг стран-покупателей: следует увеличить долю экспорта ВВТ в страны Запада.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В соответствии с целью и поставленными задачами выпускной квалификационной работы по результатам исследования были сделаны следующие выводы.

1. Мировой рынок вооружений представляет собой довольно сложную систему межнациональных политических, военных и экономических связей. Торговля оружием позволяет странам-экспортерам не только получать прибыль, но оказывать влияние на военно-политическую ситуацию в различных регионах мира, на политический курс стран-импортеров, увеличивать совокупный потенциал союзных государств, испытывать новые образцы вооружения, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

Мировой рынок ВВТ имеет свои особенности:

– длительный срок контрактов на поставку ВПН: из-за сильной привязки страны-импортера к стране-экспортеру ввиду заинтересованности в сервисе продукции, ее обслуживании, приобретении запчастей и боеприпасов;

– осуществление торговли ПВН на основе межгосударственных соглашений.

Однако, помимо легальных форм торговли активно развивается и нелегальный рынок ВВТ, объемы которого очень велики. Существует два вида нелегального рынка: «черный» и «серый».

Учитывая влияние на военно-политической арене страны-лидера по экспорту, возникает очень жесткая конкуренция на мировом рынке ВВТ. Однако конкуренция на данном рынке очень сильно отличается от других сфер мировой торговли. Торговля оружием осуществляется по решению национальных правительств, и, следовательно, основным фактором, влияющим на экспорт ПВН, являются решения правительств.

Ценообразование на мировом рынке вооружений и военной техники также сильно отличается от привычного формирования цен на внешнем рынке. На экспортную цену военной продукции влияет множество факторов:

- сложившаяся практика взаимоотношений с конкретным контрагентом, его реальные возможности по приобретению запрашиваемых комплексов оружия;

- специфика ведения ценовых переговоров;
- различный уровень цен на региональных рынках;
- международные отношения;
- политическая обстановка в регионе;
- взаимоотношения между импортером и экспортером.

Эти факторы формируют уровень спроса и предложения на рынке ВВТ, что влечет за собой установление определенной цены на ПВН.

Повышение эффективности рынка ВВТ происходит за счет используемых экономических, информационных и организационно-правовых механизмов при продвижении вооружений и военной техники на рынок.

Формирование рынка ВВТ очень сильно зависит от региональных и локальных военных конфликтов, потребности государств в новейшей продукции военного назначения для перевооружения национальной армии.

2. В настоящее время в мировой торговле оружием все большую роль приобретают поставки не только готовых изделий, но и запасных частей, продажа лицензий на производство новейших образцов, заключение соглашений, предусматривающих модернизацию военной техники, создание инфраструктуры по ее обслуживанию.

В список ведущих экспортеров обычных вооружений вошли Украина, Казахстан. Расширяют военный экспорт Израиль, Южная Корея, Швеция, Австрия, а также Индия, Китай, Аргентина, Бразилия.

Производство вооружений и военной техники характеризуется:

- наличием традиционных центров;

- интенсивным развитием «периферийных» военно-производственных центров в Европе, Азии, Латинской Америке, Африке и Австралии;

- со второй половины 1990-х годов наметившейся поставкой систем вооружения нового поколения и процессом переоснащения армий ряда стран новыми или модернизированными видами военной техники, хотя в целом мировое производство вооружений характеризуется сокращением объемов выпуска;

- активно идущими в настоящее время процессами структурной и организационной перестройки военно-промышленной базы ряда стран - членов НАТО, бывшего Варшавского договора и Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки.

3. Объем мирового рынка вооружений с 2012 по 2016 год достиг максимума со времен холодной войны. Россия – вторая после США страна-экспортер с долей рынка 23%.

Общий объем мирового экспорта ВВТ в 2009-2016 гг. оценивается в сумму 471,065 млрд долл.

В 2016 году Россия реализовала оружия и военной техники на сумму свыше 15 млрд долл. Поддержку отечественным производителям ВВТ должна оказать и программа перевооружения российской армии; за счет выделенных на нее средств производителям удастся поддержать конкурентоспособность продукции и на внешнем рынке.

4. Основные проблемы отрасли, стоящие перед государством и требующие незамедлительного решения:

- рост уровня коррупции;
- завышенные цены на ПВН;
- пробелы в системе управления;
- снижение уровня финансирования;
- несоблюдение сроков исполнения контрактов;
- рост импорта;
- снижение качества производимой продукции.

