

Военная академия Республики Беларусь

**Военный университет Министерства
обороны Российской Федерации**

**Академия проблем военной экономики
и финансов (Российская Федерация)**

ВОЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

*Утверждено Министерством обороны
Республики Беларусь*

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора С. Ф. Викулова
доктора экономических наук, профессора В. П. Хорева
кандидата экономических наук, доцента А. Н. Леоновича

**Минск
ВА РБ
2018**

УДК 338.245
ББК 68.7
В63

Авторский коллектив:

С. Ф. Викулов, В. П. Хорев, И. В. Чистов, Г. А. Шмарловская, А. Н. Леонович, Н. В. Кандыбко, А. А. Косенко, А. В. Паутова, М. А. Бабешин, С. Е. Закутнев, Г. В. Бабкин, А. С. Карпов, К. В. Карпова, В. М. Кашайкин, А. М. Кушир, В. П. Николаев, Д. Я. Харитонов, А. А. Хачатурян, К. С. Хачатурян, Т. А. Югай, Д. А. Заброцки, А. Е. Николаев, А. Л. Стифеев, А. И. Тарасов, Т. Н. Чертова, А. И. Лантнев, Н. С. Тихонович

Рецензенты:

заведующая Отделом военно-экономических исследований безопасности Центра международной безопасности национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова РАН, доктор экономических наук, *Л. В. Панкова;*

заведующий лабораторией Федерального государственного бюджетного учреждения науки «Центральный экономико-математический институт Российской академии наук» доктор экономических наук, профессор *Е. Ю. Хрусталеv;*

заведующий сектором мировой экономики Института экономики НАН Республики Беларусь член-корреспондент НАН РБ, доктор экономических наук, профессор *В. Ф. Медведев;*

кафедра «Организация финансовой деятельности войск» военно-технического факультета Белорусского национального технического университета (начальник кафедры полковник *В. А. Тронеv*)

Военная экономика : учеб. / С. Ф. Викулов [и др.] ; под общ. ред. В63 С. Ф. Викулова, В. П. Хорева, А. Н. Леоновича ; ВА РБ ; Военный университет МО РФ ; Академия проблем военной экономики и финансов. – Минск : ВА РБ, 2018. – 460 с.
ISBN 978-985-544-676-8

Учебник подготовлен авторским коллективом ученых Российской Федерации и Республики Беларусь. В нем изложены основные закономерности развития военно-экономических отношений в процессе формирования военно-экономического потенциала, производства, распределения, обмена и потребления вооружения и военной техники, других предметов военного назначения и услуг в целях материального и финансового обеспечения военной организации государства при эффективном использовании ограниченных военно-экономических ресурсов, современные проблемы военных финансов, экономики вооруженных сил.

Учебник предназначен для слушателей и курсантов высших военных учебных заведений Российской Федерации и Республики Беларусь при подготовке по дисциплине «Военная экономика».

УДК 338.245
ББК 68.7

ISBN 978-985-544-676-8

© УО «Военная академия Республики Беларусь», 2018
© ФГКВУО ВО «Военный университет Министерства обороны Российской Федерации», 2018
© РОО «Академия проблем военной экономики и финансов», 2018

Авторский коллектив:

С. Ф. Викулов – президент академии проблем военной экономики и финансов, профессор кафедры управления экономикой производства и ремонта вооружения и техники Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации (гл. 10);

В. П. Хорев – заведующий кафедрой экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации (гл. 1);

И. В. Чистов – заведующий кафедрой управления экономикой производства и ремонта вооружения и техники Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации (гл. 12.1, 12.2);

Г. А. Шмарловская – профессор кафедры международного бизнеса факультета международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (гл. 11);

А. В. Паутова – начальник научно-исследовательской лаборатории обобщения научной информации Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Почетный работник науки и техники Российской Федерации (гл. 1);

Н. В. Кандыбко – начальник научно-исследовательского центра Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор (гл. 5, 6.1);

С. Е. Закутнев – профессор кафедры управления экономикой производства и ремонта вооружения и техники Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор (гл. 7.1, 12.1, 12.2);

А. А. Хачатурян – профессор кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации (гл. 2, 4);

К. С. Хачатурян – профессор кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор (гл. 4);

А. М. Кушниц – профессор кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор (гл. 9);

Т. А. Югай – профессор кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, доцент (гл. 10);

Д. А. Заброцки – первый заместитель начальника главного финансово-экономического управления Министерства обороны (гл. 6.2, 7.2);

Д. Я. Харитонов – профессор кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации (гл. 3);

А. А. Косенко – исполнительный директор Академии проблем военной экономики и финансов, кандидат технических наук, доцент (гл. 5, 6.1, 12.1, 12.2);

А. Н. Леонович – заместитель начальника кафедры социальных наук учреждения образования «Военная академия Республики Беларусь, кандидат экономических наук, доцент (6.2, 7.2, 11.2, 11.3, 12.1, 12.3, 13).

В. П. Николаев – профессор кафедры управления экономикой производства и ремонта вооружения и техники Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент (гл. 12.1, 12.2);

А. С. Карпов – доцент кафедры экономической теории и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент (гл. 14);

В. М. Кашайкин – доцент кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент (гл. 9);

А. И. Тарасов – доцент кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук, профессор (гл. 2);

Т. Н. Чертова – доцент кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент (гл. 3);

М. А. Бабешин – докторант кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент (гл. 3);

А. Е. Николаев – докторант кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, доктор экономических наук, доцент (гл. 8);

А. И. Лаптев – старший преподаватель кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук (гл. 8);

А. Л. Стифеев – член Академии проблем военной экономики и финансов, кандидат экономических наук (гл. 5, 6.1);

Г. В. Бабкин – член Академии проблем военной экономики и финансов (гл. 5, 6.1, 12.1, 12.2);

К. В. Карпова – доцент кафедры экономической теории и военной экономики Военного университета Министерства обороны Российской Федерации, кандидат экономических наук (гл. 14);

Н. С. Тихонович – старший преподаватель кафедры корпоративных финансов Белорусского государственного университета (гл. 6.2, 7.2, 12.1, 12.3, 13.3).

Авторский коллектив благодарен нашим уважаемым рецензентам за ценные замечания и пожелания, высказанные при чтении рукописи учебника.

Авторский коллектив выражает глубокую благодарность А. А. Косенко и Г. В. Бабкину, осуществившим подготовку учебника к изданию.

Происходит значительное удорожание продукции как за счет условно-постоянных расходов, так и за счет налога на имущество.

Расходы по поддержанию в работоспособном состоянии оборудования, ранее загруженного производством оборонной продукции, а в настоящее время неиспользуемого ни в военных, ни в конверсионных производствах и не отнесенного к мобилизационным мощностям, являются убытками предприятий. Они подлежат компенсации государством в соответствии с законом Российской Федерации от 20.03.1992 г. № 2552-1 «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации».

В этом случае можно использовать такой метод стимулирования, как освобождение от налогообложения имущества предприятий на определенный срок (например на три года) в виде основных фондов, не отнесенных в установленном порядке к мобилизационным мощностям, но высвобожденных из военного производства в связи с сокращением оборонного заказа и не подлежащих диверсификации.

Как ожидается, реализация рассмотренных предпосылок и предложенных направлений и организационно-экономических механизмов инновационного развития экономики страны и ОПК позволит России в перспективе достичь 5–10 % доли на рынках высокотехнологичных товаров по 8–10 позициям (ядерные технологии, авиастроение, судостроение, космические услуги и производство ракетно-космической техники, вооружение и военная техника, программное обеспечение и др.).

Эффективное применение рассмотренных организационно-экономических механизмов в деятельности ОПК будет способствовать не только его инновационному развитию и созданию высокотехнологичной продукции, но и повышению качества финансово-экономической деятельности оборонных предприятий и их конкурентоспособности.

6.2. Военно-промышленный комплекс Республики Беларусь

До 90-х гг. XX в. предприятия ВПК Беларуси вместе с предприятиями России, Украины и Казахстана составляли базу оборонного комплекса Советского Союза, основной потенциал которого был сосредоточен в России.

Военная промышленность Белорусской ССР имела свои особенности:

– обладание высокой долей военного производства в общем объеме экономики республики. В Белорусской ССР находилось около 120 основных предприятий и организаций ВПК. В 1995 г. в республике

на предприятиях ВПК работало 245 тыс. человек, что составляло 16,3 % от общего числа работающих в промышленности. По числу занятых на предприятиях оборонной промышленности БССР находилась на третьем месте среди других союзных республик¹;

– отсутствие крупного конечного производства вооружения и военной техники ввиду приграничного расположения. В связи с этим белорусские предприятия в большинстве случаев выступали как субподрядчики и специализировались на изготовлении комплектующих и систем;

– участие в замкнутых технологических производствах более крупных заводов, расположенных, как правило, в РСФСР или других республиках СССР.

На предприятиях республики выпускались следующие виды ВВТ: радиоэлектронные системы и приборы для различных типов вооружений; специализированная электронно-вычислительная техника и системы военного назначения, в том числе АСУ для управления оружием и войсками; электронно-оптические и лазерные системы военного назначения; средства специальной связи; элементы систем противоракетной и противокосмической обороны; шасси для различных типов вооружения, в том числе ракетных пусковых установок; осуществлялся ремонт авиационной техники, бронетехники, инженерной и автомобильной техники, радиоэлектронных элементов вооружения и приборов для ПВО.

В начале 90-х гг. XX в. Республика Беларусь столкнулась с определенными трудностями, к основным причинам которых правомерно отнести следующие:

– разрыв кооперационных связей между странами бывшего Советского союза;

– снижение предприятиями производства ВВТ. По оценке экспертов, удельный вес ВВТ, составлявший основную долю в общем объеме выпуска продукции, уменьшился за 1991–1993 гг. до 24 %. В конце 90-х гг. он составлял всего 5–7 % от объема производства предприятий военной промышленности²;

– сокращение заказов со стороны основных потребителей продукции белорусского ВПК – российских предприятий, что было вызвано резким падением объемов производства вооружений и военной

¹ Василевич, А. ВТС Республики Беларусь в 1996–2000 годах // Экспорт вооруж. 2000. № 5. С. 34.

