

12. Global Imbalances: Time for Action / A. Ahearne [et al] // Peterson Institute for International Economics [Electronic resource]. — 2007. — Mode of access: <http://www.iie.com/publications/pb/pb07-4.pdf>. — Date of access: 28.11.2012.

13. *Buira, A.* The IMF and the Adjustment of Global Imbalances/G24 Technical group Meeting / A. Buira, M. Abeles. — Geneva, 2006.

14. *Пищик, В.Я.* Эволюция режимов валютного курса в современных условиях / В.Я. Пищик // Банк. дело. — 2011. — № 2. — С. 17—20.

Статья поступила в редакцию 19.12.2012 г.

А.Н. Леонович

Военная академия Республики Беларусь (Минск)

РЫНКИ ООУРУЖЕНИЯ И ОУЕННОЙ ТЕХНИКИ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

В статье представлена классификация рынка вооружения и военной и техники; выделено, что является военным товаром на рынке ВВТ; показаны основные элементы рынка ВВТ; определены основные функции данного рынка, а также особенности и отличия его от рынка гражданской продукции. Рассмотренные в статье аспекты позволяют раскрыть теоретико-методологические основы формирования и функционирования рынка вооружения и военной техники.

The article represents weapons and equipment market classification; the main military product of weapons and equipment market is pointed out; the key elements of weapons and equipment market are shown. The most essential functions of this market are determined. The peculiarities and distinguishing features are pointed out in comparison with the civilian market. The revealed questions help to come out the theoretical and methodological basis of weapons and equipment market organizing and functioning.

Военно-промышленные комплексы (ВПК) крупных стран, претендующих на роль мировых лидеров, имеют стратегическое значение, так как являются источниками экономического роста, особенно в высокотехнологичной сфере, и участвуют в обеспечении национальной безопасности государства.

Реализация экономических интересов субъектов военно-промышленного комплекса осуществляется на рынках вооружения и военной техники (ВВТ).

Прежде чем выяснить сущность и содержательную сторону рынка ВВТ, целесообразно уточнить, что является военным товаром на данном рынке. В современных научных изданиях к понятию «военный товар» относят ВВТ, продукцию двойного назначения и чисто гражданскую продукцию, предназначенную для обеспечения Вооруженных Сил.

По мнению автора, представляется правомерным, во-первых, ограничить понятие «военный товар» понятием «вооружение и военная техника», во-вторых, определить понятие «вооружение и военная техника» как часть продукции военного назначения, включающую образцы, комплексы и системы различных видов оружия и средств обеспечения его боевого применения, в том числе средства доставки, системы наведения, пуска, управления, а также другие специальные технические средства, предназначенные для оснащения вооруженных сил, боеприпасы и их компоненты, запасные части, приборы и комплектующие изделия к приборам, учебное оружие (макеты, тренажеры и имитаторы различных видов вооружения и военной техники) [1, с. 209].

Достоинством такого подхода является то, что создаются предпосылки для определения доли военной продукции в валовом внутреннем продукте, а также степени участия военно-промышленного комплекса в международных военно-экономических отношениях.

Современный рынок ВВТ — это сложная система, которая может быть рассмотрена с различных точек зрения. Для дальнейшего исследования и понимания данного рынка правомерно осуществить его классификацию, используя следующие критерии: территориальный или географический, правовой статус, механизм функционирования, степень предлагаемого ассортимента ВВТ; соотношение спроса и предложения ВВТ, степень технологичности, степень индустриального и экономического развития государств, типы потребностей, уровень продвижения ВВТ, вид вооружения и военной техники.

По территориальному или географическому критерию рынки целесообразно сгруппировать:

- на национальный рынок ВВТ;
- региональный рынок ВВТ. Это система международных военно-экономических отношений в области купли-продажи вооружения и военной техники в масштабах коалиции (блоков) государств, например европейских и ближневосточных стран, стран НАТО и т.д.;
- мировой рынок вооружения и военной техники.