Кроме того, одной из проблем развития оборонно-промышленного комплекса является снижение уровня закупок ПВН для обеспечения национальной безопасности.

4. Для обеспечения нормального развития сектора военной промышленности нашей стране необходимо решить проблемы в развитии российской электронной базы, малотоннажной химии, радиоэлектронике, специальной металлургии на федеральном уровне в рамках издания соответствующих нормативно-правовых актов, федеральных целевых программ и государственно-частного партнерства. Помимо этого, следует внести изменения в систему управления в отрасли.

Основными направлениями совершенствования военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами являются создание совместных производств, направленных на производство нового вооружения, и развитие оффсетной деятельности.

Также, России стоит пересмотреть стратегию диверсификации экспорта продукции военного назначения, как страновой, так и товарной. В связи с чем необходимо расширить круг стран-покупателей: следует увеличить долю экспорта ВВТ в страны Запада.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 9 июля 1999 г. №160-ФЗ: в ред. от 5 мая 2017 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

3. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ: в ред. от 30 июля 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

4. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса» [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 15 мая 2016 г. №425-8: в ред. от 31 марта 2017 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

5. Агибалова, Л.С. Позиционирование России на мировом рынке вооружений [Текст] / Л.С. Агибалова // Инновационные процессы в научной среде. – М., 2017. – С. 11-13.

6. АО «Рособоронэкспорт» [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – Продукция. – М., 2016. – Режим доступа: <http://roe.ru/catalog/>.

7. Арбатов, А.Г. Безопасность: российский выбор [Текст] : учебное пособие / А.Г. Арбатов. – М., 2015. – 226 с.

8. Артяков, В.В. Военно-техническое сотрудничество России на рубеже веков [Текст] : учебное пособие / В.В. Артяков, С.В. Чемезов, В.В. Бандурин, Н.Э. Есиповский, А.В. Коровников. – М., 2014. – 396 с.

9. Артяков, В.В. Оффсетная деятельность субъектов военно-технического сотрудничества: проблемы и перспективы развития [Текст] : учебное пособие / В.В. Артяков, С.В. Чемезов. – М., 2016. – 328 с.

10. Артяков, В.В. Стратегия развития системы военно-технического сотрудничества России [Текст] : учебное пособие / В.В. Артяков, С.В. Чемезов – М., 2016. – 118 с.

11. Батьковский, М.А. Инновационное развитие системы вооружения [Текст] / М.А. Батьковский // «Новая наука: опыт, традиции, инновации». – 2017. – № 3. – С. 93-97.

12. Бельянинов, А.Ю. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами: настоящее и будущее [Текст] : учебное пособие / А.Ю. Бельянинов. – М., 2014. – 202 с.

13. Борисова, И.И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности [Текст] : учебно-методическое пособие / И.И. Борисова. – Нижний Новгород, 2010 – 72 с.

14. Вооружение, разоружение, международная безопасность. Ежегодник СИПРИ, 2016 // Стокгольмский международный институт исследований проблем мира. ИМЭМО РАН. – Москва, 2017. – 770 с.

15. Гаврикова, А.В. Укрепление позиций России на мировом рынке вооружения как фактор ее экономического развития [Текст] / А.В. Гаврикова, Р.Р. Муратов, С.К. Галиуллин // Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: сборник трудов VIII Всероссийской научно-практической интернет-конференции. – Уфа, 2014. – С. 298-301.

16. Гейнце, Э.А. Разработка способов диагностирования стабилизаторов танкового вооружения, автоматической коррекции демпфирования приводов наведения стабилизатора вооружения [Текст] / Э.А. Гейнце, А.В. Зу-



барь, А.В. Решотка, А.С. Панин // Интернет-журнал «Науковедение». – 2017. – №1 (38). – С. 40.

17. Герчикова, И.Н. Менеджмент [Текст] : учебник для вузов / И.Н. Герчикова. – М., 2015. – 499 с.

18. Данилов, О.Э. Задачи и направления развития систем испытаний образцов военного вооружения и специальной техники [Текст] / О.Э. Данилов, Е.М. Волотов, И.А. Зенков // Научные чтения по авиации, посвященные памяти Н.Е. Жуковского. – 2016. – № 4. – С. 255-257.