² Азаматов Н. И. Оборонка сосредоточивается // Беларус. думка. 2004. № 12. С. 26.

техники в России, неблагоприятной структурой спроса на продукцию российского ВПК на мировом рынке ВВТ, курсом России на удовлетворение потребностей в комплектующих и системах за счет мощностей предприятий российского ВПК, освоением части спецпродукции, ранее выпускавшейся белорусскими предприятиями;

- отсутствие средств, опыта и научной базы для самостоятельного проектирования и производства конечной продукции, которая могла бы пользоваться спросом на мировых рынках;

- нехватка средств на закупку новейших ВВТ при необходимости в закупках таких ВВТ вследствие наличия избыточного количества устаревших образцов вооружения и военной техники;

- экспорт вооружения и военной техники, находящихся в Министерстве обороны, сводился в основном к продаже. Это при продаже ВВТ на внешних рынках приводило к усилению конкуренции с другими странами СНГ;

- потеря рынков ВВТ в Центральной и Восточной Европе в связи с переходом ВС данных стран на стандарты НАТО;

- отдаление ремонтных предприятий от потенциальных клиентов.

В середине 90-х гг. большинство предприятий белорусского ВПК не получало заказов от Министерства обороны Республики Беларусь, поэтому с момента образования Вооруженных Сил Республики Беларусь практически не проводилось обновление техники в нужных масштабах, не было осуществлено полномасштабных закупок запасных частей, агрегатов для ремонта вооружений и военной техники. Осуществлялся лишь текущий ремонт военной техники, в первую очередь авиационной, бронетанковой и средств ПВО, изредка проводилась модернизация небольших партий техники, прежде всего на базе ремонтных заводов, находящихся в подчинении Министерства обороны. Основной упор был сделан на модернизацию боевой техники войск ПВО и ВВС. Это нашло выражение в следующих мероприятиях:

- реализация программы модернизации зенитных самоходных установок «Шилка» компанией «Минотор-сервис» совместно с российским Ульяновским механическим заводом;

- модернизация в 1998 г. самолетов белорусских ВВС на базе Барановичского авиаремонтного предприятия;

- модернизация в 2000 г. силами ремонтного завода в Борисове при помощи ряда предприятий Минпрома, в частности Белорусского оптико-механического объединения (БелОМО), АО «Пеленг», а также

СП «Санозк», основных боевых танков Т-72, боевых машин пехоты. Она предусматривает повышение эффективности систем управления огнем, в том числе установку телевизионного оборудования и цифровых средств обработки данных, усиление броневой защиты;

– разработка Минским автомобильным заводом проекта модернизации реактивной системы залпового огня (РСЗО) «Град», подразумевающей установку ее на новое шасси.

В Республике Беларусь с целью вывода предприятий военной промышленности из критической ситуации были определены следующие мероприятия, которые привели к изменению факторов, влияющих на спрос и предложение на национальном рынке ВВТ:

– создание Государственного военно-промышленного комитета (ГВПК);

– проведение конверсии при активной поддержке государства;

– создание частных предприятий;

– акционирование компаний и преобразование их в ОАО.

Создание Государственного военно-промышленного комитета¹.

Основными целями функционирования Государственного военно-промышленного комитета являются: устойчивое развитие предприятий при опережающих темпах прироста экспорта продукции; прекращение бартерных операций; пополнение оборотных средств за счет увеличения прибыли; повышение эффективности производства на основе роста производительности труда, снижение издержек и увеличение уровня рентабельности, конкурентоспособность выпускаемой продукции. В качестве основных задач выступают: разработка и реализация стратегии развития оборонного сектора; координация деятельности предприятий; выработка мер по эффективному использованию научно-технического потенциала страны для повышения обороноспособности.

В ГВПК с учетом финансово-экономических возможностей государства была сформирована Государственная программа вооружения на 2006–2015 гг. В ней были предусмотрены мероприятия по всем этапам «жизненного цикла» вооружения и военной техники – от разработки, производства и принятия на вооружение до вывода их из боевого состава и утилизации. 18 мая 2007 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственной программе вооружения и государственном оборонном заказе». Настоящий Закон установил правовые и экономические основы, порядок формирования, утверждения, финансирования

¹ О создании государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 30 дек. 2003 г., № 599 // Электронная справочная система по законодательству Респ. Беларусь «Эксперт».

и реализации государственной программы вооружения и государственного оборонного заказа, а также порядок размещения ГОЗ.

Основными приоритетами развития оборонного сектора промышленности Беларуси были определены: разработка и реализация стратегии развития оборонного сектора; координация деятельности предприятий; выработка мер по эффективному использованию научно-технического потенциала страны для повышения обороноспособности государства; своевременное оснащение и материальное обеспечение Вооруженных Сил РБ эффективными системами вооружения и военной техники; удовлетворение потребностей экономики и населения в продукции гражданского назначения.

На данный момент в систему ведомства входит 23 основных оборонных предприятия и организации республики, в которых работает около 17 тыс. человек.

Комитет также координирует деятельность около 150 предприятий и организаций, имеющих лицензии на разработку, производство, модернизацию и ремонт продукции военного назначения: от крупных заводов с пятью тысячами работников до небольших научно-исследовательских предприятий, специализирующихся на инновационных разработках новых систем вооружений, способных органично вписаться в новые концепции ведения вооруженной борьбы.

Сформированы три холдинга – «Системы связи и управления», «Геоинформационные системы управления» и «Системы радиолокации», которые способны разрабатывать, серийно производить и продвигать на рынках конкурентоспособную продукцию, основываясь на выбранных приоритетах в развитии вооружения.¹

В настоящее время деятельность важнейших оборонных предприятий Беларуси сосредоточена в следующих **основных областях производства**:

а) шасси для ракетных транспортных установок: Минский автомобильный завод (МАЗ), Минский завод колесных тягачей (МЗКТ), Минский тракторный завод (МТЗ);

б) оптическое оборудование, в особенности для танков, другой бронетехники и вертолетов: БелОМО, ОАО «Пеленг», НИИ прикладной физики;

в) электронное оборудование: системы управления на поле боя для сухопутных войск (НПО «Агат» и НИИ ЭВМ), электронные компоненты (НПО «Интеграл»);

¹ Высокие технологии на службе Отечеству [Электронный ресурс] // Белорус. воен. газ. Во славу Родины. 2013. № 224. Режим доступа: <http://vsr.mil.by/2013/11/28/vysokie-texnologii-na-služzbe-otechestvu>. Дата доступа: 19.12.2013.

г) модернизация и ремонт ВВТ: завод по ремонту бронетехники (г. Борисов); завод по ремонту радиоэлектронного оборудования (г. Борисов), частная компания «Минотор-Сервис», Барановичский авиаремонтный завод (модернизация самолетов Су-21 и МиГ-29), Оршанский авиаремонтный завод, Минский авторемонтный завод, центральная инженерная ремонтная база (г. Слуцк), частное унитарное предприятие «ТЕТРАЭДР»;

д) утилизация вооружений и военной техники: центр по утилизации артиллерийских и инженерных боеприпасов (г. Добруш), центр утилизации авиационных средств поражения (г. Городок)¹;

е) внешнеэкономическая деятельность: ЗАО «Белтехэкспорт», государственные внешнеторговые унитарные предприятия «Белспецвнештехника» и «Белвнешпромсервис».

Преимуществом белорусских ВВТ перед аналогичными ВВТ других стран являются разработка и производство:

– автоматизированных систем управления войсками, разведкой, оружием, в том числе зенитными ракетными, ракетно-артиллерийскими комплексами и авиацией, системами радиолокационной разведки, радиоэлектронной борьбы и связи;

– оптико-электронных устройств с использованием лазерных и тепловизионных технологий для космической и авиационной техники, комплексов вооружения сухопутных войск, войск ПВО.

Результаты работы организаций, входящих в систему ГВПК, по достижению основных показателей эффективности развития отражают положительную динамику.

В Республике Беларусь обеспечивается динамичный рост объемов промышленного производства предприятиями ГВПК. В 2016 г. темп роста производства промышленной продукции составил – 151,2 %, а в 2017 г. – 128,4 %².

Положительные результаты внешней торговли обеспечивают и положительный финансовый результат хозяйственной деятельности организаций ГВПК, позволяют предприятиям динамично развиваться, модернизировать производства, стимулировать труд специалистов.

Лидерами отрасли являются предприятия, инвестирующие средства в работу конструкторских отделов и модернизацию производства, что позволяет им создавать качественный военный

¹ Ежегодник СИПРИ 2004: вооружения, разоружение и международная безопасность : пер. с англ. / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М. : Наука, 1998–2004. С. 461.

² Материалы сайта Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vpk.gov.by/about/results/>. Дата доступа: 16.03.2018.

товар и успешно конкурировать на рынках ВВТ только при условии вложения средств. Предприятия, которые раньше других это осознали, на сегодняшний день являются одними из лидеров отрасли.

Объем годовой выручки таких предприятий на одного средне-списочного работника составляет около 60 тыс. долл. США. Это эквивалентно показателям ведущих европейских стран.

В республике в результате инновационной деятельности получен дополнительный импульс в развитии космической (космическое приборостроение), авиационной (экспериментальная авиация) и машиностроительной (автомобилестроительная) отраслей промышленности, создании современных и перспективных цифровых систем и средств связи, а также в сфере навигации, в том числе спутниковой с применением ГЛОНАСС-технологий.

Проведение конверсии при активной поддержке государства.