По критерию правового статуса:

- легальный рынок — это рынок, на котором поставки ВВТ осуществляются в соответствии с нормами международного права и национального законодательства;
- полулегальный (серый) рынок — рынок, на котором поставки ВВТ осуществляются в нарушение норм международного права и национального законодательства, но с условием обязательного участия в сделке государственного аппарата страны-продавца;
- нелегальный (черный) рынок — рынок, на котором поставки ВВТ осуществляются в нарушение норм международного права и национального законодательства и без санкций государственных органов.

Полулегальный и нелегальный обычно выделяют как теневой рынок.

По критерию механизма функционирования:

- свободный рынок — это рынок, в пределах которого ВВТ покупается и продается в условиях свободной конкуренции;
- регулируемый рынок — это рынок, в пределах которого государство и международные организации регулируют осуществление сделок с ВВТ.

По критерию степени предлагаемого ассортимента ВВТ:

- совокупный рынок ВВТ — охватывает весь спектр предлагаемого вооружения и военной техники;
- частичный рынок — ограничен рамками определенной номенклатуры ВВТ.

По критерию соотношения спроса и предложения ВВТ:

- дефицитный рынок — это рынок, на котором спрос на ВВТ превышает предложение;
- равновесный рынок — это рынок, на котором спрос на ВВТ равен предложению;
- избыточный рынок — это рынок, на котором предложение военного товара превышает спрос.

По критерию степени технологичности ВВТ (данный критерий выделен с использованием материалов [2, с. 67—69]):

- рынок базовых товаров — это рынок, который специализируется главным образом на низкотехнологичном ВВТ (соотношение расходов на НИОКР к стоимости производства ПВН менее 1 %);

- рынок трудоемкой конечной продукции и полуфабрикатов — рынок, который специализируется на ВВТ среднетехнологического уровня (соотношение затрат на НИОКР к стоимости ПВН более 1 %, но менее 4 %);

- рынок высокотехнологического ВВТ — это рынок, который специализируется на современных системах вооружения и военной техники (соотношение расходов на НИОКР к стоимости ПВН более 4 %).

По критерию степени индустриального и экономического развития государств:

- рынки развитых стран: США, Канады, развитых стран Европы (Франция, Германия, Великобритания, Италия, Нидерланды, Швеция, Швейцария), Израиля, ряда «новых индустриальных стран», а также России. Эти страны ориентированы на закупки самого современного ВВТ;

- рынки богатых развивающихся стран Ближнего Востока и новых индустриальных стран, Китая, Индии, стран с переходной экономикой, некоторых государств Африки и Латинской Америки;

- рынки слаборазвитых, бедных государств Азии, Африки и Латинской Америки.

По критерию типов потребностей (критерий выделен на основании материалов [3]):

- регулярные рынки, на которых осуществляются закупки в целях плановой замены морально и/или физически устаревшего вооружения и военной техники;

- окказиональные рынки, на которых закупки производятся в случае вовлеченности импортера в вооруженный конфликт или при наличии значительной угрозы возникновения такого конфликта.

По критерию уровня продвижения ВВТ:

- первичный рынок, который формируют производители (продавцы) и покупатели, заключающие прямые контракты и договоры на закупку произведенных товаров;

- вторичный рынок, который образуют компании и государства-посредники, приобретающие товары военного назначения для последующей перепродажи в целях получения прибыли от реэкспорта. Кроме того, на вторичном рынке реализуются излишки ВВТ.

По критерию видов вооружения и военной техники:

- ядерное вооружение;
- ракетно-космическое вооружение;
- военная авиационная техника;
- вертолетная техника;
- беспилотные летательные аппараты;
- военно-морская техника;
- средства противовоздушной обороны;
- бронетанковая техника;
- ракетно-артиллерийское вооружение;
- радиоэлектронная техника;
- другие системы вооружения и военной техники.

Правоммерно подробно остановиться на выяснении сущности и содержания рынков ВВТ, которые классифицированы по географическому критерию, в том числе на характеристике процессов формирования и функционирования национального рынка ВВТ и мирового рынка ВВТ.

Национальный рынок ВВТ — это система военно-экономических отношений в области купли-продажи вооружения и военной техники в пределах одной отдельно взятой страны. Производителями и продавцами здесь являются предприятия ВПК, а покупателями — силовые министерства от имени государства.