19. Есин, В.И. Влияние технологических факторов на параметры стратегической стабильности и режима контроля над вооружениями [Текст] / В.И. Есин // Россия и Америка в XXI веке. – 2016. – № 2. – С. 3-9.

20. Зацепин, В. Оборонная промышленность не поддержала экономику [Текст] / В. Зацепин // Экономическое развитие России. – 2016. – № 5 – С. 61-65.

21. Зименков, Р.И. США на мировом рынке вооружений: проблемы и перспективы [Текст] / Р.И. Зименков // Инвестиции в России. – 2015. – № 8 (247). – С. 9-15.

22. Каменев, П.Б. Китай на мировом рынке вооружений [Текст] / П.Б. Каменев // Азия и Африка сегодня. – 2015. – № 11. – С. 12-18.

23. Кислов, А.Н. Россия и международный рынок оружия [Текст] : учебное пособие / А.Н. Кислов, А.В. Фролов. – М., 2013. – 126 с.

24. Клинов, В.Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен [Текст] : учебное пособие / В.Г. Клинов. – М., 2014. – 156 с.

25. Ковалев, А.В. Совершенствование системы развития теории и практики планирования и управления вооружением в ВС РФ [Текст] / А.В. Ковалев // Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. – 2015. – № 1 (35). – С. 89-93.

26. Козырин, А.Н. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование [Текст] : Учебник для вузов / А.Н. Козырин. – М., 2015. – 446 с.

27. Кондратьев, В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс / [Текст] : Учебник для вузов / В.Б. Кондратьев. – М., 2015. – 552 с.

28. Костиогло, В. Экспорт вооружений во внешнеэкономической деятельности РФ [Текст] / В. Костиогло // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2015. – № 9. – С. 97-102.

29. Кошкин, Р.П. Некоторые аспекты в области торговли оружием [Текст] / Р.П. Кошкин, А.Н. Павлов // Оборонный комплекс – техническому прогрессу России. – 2015. – № 1. – С. 66-74.

30. Кравчук, П.В. Анализ процесса управления производством вооружения и военной техники в зарубежных странах [Текст] / П.В. Кравчук // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. – Нижний Новгород, 2016. – С. 86-92.

31. Кулик, Ю.П. Характеристика состояния и тенденции развития теневой экономики России на современном этапе [Текст] / Ю.П. Кулик // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 1. – С. 38-45.

32. Леонович, А.Н. Военная промышленность Российской Федерации в конце XX – начале XXI века [Текст] / А.Н. Леонович // Вестник Волгоградского университета. Серия 3: Экономика, экология. – 2014. – № 5. – С. 90-98.

33. Леонович, А.Н. Объединение компаний производителей вооружения и военной техники: этапы, особенности развития в США, Западной Европе и Российской Федерации [Текст] / А.Н. Леонович // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2014. – № 9-2. – С. 105-117.

34. Лященко, В.П. Маркетинг в сфере торговли оружием [Текст] : учебное пособие / В.П. Лященко. – М., 2014. – 248 с.
35. Лященко, В.П. Торговля оружием: маркетинг, лизинговые операции, офсетные сделки, лицензионные соглашения [Текст] : учебное пособие / В.П. Лященко. – М., 2014. – 324 с.
36. Мазур, А.А. Основные направления деятельности государственных иностранных представительств на мировом рынке вооружений [Текст] / А.А. Мазур // Успехи современной науки. – 2016. – № 9. – С. 45-47.
37. Мазур, А.А. Роль и место России на мировом рынке вооружений и военной техники [Текст] / А.А. Мазур // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2016. – № 9. – С. 187-195.
38. Макаров, М.С. Мировой рынок вооружений [Текст] / М.С. Макаров // Модернизация экономики России на новом этапе развития: сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2014. – С. 37-40.
39. Малинецкий, Г.Г. Технологии будущего и вооружения России [Текст] / Г.Г. Малинецкий // Стратегическая стабильность. – 2014. – № 4 (69). – С. 21-29.
40. Мельков, С.А., Перенджиев, А.Н. Террористическая угроза и «теневая экономика»: есть ли связь? [Текст] / С.А. Мельков, А.Н. Перенджиев // «Власть». – 2016. – № 10. – С. 175-178.
41. Министерство обороны Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – Финансово-экономическая деятельность. – М., 2016. – Режим доступа: <http://mil.ru/fea/index.htm>.
42. Мурысев, А.А. Характеристика особенностей промышленного рынка вооружений и военной техники Российской Федерации [Текст] / А.А. Мурысев // Маркетинговое сопровождение промышленных товаров российского происхождения на рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки: сборник научных трудов. – М., 2016. – С. 285-296..