В 1992–1993 гг. в процесс конверсии было вовлечено 59 предприятий и организаций ГВПК. Благодаря реализации этой программы спад общего объема производства был не столь существенным, как, например, в России. За 1990–1996 гг. спад в наиболее наукоемких отраслях, в том числе ВПК, достиг 40 % (в России – 70–80 %). Но это привело к тому, что в общем объеме производства предприятий, на которых осуществлялся переход на выпуск товаров гражданского назначения, удельный вес оборонной продукции снизился с 50,1 % в 1991 г. до 12,7 % в 1994 г. В результате произошло резкое снижение потенциала предприятий белорусского военно-промышленного комплекса. По оценкам экспертов, в период 1996–2000 гг. менее 20 % мощностей оборонной промышленности Беларуси в состоянии были выполнять военные заказы в прежней номенклатуре и объеме¹.

Создание частных предприятий привело к появлению новых субъектов, влияющих на расширение спроса. Среди частных компаний-поставщиков высокотехнологичных изделий военного и двойного назначения на мировом рынке представлены:

– «Белтех Холдинг», в составе которой функционирует «Белтехэкспорт» – один из трех спецэкспортеров вооружения и военной техники. За период функционирования компания поставила заказчикам из разных стран более 120 летательных аппаратов различных типов, свыше 3000 единиц техники ПВО, сотни единиц различных артиллерийских систем, бронетанковой техники, десятки тысяч единиц стрелкового

¹ Василевич А. ВТС Республики Беларусь в 1996–2000 годах // Экспорт вооруж. 2000. № 5. С. 33.

вооружения, а также других средств и технологий военно-технического назначения. Компания «Белтехэкспорт» предлагает: поставку продукции военно-технического назначения; организацию ремонта и модернизации вооружения и военной техники; организацию обучения военно-технических специалистов;

– компания ЦНИП – единственный авторизованный разработчик и производитель противотанковых управляемых ракетных комплексов в Беларуси. Среди ее продукции одним из наиболее востребованных на рынке является мобильный противотанковый ракетный комплекс «Шершень». Новый ПТРК «Шершень» – это результат дальнейшего творческого развития и самостоятельной модернизации белорусской стороной известного белорусско-украинского ПТРК «Скиф». В результате проведенной работы создан не только новый переносной ПТРК с улучшенными технико-эксплуатационными и эргономическими характеристиками, но и варианты его боевых модулей для размещения на различных транспортных средствах;

– компания АТЕ-Engineering (до 2013 г. называлась «Спецприбор-сервис» и входила в «Белтех Холдинг») занимает ведущие позиции в разработке и производстве автоматизированного диагностического оборудования для контроля и ремонта радиоэлектронных устройств в Беларуси. Сотрудничает с Министерством обороны Беларуси, производственными и ремонтными предприятиями России и стран Ближнего Востока, а также с гражданскими организациями;

– ОАО «Оршанский авиаремонтный завод» – ведущее предприятие в Республике Беларусь по выполнению капитального ремонта различных модификаций вертолетов Ми-8 (Ми-17), Ми-24 (Ми-35). Имеет лицензию на право осуществления деятельности, связанной с продукцией военного назначения, и свидетельство на право осуществления внешнеторговой деятельности в отношении специфических товаров (работ, услуг). Предприятием заключены контракты на инженерно-консультативное сопровождение ремонта вертолетов марки «Ми» с разработчиком – ОАО «МВЗ им. М. Л. Миля» и с заводами-изготовителями: ОАО «Казанский вертолетный завод», РВПК ОАО «Роствертол». Совместно с украинской «Мотор Сич» налаживает не только услуги сервиса, но и производство вертолетов;

– ОКБ ТСП осуществляет глубокую модернизацию имеющихся образцов вооружения и военной техники; разработку и серийное производства новых систем вооружения, их элементов и устройств двойного назначения; разработку и производство аппаратно-

программных средств для систем управления войсками и оружием; производит научно-технические и военно-научные исследования;

– ООО научно-технический центр «ДЭЛС» специализируется на разработках в области микро- и радиоэлектроники, специализированных сверхбольших интегральных схем для радиоэлектронной аппаратуры, которые используются в системах вооружения и военной техники. За последние 15 лет инженерами центра разработано более 30 типов специализированных сверхбольших интегральных схем, которые внедрены в 30 системах на 20 предприятиях. Основные заказчики – предприятия российского ВПК, в частности ОАО «Концерн ПКО «Алмаз-Антей». Также центр выполняет заказы Министерства обороны Республики Беларусь и в рамках программ Союзного государства;

– предприятие «Минатор-Сервис» занимается разработкой, производством и обслуживанием боевых гусеничных бронированных машин, предназначенных для использования в сухопутных войсках и подразделениях морской пехоты. Это единственное белорусское предприятие, выполняющее серийный ремонт и обслуживание военной техники по заказам Министерства обороны России. Предприятием модернизированы гусеничные шасси зенитного пушечно-ракетного комплекса «Тунгуска» и зенитной самоходной установки «Шилка», гусеничные шасси МТ-ЛБ под транспортную и транспортно-заряжающую машины; спроектированы и созданы вместе с партнерами собственные образцы военной техники: боевая машина разведки «Сталкер», транспортная гусеничная машина «Москит», машина радиоэлектронной борьбы «Киви». В целях обеспечения импортозамещения «Минатор-Сервисом» освоено производство более трех тысяч комплектующих;

– компания «Тетраэдр» – научно-производственное предприятие, специализирующееся на разработке и производстве перспективных радиоэлектронных систем вооружения, программно-аппаратных средств, применяемых в системах управления радиолокационными и радиоэлектронными системами, а также на модернизации зенитных ракетных систем. Заказчиками «Тетраэдра» являются Вьетнам, Азербайджан, Казахстан и Эритрея;

– ООО КБ «Индела» занимается разработкой беспилотных летательных аппаратов. В настоящее время является одним из крупнейших разработчиков беспилотников на территории СНГ;

– компания «Мидивисана» является производителем спецтехники, специализируется на выпуске и модернизации военной и гражданской автомобильной техники, в том числе создании штабных машин для работы должностных лиц Минобороны, МВД, МЧС и других госструктур в полевых условиях;

– компания «Оборонные инициативы» занимается разработкой и производством бортовых комплексов обороны для защиты боевых самолетов и вертолетов от управляемого ракетного оружия, а также систем радиоэлектронной борьбы для защиты сухопутной и морской техники. Основным рынком сбыта компании является Российская Федерация, где предприятие тесно сотрудничает с корпорацией «Иркут» и компанией «Вертолеты России».

Акционирование компаний и преобразование их в ОАО, при котором 100 % акций оставались у государства.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение военно- (оборонно-) промышленного комплекса.
2. Расскажите историю развития ОПК Российской Федерации.
3. Охарактеризуйте современную структуру ОПК.
4. Назовите этапы развития оборонной промышленности России.
5. Каково современное состояние ОПК РФ.
6. Определите предпосылки, направления и организационно-экономические механизмы инновационного развития ОПК России
7. Перечислите основные направления стимулирования предприятий ОПК.
8. Каковы особенности военно-промышленного комплекса Республики Беларусь.

Рекомендуемая литература

1. Викулов, С. Ф. Российский оборонно-промышленный комплекс: финансово-экономический и институциональный анализ / С. Ф. Викулов, Е. Ю. Хрусталева // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1.
2. Военная доктрина Российской Федерации / Российская газета. – 2010. – 10 февраля.
3. Продченко, И. А. Актуальные проблемы экономической теории и военной экономики / И. А. Продченко, А. В. Колесников. – М. : ВУ, 2006.
4. Военная экономика (актуальные проблемы) : учеб. / под ред. П. В. Соколова, В. М. Наумова. – М. : ВУ, 1997.
5. Военная экономика. Теория и актуальные проблемы : учеб. / под ред. А. И. Пожарова. – М. : Воениздат, 1999.
6. Военная экономика : учеб. / под ред. В. В. Воробьева, А. И. Пожарова, С. М. Ермакова. – М. : Воениздат, 2003.

7. Военная экономика : учеб. / под ред. С. А. Бартенева, С. А. Трухачева. – М. : ВАГШ, 2003.

8. Военная экономика : учеб. / В. Г. Ольшевский [и др.] ; под общ. ред. В. В. Кругликова, В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2012. – 389 с.

9. Военная экономика : учеб. пособие / В. Г. Ольшевский [и др.] ; под общ. ред. В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2011. – 259 с.

10. Буренок, В. М. Техническое оснащение Вооруженных сил Российской Федерации: организационные, экономические и методические аспекты : моногр / В. М. Буренок, А. А. Косенко, Г. А. Лавринов. – М. : Граница, 2008.

11. Пименов, В. В. Государственная оборонно-промышленная политика России (1992–2012 гг.): этапы становления и развития, механизмы и инструменты реализации. Теория, методология, практика : моногр. : в 2 т. – М. : Граница, 2014.

12. Рассадин, В. Н. Оборонно-промышленный комплекс в макроэкономическом аспекте. – М. : ИНП РАН, 2013.

7.2. Военный бюджет Республики Беларусь

Порядок обеспечения военной системы после распада СССР существенно изменился. В Советском Союзе потребности войск, воинских формирований и организаций практически в полной мере удовлетворялись за счет централизованного распределения ресурсов. При этом военные потребности удовлетворялись преимущественно не в денежной, а в натуральной форме, в виде поставок по разрядам довольствующих органов. Современный период характеризуется, во-первых, ограниченными возможностями удовлетворения потребностей войск, во-вторых, преимущественным использованием финансовой системы для управления экономическим обеспечением обороны. Финансовые ресурсы стали практически универсальным средством удовлетворения военных потребностей, что соответствует рыночному характеру экономики.

С учетом этого, формирование и исполнение военного бюджета Республики Беларусь осуществляются в соответствии с общими положениями, принципами и правилами, принятыми в мире, с учетом специфики национальной экономики и финансовой системы.

Расходы на оборону являются частью расходов республиканского бюджета, их финансирование осуществляется в рамках бюджетного процесса в соответствии с бюджетным законодательством Республики Беларусь.

Основным документом, регулирующим отношения в бюджетной сфере, является Бюджетный кодекс РБ. Помимо этого бюджетное законодательство включает и иные правовые акты, регулирующие отдельные вопросы в рамках бюджетных отношений.