Любой рынок предполагает наличие основных элементов, которыми на рынке вооружения и военной техники являются: спрос на ВВТ, предложение ВВТ, цена на ВВТ и конкуренция на рынке ВВТ (определены автором).

Спрос на ВВТ определяется внутренними и внешними факторами.

Среди внутренних факторов, влияющих на изменение спроса, правомерно выделить следующие: военно-экономические возможности государства; уровень и структура военных расходов государства; изменение внутривластного положения государства, коалиции государств; перевооружение Вооруженных Сил; проведение военных реформ; способы ведения боевых действий; численность и структура подготовки военных кадров; качество собственных ВВТ.

Среди внешних факторов, влияющих на изменение спроса на ВВТ, целесообразно выделить следующие: изменение мировой геополитической обстановки; совершенствование средств вооруженной борьбы; уровень военной опасности; мировые военные расходы; военно-политическая и военно-экономическая ситуация в мире и регионе; отношения с соседними странами; качество ВВТ иностранных государств.

Среди факторов, влияющих на *предложение*, правомерно выделить следующие: техника и технологии, применяемые в производстве; количество и масштабы военного производства; научно-технический потенциал государства; уровень НИОКР и их количество; величина спроса на ВВТ.

Правомерно отметить, что каждый элемент рыночного механизма тесно связан с *ценой*, которая является основным индикатором спроса и предложения. Цена определяет спрос, конкурентное преимущество, стратегию поведения субъекта рынка ВВТ.

На цену вооружения и военной техники влияют следующие факторы: издержки на производство ВВТ, включая субсидии производителю, налоги и пошлины; срок, в течение которого ВВТ были складированы или эксплуатировались перед продажей, и их техническое состояние; переговоры между поставщиком и получателем; конкуренция между поставщиками; возможности поставщика получить экспортную поддержку от правительства; связанная помощь; офсетные соглашения.

Специфика военного товара состоит в том, что, как правило, выбор формулы цены, проведение стоимостного анализа, определение размера прибыли осуществляются в ходе переговоров между межгосударственными военно-закупочными органами и поставщиками. В результате фактическая цена на идентичные или аналогичные системы оружия может изменяться для разных покупателей. В связи с этим правомерен вывод о том, что цена на рынке ВВТ не всегда играет решающую роль.

Вместе с тем правомерно отметить, что цена оказывает существенное влияние на один из важнейших элементов на рынке ВВТ, которым является *конкуренция*. Конкуренция развивается между производителями и между потребителями. Конкуренция между производителями — это соперничество между военно-промышленными компаниями за лучшие условия производства, реализации ВВТ, получение максимальной прибыли. Конкуренция между покупателями — это конкуренция за более выгодные условия приобретения ВВТ.

На рынке ВВТ преобладают разнообразные способы *неценовой конкуренции*. Основными ее видами являются следующие: научно-техническое соперничество; торговое соперничество, борьба за потребителя, интенсификация сервисного, особенно послепродажного, обслуживания потребителей и т.д.

Особым методом неценовой конкуренции является расширение использования офсета и связанного кредита.

Наряду с этим на рынке ВВТ распространена недобросовестная конкуренция, которая может проявляться: через навязывание (поддержание) цен или других несправедливых условий сделки для получения высокой прибыли; устранение конкурентов; постоянно усиливающееся давление на торговых партнеров со стороны различных государственных структур; введение барьеров для доступа на рынок другим военно-промышленным компаниям; дискриминация конкурента.

При исследовании рынка ВВТ необходимо выделить его функции. Рынок вооружения и военной техники имеет следующие функции (функции определены автором с использованием материалов [4; 5, с. 90; 6, с. 65—67]):

1. Информационная функция. Она реализуется через систему целого ряда экономических показателей (номенклатура, качество, количество вооружения и военной техники, цены) и неэкономических показателей (государственная программа вооружения и военной техники, государственный оборонный заказ, военная доктрина, концепция национальной безопасности). Рынок предоставляет определенную информацию по ВВТ.

2. Посредническая функция. Рынок ВВТ соединяет в единую систему экономически обособленных производителей и покупателей ВВТ.