43. Ноздрева, Р.Б. Международный маркетинг [Текст] : учебник для вузов / Р.Б. Ноздрева. – М., 2014. – 584 с.

44. Подчуфаров, Ю.Б. К проектированию комплексов управляемого вооружения [Текст] / Ю.Б. Подчуфаров, Е.Б. Спирин, С.Н. Вожакин // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. – 2015. – № 2. – С. 67-70.

45. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] : учебник для вузов / М. Портер. – М., 2011. – 453 с.

46. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – Промышленность. – М., 2009-2017. – Режим доступа: <http://government.ru/govworks/section/1925/>.

47. Ревенко, Л.С. Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков [Текст] : учебное пособие / Л.С. Ревенко. – М., 2010. – 234 с.

48. Рязанов, А.А. Особенности реализации государственной конкурентной политики России в сфере экспорта вооружений [Текст] / А.А. Рязанов // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях: сборник трудов II международной научно-практической конференции в 2-х частях. – М., 2016. – С. 944-954.

49. Сафранчук, И.С. Российско-китайское сотрудничество и проблемы экспортного контроля [Текст] : учебное пособие / И.С. Сафранчук. – М., 2013. – 296 с.

50. Скрынченко, Б.Л. Развитие военной экономики [Текст] / Б.Л. Скрынченко // Вестник Московского Университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2015. – № 1 (12). – С. 57-61.

51. Совет Федерации Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – Аналитические материалы. – М., 2009-2017. – Режим доступа: <http://www.council.gov.ru/activity/analytics/>.

52. Толмачев, П.И. Современные тенденции высокотехнологичных секторов в мировой экономике на примере рынка вооружений и военной техники [Текст] : учебник для вузов / П.И. Толмачев. – М., 2016. – 656 с.

53. Тулякова, И.Р. Позиция России на мировых оружейных рынках [Текст] / И.Р. Тулякова // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2015. – № 2. – С. 116-131.

54. Фарамазян, Р.А. Трансформация военной экономики в XX и начале XXI века: Исследование [Текст] : учебник для вузов / Р.А. Фарамазян. – М., 2010. – 522 с.

55. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – Россия в цифрах. – М., 2009-2016. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

56. Федюшко, Д. Бронетанковая оборона: Россия удерживает свою позицию на мировом рынке тяжелой техники [Текст] / Д. Федюшко // Военно-техническое сотрудничество. – 2016. – № 4. – С. 58-62.

57. Хмелев, И.Б. Роль офсетных соглашений в продвижении продукции на мировом рынке вооружений [Текст] / И.Б. Хмелев // Транспортное дело России. – 2016. – № 5. – С. 86-89.

58. Циплин, В.Г. Не втягиваясь в навязанную гонку вооружений... [Текст] / В.Г. Циплин // Проблемы Российской цивилизации и методики преподавания истории. – 2016. – № 8. – С. 170-177.

59. Чемезов, С.В. Стратегический менеджмент ОПК и ВТС России [Текст] : учебное пособие / С.В. Чемезов. – М., 2013 – 110 с.

60. Чжэн, И. Тенденции сотрудничества Китайской Народной Республики и Российской Федерации в сфере военной и ядерной безопасности [Текст] / И. Чжэн // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 4-2 (58). – С. 139-143.

61. Шмарловская, Г.А., Леонович, А.Н. Мировой военно-промышленный комплекс: особенности централизации капитала, торговли вооружением и военной техникой [Текст] / Г.А. Шмарловская, А.Н. Леонович // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 2(67). – С. 34-49.

62. Шутемов, А.С. Военная техника и вооружение в региональных конфликтах 1950-1960-х гг.: противостояние между СССР и США [Текст] /

А.С. Шуметов // Общество: философия, история, культура. – 2016. – № 5. – С. 68-69.