Термины «военный бюджет», «военные расходы» в Республике Беларусь не имеют законодательного закрепления. Для обеспечения обороноспособности и военной безопасности государства средства из бюджета выделяются Министерству обороны РБ, другим государственным органам и организациям в соответствии со стоящими перед ними задачами с учетом экономических возможностей государства. Финансирование оборонной деятельности государства обеспечивается за счет средств республиканского бюджета (кроме расходов на территориальную оборону, которые в соответствии с законодательством покрываются за счет местных бюджетов).

Помимо средств бюджета, выделяемых на содержание государственных органов и бюджетных организаций, участвующих в обеспечении обороноспособности страны, дополнительным источником финансирования выступают внебюджетные средства.

Внебюджетными источниками финансирования расходов на оборону могут быть поступления от законодательно установленных приносящих доходы видов деятельности (оказание платных услуг, сдача имущества и объектов недвижимости в аренду, сдача отходов лома черных и цветных металлов).

Принятая в Республике Беларусь бюджетная классификация расходов включает функциональную, ведомственную, программную и экономическую классификацию расходов бюджета.

Функциональная классификация расходов бюджета является группировкой расходов, отражающей направление средств бюджета на выполнение функций государства. Она имеет два уровня: разделы, определяющие расходование средств бюджета на выполнение функций государства, и подразделы, конкретизирующие направление средств бюджета на выполнение функций государства в пределах разделов. Министерство финансов РБ может при необходимости производить дальнейшую детализацию (в настоящее время используется кодировка по видам и параграфам).

По функциональной классификации расходы на обеспечение обороноспособности государства концентрируются в разделе «Национальная оборона», который включает подразделы:

«Оборона и Вооруженные Силы» – расходы по управлению деятельностью в области обороны и обеспечению военной безопасности государства, централизованному обеспечению и содержанию ВС РБ, поддержанию их мобилизационной и боевой готовности, совершенствованию ВВТ и объектов военной инфраструктуры, утилизации обычных боеприпасов, выплате капитальных трансфертов военнослужащим. Кроме того, в данном подразделе по соответствующим параграфам учитываются расходы на реализацию утвержденных государственных программ, связанных с национальной обороной республики;

«Обеспечение мобилизационной подготовки и мобилизации» – расходы на поддержание мобилизационных мощностей и обеспечение мобилизационной подготовки органов государственного управления (за исключением Министерства обороны) и отраслей народного хозяйства, расходы военных комиссариатов, затраты на организацию территориальной обороны, а также расходы Республиканского государственно-общественного объединения «Добровольное общество содействия армии, авиации и флоту Республики Беларусь» на развитие технических, авиационных и военно-прикладных видов спорта;

«Другие вопросы, связанные с национальной обороной» – расходы на совершенствование единой государственной политики в области обеспечения обороны, развития оборонного сектора экономики и военно-технического сотрудничества, на обеспечение безопасности информации, научные исследования в области обороны, расходы инновационных фондов и другие расходы в области национальной обороны, непосредственно не связанные с деятельностью ВС РБ.

Ведомственная классификация расходов отражает распределение бюджетных назначений по распорядителям средств. С помощью этой группировки в структуре расходов бюджета можно выделить расходы Министерства обороны РБ, других государственных органов, в том числе имеющих войска, воинские формирования, которые в соответствии с законодательством принимают участие в обеспечении обороны и военной безопасности государства.

Основным получателем средств по разделу «Национальная оборона» является Министерство обороны РБ. Ресурсы также выделяются Государственному военно-промышленному комитету Республики Беларусь и Национальной академии наук Беларуси. По подразделу «Обеспечение мобилизационной подготовки и мобилизации» средства выделяются и другим министерствам и организациям.

Остальные средства, выделяемые Министерству обороны РБ, распределяются по разделам «Общегосударственные расходы», «Правоохранительная деятельность», «Жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство», «Здравоохранение», «Физическая культура, спорт, культура и СМИ», «Образование», «Социальная политика». В последние годы наметилась тенденция снижения доли средств раздела «Национальная оборона» в расходах Министерства обороны РБ, что обусловлено более быстрыми темпами роста расходов по другим разделам.

При утверждении расходов республиканского и местных бюджетов законом Республики Беларусь или решением Совета депутатов о бюджете на соответствующий финансовый (бюджетный) год они предусматриваются по главам ведомственной классификации расходов в разрезе функциональной классификации расходов по разделам, подразделам и видам.

Для обеспечения перехода к программно-целевому планированию расходов бюджета внедрена **программная классификация расходов бюджета**, осуществляющая группировку по бюджетным программам и подпрограммам.

Экономическая классификация группирует расходы бюджета по их экономическому содержанию: на заработную плату (денежное довольствие), продовольственное и вещевое обеспечение, ГСМ, оплату услуг связи, транспортных и коммунальных услуг, оплату ремонта, приобретение предметов длительного пользования (в том числе ВВТ) и другим статьям, подстатьям, элементам.

Информация о плановых и фактических объемах финансирования и расходах республиканского бюджета на содержание ВС Республики Беларусь, других войск и воинских формирований, правоохранительных органов и иных государственных органов, обеспечивающих национальную безопасность, с учетом элементов статей расходов бюджетной классификации включена в перечень сведений, составляющих государственную тайну, утвержденный Указом Президента Республики Беларусь от 25.02.2011 г. № 68, в связи с чем данная информация представляется с распределением по статьям и подстатьям без детализации по элементам расходов.

Применяемая в республике классификация предполагает деление расходов на «текущие расходы» и «капитальные расходы».

Категория «Текущие расходы» включает затраты на текущее функционирование государственных органов, бюджетных организаций. В данной категории расходов можно выделить: оплату труда, начисления на заработную плату, приобретение предметов снабжения, служебные командировки, транспортные расходы, оплату услуг связи, оплату коммунальных услуг, субсидии и текущие трансферты.

Категория «Капитальные расходы» отражает затраты, обеспечивающие инвестиционную деятельность, на проведение модернизации, реконструкции и другие, связанные с увеличением стоимости основных средств, нематериальных активов и материальных запасов, на создание или увеличение имущества, находящегося в республиканской и коммунальной собственности. В структуре данных расходов можно выделить: приобретение оборудования, капитальное строительство, капитальный ремонт.

Существуют некоторые различия между действующей в республике классификацией расходов на оборону и принятыми в статистике ООН принципами структурирования расходов.

Представление информации в соответствии с Венским документом переговоров по мерам укрепления доверия и безопасности 1999 г. позволяет анализировать состав военных расходов по следующей структуре: оперативные расходы, техническое оснащение и строительство, исследования и разработки.

В состав оперативных расходов включаются ассигнования на оплату труда и компенсационные выплаты, приобретение вещевого имущества, продовольствия, ГСМ и прочих предметов снабжения, оплату воинских перевозок, услуг связи, коммунальных расходов, содержание, текущий и капитальный ремонт вооружения, военной (специальной) техники, зданий и коммунальных сооружений, а также прочие текущие расходы.

В состав расходов на техническое оснащение и строительство включаются ассигнования на приобретение вооружения, военной техники, боеприпасов, техники общегражданского и двойного назначения, капитальное строительство (включая реконструкцию) зданий и коммунальных сооружений.

В состав расходов на исследования и разработки включаются ассигнования на фундаментальные и прикладные исследования, а также разработку, испытание и оценку новых образцов военно-технической продукции.

Исходя из описанной классификации можно отметить различия в классификации структуры расходов: затраты на текущий и капитальный ремонт ВВТ, а также капитальный ремонт зданий и сооружений в соответствии с Венским документом относятся к оперативным расходам, а в соответствии с бюджетной классификацией, принятой в нашей стране, – к группе капитальных расходов. Так, по данным Министерства обороны Республики Беларусь, расходы на содержание ВС РБ и капитальные затраты соотносились в 2008 г. 72 % к 28 %, а в соответствии с классификацией Венского документа 85,7 % к 14,3 %. В 2010 г. это соотношение составило, соответственно, 88 % к 12 % и 85,4 % к 14,6 %.

В состав финансовых ресурсов Министерства обороны РБ входят: средства, выделяемые на содержание ВС РБ и иных организаций Министерства обороны РБ; бюджетные ассигнования Министерству обороны РБ на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности (содержание военных прокуратур, судов и подразделений Управления военной контрразведки); средства, получаемые Министерством обороны РБ в рамках международного сотрудничества (средства бюджета Союзного государства), и прочие целевые средства.

Кроме того, в состав финансовых ресурсов МО РБ включаются внебюджетные средства, остающиеся в его распоряжении в соответствии с законом о бюджете на очередной финансовый год.

Структура расходов Министерства обороны РБ без учета средств бюджета Союзного государства России и Беларуси на протяжении 2001–2011 гг. оставалась примерно одинаковой. Наибольшая величина расходов приходилась на раздел «Национальная оборона», причем удельный вес этих затрат составлял около 90 % всех расходов МО РБ. На здравоохранение и образование направлялось примерно 4 % и 5 % затрат, соответственно. На другие цели затрачивалось не более 2 % всех ассигнований.

В настоящее время в республике принимаются меры, направленные на совершенствование бюджетного процесса, в результате которых создаются благоприятные условия для повышения эффективности бюджетных расходов, в том числе расходов на обеспечение обороноспособности страны. В частности, завершён переход воинских частей и организаций ВС РБ на финансирование через органы государственного казначейства.

Казначейская система представляет собой форму исполнения республиканского бюджета через территориальные органы государственного казначейства посредством оплаты обязательств получателей бюджетных средств с текущих счетов территориальных органов государственного казначейства на счета поставщиков товаров (работ, услуг).