3. Регулирующая функция. Посредством колебаний спроса, предложения, цен на ВВТ рынок перераспределяет огромные ресурсы на производство тех военных товаров, которые наиболее востребованы определенный период времени государством для обеспечения военной безопасности.

4. Ценообразующая функция. Цена на рынке ВВТ, как и на любом другом рынке, формируется под воздействием спроса, предложения и конкуренции. Вместе с тем ценообразование, как отмечалось, имеет свои особенности.

5. Стимулирующая функция. Рынок ВВТ побуждает производителей минимизировать свои затраты, предоставлять покупателю необходимые товары, заботиться об экономии затрат на приобретение систем ВВТ, соизмерять уровень спроса, потребительские возможности с уровнем развития национальной экономики и экономическими возможностями государства. Данный рынок в связи с ростом цен на ВВТ стимулирует предприятия ВПК к обновлению производственных мощностей, номенклатуры продукции, повышению ее конкурентоспособности, появлению новых производителей ВВТ.

6. Организационная функция. Благодаря рынку ВВТ формируются международные кооперационные связи между производителями ВВТ, необходимые для достижения совместных целей и задач; осуществляется согласование и балансирование интересов субъектов ВПК; создаются крупные военно-промышленные компании, стратегические альянсы и другие интегрированные структуры.

7. Функция оптимизации ресурсов. В рамках ВПК сосредоточиваются кадровые, финансовые, информационные и материальные ресурсы; рынок стимулирует их эффективное распределение и использование, концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях развития ВПК, ускорение их кругооборота в рамках экономической системы.

8. Инновационная функция. В национальных ВПК проводятся фундаментальные и прикладные разработки в сферах инновационных технологий и современных технических систем, результатом использования которых становятся новые образцы ВВТ, разнообразная конкурентоспособная наукоемкая продукция военного и гражданского назначения.

9. Функция дифференциации товаропроизводителей. Рынок ВВТ расслаивает, дифференцирует производителей вооружения и военной техники, способствует укреплению и процветанию наиболее эффективных, ослаблению и разорению тех, чья продукция не соответствует жестоким требованиям рынка.

10. Социальная функция. Рынок способствует росту заработной платы на предприятиях ВПК, реализации социальных потребностей работников ВПК, осуществлению профессионального роста кадров, улучшению условий труда и быта.

11. Функция содействия устойчивому экономическому росту. Создается конечный военный продукт для собственных вооруженных сил, других воинских формирований национального государства; расширяется совокупный спрос и предложение; формиру-

ется мультипликационный эффект благодаря изменению военных расходов; минимизируются издержки и максимизируется прибыль.

12. Функция развития экспортного потенциала страны. Мировой рынок способствует расширению реализации продукции, наращиванию экспортной выручки, что способствует росту ВВП.

13. Функция обеспечения национальной безопасности. Производство ВВТ для ВС и других воинских формирований обеспечивает военную безопасность и обороноспособность государства, мобилизацию экономики, создает ВВТ, способствующие стратегическому сдерживанию; предотвращает угрозы, связанные с глобализацией военной экономики.

14. Функция расширения геоэкономических интересов производителей ВВТ. Рынок способствует реализации военно-экономических интересов за пределами страны посредством участия в международных военно-экономических отношениях, содействует продвижению продукции военно-промышленных компаний на мировые рынки ВВТ.

Таким образом, анализ содержательной стороны национального рынка ВВТ позволяет выделить ряд особенностей функционирования рынка вооружения и военной техники по сравнению с гражданским рынком. Среди них следующие (определены автором с использованием материалов [7, с. 22—23; 8]):