Казначейская система исполнения республиканского бюджета на государственном уровне призвана:

- обеспечить централизацию государственных средств, исключить распыление остатков бюджетных средств по счетам бюджетных организаций в банковской сфере и соответственно увеличить эффективность оборачиваемости бюджетных средств;
- исключить или минимизировать нецелевое использование финансовых ресурсов распорядителями бюджетных средств, для чего проводится предварительная проверка документов получателей бюджетных средств, подтверждающих обоснованность расходов и оплату предъявленных документов непосредственно со счетов органов государственного казначейства на счета получателей и поставщиков;
- обеспечить наличие оперативной информации о движении бюджетных потоков.

Целью перевода Министерства обороны РБ на казначейскую систему исполнения республиканского бюджета является осуществление контроля за целевым и соответствующим законам использованием бюджетных средств со стороны территориальных органов

государственного казначейства. Для этого проводится предварительная проверка документов получателей бюджетных средств, подтверждающих обоснованность расходов и оплату предъявленных документов непосредственно со счетов органов государственного казначейства на счета получателей и поставщиков.

Особенностями исполнения республиканского бюджета через органы государственного казначейства являются:

- оплата обязательств получателей бюджетных средств с текущих счетов территориальных органов государственного казначейства на счета поставщиков товаров (работ, услуг), что и позволило централизовать средства на едином казначейском счете (ЕКС) и контролировать расходные операции;

- исполнение сметы расходов МО РБ с поквартальным распределением плановых ассигнований;

- финансирование (оплата обязательств) распорядителя (получателя) бюджетных средств органами государственного казначейства в пределах квартальных ассигнований. Обязательства сверх установленных бюджетных ассигнований на соответствующий квартал к оплате не принимаются;

- возврат распорядителю (получателю) бюджетных средств неправильно оформленных, представленных без документов, подтверждающих обоснованность платежа, а также с ненадлежащим образом оформленными подтверждающими документами платежных поручений. Такие платежные поручения не принимаются к исполнению органами государственного казначейства.

Оплата обязательств, принятых к исполнению, осуществляется с текущего счета территориального органа государственного казначейства на следующий день после представления документов.

Государственными прогнозными документами Республики Беларусь на обозримую перспективу определены основные направления создания эффективной системы управления государственными финансами. Одним из них является переход к программно-целевому методу бюджетного планирования, обеспечивающему прямую взаимосвязь выделяемых бюджетных ресурсов с достижением конкретных результатов деятельности государственных органов и бюджетных организаций.

Суть этого перехода состоит в замене планирования средств по видам расходов на планирование социально-экономического результата деятельности получателей средств.

Для осуществления этого перехода внедрена программная классификация расходов бюджета с их группировкой по бюджетным программам и подпрограммам.

Введение с 2009 г. программной классификации расходов позволило при формировании проекта бюджета выделить в составе расходов на содержание ВС РБ расходы по восьми утвержденным программам, в том числе четырем специальным, а также гарантированно закрепить за мероприятиями программ ресурсное обеспечение в полном объеме практически по всем (за исключением одной) программам. В дальнейшем в ходе исполнения бюджета это позволит осуществлять оперативный контроль за освоением средств, выделенных на реализацию утвержденных программ, и, следовательно, выполнением параметров программ, а также при необходимости производить корректировку объемов этих средств.

Первые шаги в направлении внедрения программно-целевого метода планирования расходов бюджета предприняты государством в рамках реформирования бюджетного процесса в стране в целях повышения его эффективности. В дальнейшем необходимо сконцентрировать усилия на выполнении задачи, определенной Военной доктриной Республики Беларусь в области экономического обеспечения военной безопасности, – создании системы оценки, планирования и финансирования военных потребностей государства с применением программно-целевых методов на основе параметров макроэкономического прогнозирования социально-экономического развития страны. Расширению этой практики может содействовать критическое осмысление и использование основных принципов применяемой в США и других западных странах системы «планирование – программирование – разработка бюджета».

В соответствии с утвержденными Министерством финансов РБ программами социально-экономического развития Республики Беларусь осуществляется переход к среднесрочному бюджетному планированию – ежегодному формированию по скользящему принципу среднесрочной финансовой программы Республики Беларусь. Это послужит основой для достижения прозрачности и ясности при планировании бюджетных расходов в пределах имеющихся ресурсов, повысит качество принимаемых решений по государственным расходам и предсказуемость структуры бюджетных расходов. Особую роль это нововведение должно сыграть при реализации Государственной

программы вооружения и планировании государственного оборонного заказа. Переход к среднесрочному бюджетному планированию поможет снять или смягчить существующие в настоящее время противоречия между планированием расходов на год и длительной, во многих случаях выходящей за пределы бюджетного года, процедурой закупки ВВТ, длительным сроком выполнения НИОКР. Определение бюджетных ассигнований на оборону в рамках лишь одного года не позволяет проводить обоснованную военно-экономическую политику и усложняет оценку эффективности производимых расходов с точки зрения перспектив развития. Имеются и другие резервы повышения эффективности бюджетного планирования и использования государственных средств, в том числе и расходуемых на оборону.

Вопросы для самоконтроля

1. Что выступает материально-вещественной стороной военных финансов?
2. Что составляет военно-экономическое содержание военных финансов?
3. Перечислите признаки военных финансов.
4. Перечислите функции военных финансов.
5. Какими обстоятельствами определяется характер военно-финансовой системы?
6. В каких аспектах может рассматриваться структура военно-финансовой системы?
7. Перечислите показатели, посредством которых производится сравнительный анализ и оценка мероприятий в области военно-бюджетной политики.
8. Что понимается под формированием военного бюджета?
9. Перечислите основные принципы формирования военного бюджета.
10. На какие виды подразделяются военные расходы?
11. Что составляет непосредственную основу военно-экономического содержания и состава военно-бюджетного механизма?
12. По каким признакам может рассматриваться структура военно-бюджетного механизма?
13. Назовите особенности формирования военного бюджета Республики Беларусь.

Рекомендуемая литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации : 31 июля 1998 г., № 145-ФЗ // Российская газета. – 1998. – 12 августа.
2. Военный бюджет государства. Методы обоснования и анализа / под общ. ред. Г. С. Олейника. – М. : Военное издательство, 2000.
3. Военный бюджет государства / Т. В. Сорокина [и др.] ; под общ. ред. Т. В. Сорокиной. – Минск : ВА РБ, 2010. – 72 с.
4. Военная экономика : учеб. / В. Г. Ольшевский [и др.] ; под общ. ред. В. В. Кругликова, В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2012. – 388 с.
5. Военная экономика : учеб. пособие / В. Г. Ольшевский [и др.] ; под общ. ред. В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2011. – 259 с.
6. Война и мир в терминах и определениях / под общ. ред. Д. Рогозина. – М. : Порог, 2004.
7. Воробьев, В. В. Финансово-экономическое обеспечение оборонной безопасности России: проблемы и пути решения / В. В. Воробьев. – СПб. : ГУЭФ, 2003.
8. Финансы и кредит в экономике Вооруженных сил : словарь. – М. : ВФЭУ МО РФ, 2001.
9. Экономика военного строительства: новая парадигма / под ред. Г. А. Лавринова, С. Ф. Викулова. – Ярославль : ООО ИПК «Литера», 2008.

Глава 12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

12.1. Содержание международных военно-экономических отношений

Выход на мировые рынки ВВТ осуществляется через систему международных военно-экономических отношений (МВЭО) или связей (МВЭС).

Международные военно-экономические отношения – это подсистема международных экономических отношений, основными формами которой являются: международная торговля вооружением и военной техникой, изделиями двойного назначения, комплектующими, технологиями; международная производственная кооперация и научно-техническое сотрудничество военно-промышленных компаний; международная миграция военных специалистов; миграция капиталов и инвестиций военно-промышленных транснациональных компаний (ТНК); международные валютно-финансовые отношения в рамках создания, производства, реализации и утилизации ВВТ.

Международные военно-экономические отношения также развиваются по мере формирования военно-экономической инфраструктуры.

Необходимо отметить, что наряду с понятием МВЭО для оценки международных военно-экономических отношений в изданиях некоторых стран используется категория «военно-техническое сотрудничество» (ВТС). В Российской Федерации **военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами** определяется как деятельность Российской Федерации в области международных отношений, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой продукции военного назначения, а также с разработкой, производством, модернизацией и утилизацией продукции военного назначения¹.

В определениях как ВТС, так и МВЭО рассматриваются одни и те же аспекты, которые связаны с международным экономическим сотрудничеством в области разработки, производства, продажи вооружения и военной техники на мировых рынках ВВТ. В связи с этим данные категории можно рассматривать как синонимы. Их деятельность охватывает полный жизненный цикл образцов вооружения и военной

¹ Военно-техническое сотрудничество России на рубеже веков / под общ. ред. С. В. Степашина. М. : Фин. контроль, 2002. С. 59.

техники (научно-исследовательская работа – опытно-конструкторские разработки – производство – эксплуатация – модернизация – утилизация). В то же время, когда речь идет о кооперации военно-промышленных компаний, взаимодействии в сфере производства вооружения и военной техники, экспорте и импорте ВВТ, данные отношения следует рассматривать только как международные военно-экономические отношения. При этом МВЭО являются составной частью международных экономических отношений (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Место международных военно-экономических отношений
в международных экономических отношениях

Международные экономические отношения	Международные военно-экономические отношения
Международная торговля	Международная торговля ВВТ
Международное движение капиталов и инвестиций	Международное движение капиталов и инвестиций в рамках создания, производства и реализации ВВТ через международное кооперирование
Международная миграция населения	Международная миграция населения в рамках: транснационализации, международного кооперирования военно-промышленных компаний (выезд высококвалифицированных специалистов); строительства объектов инфраструктуры; подготовки иностранных специалистов. Использование военных специалистов в качестве наемников и подготовка специалистов на территории других стран для ведения боевых действий в их интересах
Международное научно-техническое сотрудничество	Международное научно-техническое сотрудничество в рамках создания ВВТ
Международное валютно-финансовое сотрудничество	Международное валютно-финансовое сотрудничество в рамках создания, производства и реализации ВВТ

Международные военно-экономические отношения правомерно структурировать по ряду критериев, среди которых их *содержание, число участников, состав участников, цели.*

1. По *содержанию* международные военно-экономические отношения делятся:

а) МВЭО, возникающие по поводу оказания помощи иностранным государствам:

– военная помощь – форма военного сотрудничества, при которой государство, располагающее большими военными возможностями, содействует укреплению обороны дружественных (нейтральных, развивающихся) государств;

– военно-техническая помощь – предоставление иностранным государствам продукции и/или услуг военного назначения на безвозмездной или иной основе в соответствии с международными обязательствами государства, а также по политическим, гуманитарным, экологическим и другим причинам;

б) МВЭО, возникающие по поводу торговли вооружением и военной техникой. Это особый вид военно-экономических и военно-технических связей между государствами, предусматривающий экспорт и импорт военной техники и вооружения, военного имущества, военных технологий и т. п. Основными формами торговли ВВТ являются:

– экспорт продукции (работ, услуг) военного назначения – вывоз с таможенной территории государства за границу продукции военного назначения без обязательств об обратном ввозе, а также предоставление иностранным государствам работ и услуг военного назначения и/или прав на результаты интеллектуальной деятельности в области военно-технического сотрудничества;

– импорт продукции (работ, услуг) военного назначения – ввоз на таможенную территорию государства из-за границы продукции военного назначения без обязательств об обратном вывозе, а также получение от иностранных государств работ и услуг военного назначения и/или прав на результаты интеллектуальной деятельности в области военно-технического сотрудничества;

– реэкспорт продукции и услуг военного назначения – вывоз иностранным государством-импортером в третьи страны продукции военного назначения, вывезенной из страны-экспортера или произведенной по ее лицензиям, а также работ и услуг военного назначения и/или прав на результаты интеллектуальной деятельности, являющихся собственностью конкретного государства;

в) МВЭО, возникающие по поводу международной кооперации военного производства. Это возникающие при изготовлении продукции военного назначения производственные связи между различными

предприятиями – производителями ВВТ, расположенными в разных странах. Отношения реализуются через следующие организационные формы:

- лицензионное производство ВВТ – продажа или передача прав на производство системы вооружения и военной техники в другой стране;

- совместное производство вооружения и военной техники – международное разделение производственного процесса ВВТ, первоначально разработанной в одной стране;

- совместная разработка вооружения и военной техники (международное конструирование, разработка и производство ВВТ);

- международный стратегический альянс производителей ВВТ – договоренность между военно-промышленными фирмами двух или нескольких стран об обмене информацией, совместной разработке и производстве системы ВВТ;

- совместное предприятие по производству ВВТ – международный филиал, которым совместно владеют и управляют военно-промышленные фирмы двух или нескольких стран в целях совместной разработки и производства конкретных образцов ВВТ;

- транснациональные слияния и приобретения – покупка акций военно-промышленной фирмы в одной стране военно-промышленной фирмой другой страны, вплоть до приобретения контрольного пакета;

- г) МВЭО, возникающие по вопросам подготовки иностранных военных специалистов, использования специалистов за пределами государства в рамках миграции;

- д) МВЭО, возникающие по поводу строительства объектов военной инфраструктуры.

2. По числу участников МВЭО подразделяются:

- а) на двухсторонние;

- б) многосторонние, включая внутриблоковые или внутрикоалиционные отношения.

3. По составу участников МВЭО группируются:

- а) по межгосударственным отношениям;

- б) отношениям между частными фирмами различных стран.

4. По целям МВЭО подразделяются:

- а) на позитивные, направленные на расширение и укрепление военных и военно-экономических потенциалов;

- б) негативные, направленные на ограничение или воспрепятствование доступа к тем или иным ресурсам, включая эмбарго.

Развитие международной кооперации военного производства способствовало появлению оффсетов.

Под *оффсетом* в мировой торговле продукцией военного назначения понимают практику встречных обязательств при заключении межгосударственных или межфирменных сделок на продажу продукции военного назначения и/или предоставление услуг в военной области.

По *содержанию оффсет* подразделяется на три вида:

1. прямой оффсет – компенсационные сделки, осуществляемые экспортером в оборонных отраслях промышленности импортера посредством реализации оффсетных проектов, напрямую связанных с поставляемой продукцией военного назначения (ПВН), а именно:

– организация совместных предприятий по изготовлению отдельных узлов, деталей и запасных частей к поставляемой ПВН;

– организация сборочных производств поставляемой ПВН или ее отдельных компонентов;

– передача технологий, разработок и ноу-хау на производство поставляемой ПВН, а также комплектующих узлов и деталей с организацией этого производства в стране-импортере;

– закупка поставщиком оборонной продукции услуг местного производства, передача субподрядных работ на ее изготовление местным оборонным предприятиям;

– командирование специалистов поставщика для оказания технического содействия (проведение консультаций по эксплуатации, ремонту и техническому обслуживанию поставляемой ПВН);

2. косвенный оффсет – компенсационные сделки, осуществляемые экспортером в оборонных отраслях промышленности и/или других сферах экономики импортера путем реализации оффсетных проектов, непосредственно не связанных с поставляемой ПВН:

– создание взаимовыгодных совместных производств в различных секторах экономики страны-импортера на базе передаваемых технологий и ноу-хау;

– прямые инвестиции в гражданские отрасли экономики страны-импортера;

– передача современных технологий и ноу-хау в различные гражданские отрасли страны-импортера;

– развитие системы образования и обучения граждан страны-импортера;

3. встречные закупки – закупки товаров и услуг, осуществляемые экспортером или при его непосредственном участии, связанные с увеличением экспорта товаров из страны – импортера продукции военного назначения.

По *направлениям* деятельности обычно выделяют:

- торговый оффсет (бартер), подразумевающий встречные закупки или иную торговую компенсацию;
- промышленный оффсет, основанный на локализации производства и/или передаче технологий;
- финансовый оффсет, включающий договоры между странами о взаимном зачете встречных требований и обязательств при внешней торговле или переуступку требований одного государства другому в качестве оплаты закупаемой продукции.

Оффсетные соглашения могут сильно варьироваться от одной оружейной сделки к другой. Например, одним из известных примеров американского оффсета является сделка 1982 г. между корпорацией «Макдоннел Дуглас» и правительством Испании на поставку истребителей F/A-18. Стоимость оффсетных обязательств компании составила около 1,8 млрд долл., в то время как стоимость самой сделки – всего 1,5 млрд долл. «Макдоннел Дуглас» обязалась содействовать продвижению на американский рынок ряда испанских товаров, включая рулонную сталь, химикаты, подсолнечное масло, парусные лодки, цинк и мрамор. Компания также помогла опубликовать и распространить книгу об испанском образе жизни, созданную для стимулирования туризма в Испанию. Наконец, «Макдоннел Дуглас» участвовала в создании пиццерии в Барселоне¹.

Необходимо отметить практику **безвозмездных поставок** боевых самолетов (бывших в употреблении) западными военно-промышленными корпорациями. Импортер, получая партию боевых самолетов, платит только за упаковку и транспортировку, но самое главное – за послепродажное обслуживание. В процессе эксплуатации и ремонта экспортер за 2–3 года не только окупает «подаренные» самолеты, но и получает некоторую прибыль. Экспортеры «привязывают» импортеров к своей технике на будущее.

На мировом рынке ВВТ имеется практика предоставления вооружения и военной техники в **лизинг**, прежде всего самолетов и морских судов. Причем к подобным сделкам прибегают и слабые в экономическом отношении страны (Чили, Перу и Уругвай), и страны с достаточно сильными вооруженными силами (Австралия, ЮАР и Турция).

¹ Лукьянова А. Оффсетная политика США при экспорте вооружений // Экспорт вооруж. 2007. № 4. С.15

Выигрыш заключается не только в цене, но и в сокращении сроков поставки ВВТ. В течение всего срока эксплуатации бремя расходов на обслуживание и ремонт ложится на лизингополучателя. Лизингодатель помимо платы за аренду получает немалые доходы от дальнейших поставок запасных частей и услуг по обслуживанию боевых комплексов.

Так, с 2012 г. на вооружении индийских ВМС находится российская атомная подводная лодка К-152 «Нерпа» (Chakra), которую Индия получила по лизинговому контракту от 2004 г. стоимостью 650 млн долл.

Так же на мировом рынке ВВТ используются *сделки «trade-in»* – обмен старых видов ВВТ на новое современное оружие.

При проникновении на рынок многие страны используют *стратегию «ателье»* – целенаправленная разработка и производство боевого самолета или его модернизация под индивидуальные требования импортера. Например, российская самолетостроительная корпорация (РСК) «МиГ» занимается модернизацией 62 индийских МиГ-29. По состоянию на 2015 г. в Индию было поставлено до 10 комплектов для модернизации истребителей.

Данная стратегия приобрела большое значение в последние 10–15 лет из-за ограниченных возможностей бюджетов многих стран осуществлять военные закупки и возрастания возможностей проводить постепенную модернизацию. На авиационном рынке присутствует множество поставщиков и получателей, предлагаются разнообразные виды техники. Современные подсистемы и компоненты чаще могут быть интегрированы в существующие платформы вооружений, причем за меньшую стоимость по сравнению с приобретением новой аналогичной платформы. Наряду с Российской Федерацией такую стратегию активно используют США.

Характерно, что при заключении внешнеторговых сделок чаще всего имеет место некая гибридизация, сочетающая сразу несколько типов контрактов.

Значительная часть поставок ВВТ осуществляется благодаря финансированию, предоставленному странами-поставщиками. Экспортные кредиты представляют форму государственной поддержки экспортеров при продвижении основных платформ вооружений на зарубежные рынки. Национальные производители также высоко ценят субсидии, кредиты и/или гарантии как средство компенсации высоких рисков по экспорту. Лоббирование поддержки экспорта аргументируется необходимостью сдерживать удельные затраты на производство определенных систем оружия или просто сохранить действующие производственные мощности. Поддержание занятости является еще одним доводом.