- ценность военных товаров по своему предназначению прямо или косвенно служит целям уничтожения людей и материальных результатов;
- инициатива разработки новых военных товаров принадлежит, как правило, покупателю;
- покупатель на гражданском рынке приобретает обычно готовый товар. На военном рынке чаще всего продается способность производителя выпустить определенную продукцию с заданными характеристиками к определенному сроку;
- гражданский рынок предоставляет покупателю широкий выбор однотипных товаров. В военной сфере спектр товаров значительно уже, иногда он включает в себя только уникальную продукцию;
- спрос на ВВТ реализуется через государственный оборонный заказ и определяется не ценой, а прежде всего характером имеющихся угроз и интересами государства или интеграционного объединения;
- производство продукции для нужд обороны пронизывает все отрасли и компании экономики страны, которые функционируют в целях удовлетворения только спроса на ВВТ или одновременно спроса на ВВТ и гражданскую продукцию, потребителями которой являются и воинские формирования;
- количество производителей и покупателей военных товаров одной номенклатуры в рамках одного государства ограничено. Обычно функционирует несколько крупных фирм-производителей конечной военной продукции. Военное производство является олигопольным;
- рыночная информация на рынке ВВТ имеет ограниченное распространение, в том числе используется грифованная информация;
- разработка и производство вооружения и военной техники на мировом рынке происходят в условиях жесткой конкуренции с иностранными производителями аналогичной продукции. Это ведет к специализации тех или иных компаний в придании особых потребительских характеристик предлагаемым видам ВВТ;
- военное производство является наукоемким и требует проведения широкомасштабных НИОКР и первоочередного внедрения достижений научной мысли в производство военных товаров;
- развитие рынка вооружения и военной техники стимулирует развитие международной производственной кооперации и интеграции различных сфер хозяйства, что способствует передаче ноу-хау из военных отраслей в гражданские.

Экономические отношения, складывающиеся в рамках ВПК, не ограничиваются внутренним рынком, а выходят за пределы государственных границ на мировой рынок ВВТ.

Мировой рынок вооружения и военной техники — это система международных военно-экономических отношений между государствами, представленными соответствующими подразделениями, военно-промышленными корпорациями в области купли-продажи ВВТ.

Функционирование мирового рынка ВВТ находится под воздействием ряда внешних факторов: циклических изменений мировых цен на нефтепродукты, энергоносители, цветные металлы; финансовых кризисов, войн и локальных конфликтов, миротворческих операций и операций по поддержанию мира, в том числе под эгидой ООН.

Функциональная роль мирового рынка ВВТ состоит в увеличении объема экспорта вооружения и военной техники и получении соответствующей прибыли. Помимо этого, продажа вооружения и военной техники является важным инструментом внешней политики, способствующим продвижению интересов страны-экспортера по всему миру, и соответствующим образом воздействует на политический курс стран — импортеров ВВТ.

Таким образом, в статье определено, что является товаром на рынке ВВТ, показаны основные элементы и выделены функции данного рынка. В результате анализа содержательной стороны рынка ВВТ представлены его отличия от рынка гражданской продукции. Рассмотренные в статье аспекты позволяют раскрыть теоретико-методологические основы формирования и функционирования рынка вооружения и военной техники.

Л и т е р а т у р а

1. Военно-техническое сотрудничество России на рубеже веков / под общ. ред. С.В. Степашина — М.: Финансовый контроль, 2002. — 227 с.
2. *Ляшенко, В.П.* Торговля оружием: оборонно-промышленная политика и рынок, деятельность оборонного предприятия, оборонное производство ближайшего будущего / В.П. Ляшенко. — М.: Экономика, 2009. — 350 с.
3. *Макиенко, К.* Регулярный и окказиональный рынки ВВТ / К. Макиенко // Экспорт вооружений [Электронный ресурс]. — 1999. — Режим доступа: http://www.cast.ru/journal/1999/1_1999vvt/. — № 1.
4. *Спиридонов, В.Н.* Оборонно-промышленный комплекс в регионе: роль, основные направления развития, механизм управления: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.Н. Спиридонов. — Воронеж, 2006.
5. *Чернов, М.И.* Военно-экономический потенциал государства и роль оборонно-промышленного комплекса в его обеспечении / М.И. Чернов // Вестн. Воен. ун-та. — 2008. — № 3.
6. Экономическая теория: учеб. пособие / В.Г. Ольшевский [и др.]. — Минск: ВА РБ, 2008.
7. Военная экономика: учеб. / под ред. С.А. Бартенева и С.В. Трухачева. — М.: Акад. ГШ ВС РФ, 2003. — 355 с.
8. *Харламов, А.В.* Военная экономика как фактор роста национального хозяйства: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / А.В. Харламов. — М., 2001.

Статья поступила в редакцию 20.12.2012 г.