В США сложилась целая система поддержки военного экспорта. Основной источник финансирования правительством США закупок оружия – «Программа финансирования поставок оружия за границу» (ФПОГ), которой занимается МО США. До 90-х гг. существенная доля финансирования такого экспорта состояла из кредитов, предоставленных Федеральным банком финансирования США (ФБФ) и гарантированных МО США. Эти средства затем переводились на счета страны для оплаты поставок вооружений с предоставлением ей гораздо более выгодных по сравнению с коммерческими условий погашения. Это оказалось возможным в связи с тем, что ФБФ мог заимствовать средства примерно по той же ставке, что и Казначейство США.

Однако данный механизм застопорился, когда в 80-х гг. некоторые его крупнейшие клиенты испытали кризис платежей. Кредиты Египту, Израилю, Турции и другим странам были в конечном счете преобразованы в безвозвратные ссуды, чтобы в случае дефолта предотвратить падение их кредитных рейтингов.

В течение 90-х гг. большая часть военного финансирования США осуществлялась в форме субсидий, без обязательства погашения. С 1992 по 2001 г. США предоставили субсидии в сумме 34,6 млрд долл. на покупку американских военных товаров или услуг. Всего субсидии получили 97 стран; но только на две из них – Египет и Израиль пришлось свыше 93 % этих средств. В число других крупнейших получателей субсидий входили Иордания, Польша, Португалия и Турция.

Продажи в рамках программы «Продажа военной техники за границу» (ПВТГ) составляют примерно 85 % совокупного военного экспорта США. Эта программа отличается тем, что главная роль в ней принадлежит непосредственно министерству обороны, выступающему посредником по закупкам между покупателями и продавцами. Часть продаж в рамках ПВТГ финансируется правительством; в течение прошедшего десятилетия она составила примерно 28 %. Сделки, которые не получают финансирования, называются продажами за «наличные».

Как покупатели, так и производители, продающие технику, извлекают из этой системы серьезные выгоды даже в том случае, если правительство США не предоставляет финансирование. Во-первых, покупатели приобретают технику по тем же ценам, что и МО США. Во-вторых, покупатели могут воспользоваться гибкой стратегией оборонных контрактов Пентагона, которые могут широко варьироваться

от относительно прямых соглашений с фиксированными ценами до более сложных контрактов, составленных по принципу «стоимость плюс поощрительная премия». С другой стороны, продавцы выигрывают от значительного снижения платежного риска. Как правило, возможности правительства США заставить иностранных покупателей выполнять условия контракта, если возникают проблемы с оплатой, гораздо шире, чем у производителей. Это помогает уменьшить риск и, следовательно, стоимость сделок.

Таким образом, система ПВТГ является источником конкурентных преимуществ для американских производителей оружия в мировой торговле оружием. Выступая в качестве рыночного посредника, правительство США играет существенную роль в управлении ценовым риском для покупателей и платежным риском для продавцов. Система ПВТГ наиболее выгодна для покупателей из стран – членов ОЭСР, которые при закупках на условиях самофинансирования из США сталкиваются с меньшими затруднениями. Однако она может также быть привлекательна для стран, которые имеют другие средства финансирования закупок.

Альтернативные источники чаще всего принимают форму кредита, предоставляемого под доходы от экспорта нефти, но они могут быть привязаны и к экспорту иного приносящего твердую валюту ресурса. В качестве примера можно привести принятое в 2002 г. решение Чили закупить 10 боевых самолетов F-16 компании «Локхид Мартин», стоимость которых составляет примерно 660 млн долл. Продажа была поддержана благодаря внебюджетным ассигнованиям чилийского государственного предприятия CODELCO (Corporación Nacional del Cobre) – крупнейшего производителя меди в мире. Эти надежные гарантии позволили Чили заключить соглашение по ПВТГ о покупке самолетов F-16.

Покупатели систем оружия могут делать закупки непосредственно у американских производителей. На такие сделки, известные как прямые коммерческие продажи (ПКП), в 1992–2001 гг. приходилось примерно 14 % военного экспорта (20,4 млрд долл.). Крупнейшими клиентами по системе ПКП в течение всего периода были Япония, Южная Корея, Тайвань, Турция и Великобритания. Этот вид экспорта все еще невозможен без прохождения процедур лицензирования военной продукции США, но не регулируется министерством обороны и не требует наличия межправительственного соглашения о закупках. Иногда покупатели

предпочитают ПКП, потому что эти сделки более гибкие, дешевые и оперативные по сравнению с продажами на условиях ПВТГ и в отличие от закупок на условиях ПВТГ позволяют подбирать индивидуальную конфигурацию оружия.

Многие международные сделки на мировом рынке ПВН либо строго засекречены, либо информация скудна и не всегда достоверна. Подобная ситуация приводит к приблизительности и противоречивости оценок состояния мирового рынка ВВТ.

Таким образом, специфика рынка продукции военного назначения обуславливается долгосрочными связями между экспортерами и импортерами в форме компенсационных соглашений, использованием методов недобросовестной конкуренции, взаимосвязью политических предпочтений и экономических интересов.

В заключение отметим, что на современном рынке ВВТ отсутствует совершенная конкуренция, поскольку на стороне продавца находятся считанные единицы сверхкрупных производителей ВВТ, а на стороне покупателя – национальные и зарубежные правительства. Отличительной чертой рынка ВВТ является высокий уровень рентабельности – 30–40 % (в гражданских отраслях он составляет 8–12 %).

На мировом рынке ВВТ процветает протекционизм. Большинство крупных сделок заключается на самом высоком уровне, при прямой или косвенной поддержке высшего руководства страны. Официальная государственная поддержка выступает также в форме выделения государством целевых и экспортных кредитов, государственных гарантий экспортных сделок, частичного или полного освобождения от налогов, информационной поддержки национальных экспортеров.

Сужение мирового рынка ВВТ приводит к усилению конкурентной борьбы и использованию рыночных и нерыночных форм конкуренции.

Рыночные формы конкурентной борьбы включают компенсационные соглашения, в том числе оффсет, лизинг, создание совместных предприятий, бартер, встречные закупки, сделки типа «trade-in», предоставление льготных или бесплатных кредитов, практика безвозмездных поставок, стратегия «ателье».

Нерыночные формы конкурентной борьбы – прямое или косвенное политическое и экономическое давление на потенциальных покупателей.

В Российской Федерации и Республике Беларусь получили развитие разнообразные формы международных военно-экономических отношений, которые обозначаются категорией «военно-техническое сотрудничество».

12.3. ВТС Республики Беларусь

В программных документах ВТС РБ рассматривается как особая область международных отношений, связанных с военной разработкой, производством, поставкой (закупкой) продукции военного назначения, осуществлением (получением) услуг, вложением инвестиций в этой сфере деятельности.

Цель ВТС – обеспечение военно-политических, военно-технических, военно-экономических интересов государства.

Цель предполагает решение следующих основных задач:

- создание вооружений и военной техники совместно с другими государствами;

- экспорт вооружений и военной техники, технологий двойного назначения и результатов научно-технической деятельности в военной области, совершенствование и развитие новых технологий;

- выполнение и оказание услуг, включающих проведение заказных НИОКР;

- импорт вооружения, военной техники и технологий в целях развития научно-технической, экспериментальной и производственной базы отечественной промышленности, улучшения образцов ВВТ.

Военно-техническое сотрудничество РБ реализуется через экспорт вооружения и военной техники, интеграцию на микро- и макроэкономическом уровнях, что сопровождается развитием международной производственной кооперацией, изменением организационных форм военного производства, сотрудничеством в условиях интеграционных организаций.

Особенности функционирования национального рынка ВВТ характеризуют данные о состоянии внешней торговли ВВТ по таким основным показателям, как объемы экспорта ВВТ, поставок комплектующих для их производства в других странах, товарная и географическая структура экспорта. Рассмотрим их в динамике.

В 90-е гг. XX в. согласно Договору по обычным вооруженным силам в Европе сокращению подлежали большие объемы техники, оставшиеся в Беларуси в наследство от Краснознаменного Белорусского военного округа: 2171 основной боевой танк, 1420 БМП и БТР, 167 боевых самолетов. Именно эти запасы обеспечили основу экспорта вооружений из Беларуси и позволили стране войти в 1997 г. в десятку крупнейших поставщиков вооружений¹.

¹ Василевич А. ВТС Республики Беларусь в 1996–2000 гг. / А. Василевич // Экспорт вооруж. 2000. № 5. С. 39.

Для отражения динамики товарной и географической структур экспорта ВВТ Республики Беларусь использованы данные, которые содержатся в Регистре ООН, документах СИПРИ, Исследовательской службы Конгресса США, ЦАМТО и ЦАСТ, которые взаимно дополняют друг друга.

Так, по данным, переданным Республикой Беларусь в Регистр ООН в 1999 г., товарная структура экспорта ВВТ включала 154 танка, 62 бронетранспортера, 48 крупнокалиберных артиллерийских систем и 30 боевых самолетов. Географическая структура экспорта отражала слабую диверсификацию. Импортерами белорусской продукции являлись Алжир, Ангола и Марокко.

Последующие отчеты отразили неуклонный спад в экспорте ВВТ. В 2002 г. было экспортировано 15 танков, 12 бронетранспортеров, 24 артиллерийские системы, 2 боевых самолета и 2 вертолета огневой поддержки. Покупателями являлись Алжир, Кот-д'Ивуар, Иран и Судан¹. В 2005 г. Республика Беларусь продала 19 танков Т-72 Азербайджану, два вертолета Ми-72 Джибути и два – Ми-8 Словакии². Помимо этого, Республика Беларусь осуществила модернизацию шести С-125 «Печора» до уровня «Печора-2Т» для Казахстана³. В 2006 г. был продан 41 танк Т-72 Азербайджану⁴.

Необходимо отметить, что отчет Республики Беларусь в Регистр обычных вооружений ООН за 2015 г. указывает на новый подъем поставок из Республики Беларусь за рубеж вооружения и военной техники из наличия бывшей Советской армии. Была заявлена поставка 47 бронетранспортеров, 51 артиллерийской системы, пяти боевых самолетов и двух боевых вертолетов.

В частности, согласно отчету в Словакию были поставлены 19 бронетранспортеров БТР-70 и 11 РСЗО БМ-21 «Град». Еще 28 БТР-70 были экспортированы в Судан. В Анголу были поставлены 22 самоходные пушки 2С7 «Пион» и 18 буксируемых гаубиц Д-20.

Из боевых самолетов Республикой Беларусь были поставлены три штурмовика Ираку и два штурмовых бомбардировщика Су-24М Судану. Также в Судан были поставлены два вертолета Ми-24П.⁵

¹ Ежегодник СИПРИ 2004: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Наука, 1998–2004. 2005. С. 461.

² Отчеты России и ряда других стран в Регистр обычных вооружений ООН за 2005 г. // Экспорт вооруж. 2006. № 4. С. 19.

³ Данилкович Д. Мировой рынок ВиВт в 2005–2006 гг.: анализ динамики и объемов поставок ПВН / Д. Данилкович, В. Шварев // Рынки вооруж. 2006. Т. 6. № 12. С. 7.

⁴ Отчеты России и ряда других стран в Регистр обычных вооружений ООН за 2006 год // Экспорт вооруж. 2007. № 4. С. 48.

⁵ Отчеты России и ряда других государств за 2015 год в Регистр обычных вооружений ООН / Экспорт вооруж. 2017. № 1. С. 37

По данным СИПРИ, в период 1998–2002 гг. вооружения, военная техника и услуги белорусских производителей поставлялись в Африку (1028 млн долл.), Азию (52 млн долл.), Ближний и Средний Восток (46 млн долл.) и Америку (18 млн долл.). Основными покупателями были Ангола (442 млн долл. США), Алжир (336 млн долл.), Пакистан (52 млн долл.), Йемен (46 млн долл.) и др.¹

В период 1996–2000 гг. совокупный объем экспорта вооружений Республики Беларусь, по данным СИПРИ, составил 1246 млн долл. Он представлен в показателях объема международных поставок оружия, а не их фактической стоимостью, в связи с чем эту цифру можно оспаривать. Тем не менее достигнутые успехи Беларуси значительны². В период 1998–2002 гг. экспорт ВВТ составил 1142 млн долл.³ С данными показателями Республика Беларусь заняла десятое место в списке СИПРИ после США, России, Франции, ФРГ, Великобритании, Украины, Италии, Китая и Нидерландов. Однако по результатам 1999–2003 гг. Беларусь заняла 12-е место с объемом продаж 1155 млн долл.⁴ В дальнейшем, по данным СИПРИ, Беларусь постоянно снижала экспорт ВВТ

Вместе с тем необходимо отметить, что в 2006–2010 гг. Республика Беларусь заняла 20 место, а в 2011–2015 гг. стала 18 по данным рейтинга СИПРИ с объемом продаж в 2011–2015 гг. 452 млн долл.⁵

Согласно данным Исследовательской службы Конгресса США в период с 1998 по 2005 г. Республика Беларусь занимала 11-е место в мире по поставкам ВВТ развивающимся странам с объемом экспорта 1,1 млрд долл. Получателями белорусского вооружения являлись Йемен, Судан, КНР, Иран, Сьерра-Леоне, Кот-д’Ивуар, Конго, Алжир⁶.

По данным специалистов Центра анализа, стратегии и технологии с 1992 по 2007 г. Республика Беларусь экспортировала из состава Вооруженных сил 156 боевых самолетов, не менее 25 вертолетов типа Ми-24: в Джибути (два Ми-24В), Кот-де’Ивуар (три Ми-24В), Папуа Новая Гвинея (два Ми-24В), Судан (шесть Ми-24В), Сьерра-Леоне (два Ми-24В), Уганду (четыре Ми-24В), Эфиопию

¹ Ежегодник СИПРИ 2003: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Наука, 2004. С. 528–529.

² Азаматов Н. И. Оборонка сосредоточивается / Н. И. Азаматов // Беларусь. думка. 2004. № 12. С. 30.

³ Ежегодник СИПРИ 2003: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Наука, 2004. С. 529.

⁴ Ежегодник СИПРИ 2004: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Наука, 1998–2004. 2005. С. 503.

⁵ Ежегодник СИПРИ 2016: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. – ИМЭМО им. Е. М. Примакова РАН. М.: ИМЭМО РАН, 1998–2016. 2017. 1044 с. (в пер.). С. 605.

⁶ Белорусский экспорт вооружений вызывает недовольство Запада // Воен.-техн. сотрудничество. 2007. № 24. С. 12.

(два Ми-24В и четыре Ми-24П), реализовано 450 танков, 232 легкобронированные машины, 122 артиллерийские системы и РСЗО¹.

Географическая структура экспорта ВВТ представлена на основании данных ЦАМТО в табл. 12.5. Динамика экспорта ВВТ Республики Беларусь свидетельствует о том, что он развивался циклично. Пиком экспорта стал 2015 г., когда Беларусь экспортировала ВВТ на сумму 353,3 млн долл.

Анализ и систематизация эмпирических данных о развитии внешней торговли ВВТ позволяют говорить о том, что основными сегментами национального рынка ВВТ, характеризующими белорусский экспорт ВВТ, являются:

1. Поставка продукции военно-технического назначения, которая разрабатывается и выпускается научно-производственными компаниями и предприятиями Республики Беларусь.

2. Поставка вооружения и военной техники для ВВС, ПВО и Сухопутных войск. Для ВВС предлагается авиатехника со всеми средствами обеспечения: самолеты МиГ-29, Су-24МК, Су-24МР, Су-25, Су-27; вертолеты Ми-8 (Ми-17), Ми-24 (Ми-35); беспилотные авиационные комплексы различного класса и назначения. Также обеспечивается поставка зенитных ракетных комплексов «Бук», «Квадрат», «Оса-АКМ», С-125 «Печора», С-200В «Вега», С-300, «Стрела-10»; зенитных пушечно-ракетных комплексов; зенитных артиллерийских комплексов; радиолокационных станций для нужд ПВО. Для Сухопутных войск: буксируемая и самоходная артиллерия; боеприпасы к стрелковому оружию и артиллерийским системам различного калибра; танки Т-55, Т-72 различных модификаций; боевые машины пехоты БМП-1, БМП-2; противотанковые управляемые комплексы; стрелковое оружие; инженерное вооружение и боеприпасы; радиолокационные станции наземной разведки.

3. Ремонт и модернизация вооружения и военной техники для ВВС, ПВО и Сухопутных войск, в том числе: проведение комплексных программ ремонта и модернизации авиационной техники различных типов в целях расширения номенклатуры применяемых авиационных средств поражения, повышения точности их применения и расширения возможностей навигационного комплекса; ремонт и различные виды модернизации техники ПВО; капремонт бронетанковой техники, двигателей для нее, а также всех агрегатов, танковых пушек, систем управления огнем, приборов прицеливания и наблюдения; капремонт артиллерийских систем и РЛС наземной разведки;

¹ Военно-техническое сотрудничество России с зарубежными государствами: анализ рынков / М. С. Барабанов [и др.] ; под ред. А. Л. Рыбаса. М. : Наука, 2008. С. 267, 275, 375, 404, 438.

модернизация систем управления огнем танков Т-55, Т-72 и боевых машин пехоты БМП-1, БМП-2, что позволяет увеличить точность и дальность поражения цели вне зависимости от времени суток и погодных условий; установка на бронетехнике кондиционеров, позволяющих улучшить параметры микроклимата и обеспечить приемлемые условия пребывания в машине для экипажа и десанта¹.

Таблица 12.5

География экспорта ВВТ Беларуси в 2009–2016 гг., млн долл.
(в текущих ценах)

Регион	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Страны бывшего СССР	90,5	22,3	9,3	72,0	133,7	113,7	140,7	112,0
Ближний Восток	15,0	114,0	15,0	54,3	33,3	69,6	30,0	–
Южная Америка и Мексика	–	–	200,0	–	–	–	–	3,0
Северная Африка	6,0	2,0	–	–	48,3	13,0	30,0	37,3
Азиатско-Тихоокеанский регион	–	–	–	36,0	–	15,0	46,0	30,0
Тропическая Африка	7,0	6,0	–	–	–	–	–	–
Восточная Европа	–	–	–	–	–	1,0	6,5	2,0
ЦАКБ	–	–	–	–	–	2,0	–	–
Неизвестный / организация-	–	–	–	–	–	50,0	100,0	–
Итого:	118,5	144,3	224,3	162,4	215,4	264,3	353,3	184,3

Республика Беларусь подписала крупный контракт на модернизацию и капитальный ремонт самолетов Су-27 для ВВС Казахстана. Капремонт и модернизация казахских истребителей были проведены по проекту, разработанному Барановичским 558-м авиаремонтным заводом. Усовершенствованные Су-27 оснащены современным

¹ «Белтехэкспорт» обнародовал результаты своей деятельности // Воен.-техн. сотрудничество. 2007. № 30. С. 7–8.

радиоэлектронным оборудованием и смогут применять новейшие авиационные средства поражения российской разработки¹.

Товарная структура поставок по видам ВВТ представлена самолетами, вертолетами, бронетехникой, боеприпасами, шасси для различных типов вооружений, электронно-оптическими системами, зачастую бывшими в эксплуатации.

География сделок экспорта ВВТ Республики Беларусь довольно обширна. Но в основном это рынок слаборазвитых в промышленном отношении стран, где имеется устойчивый спрос на недорогие советские образцы ВВТ. В последние годы более трети всего экспорта военно-промышленного сектора экономики Беларуси приходится на Россию. Так, ОАО «Минский завод колесных тягачей» поставляет свыше 80 % своей продукции. Многие белорусские предприятия поставляют российским смежникам элементную базу, радиоэлектронные устройства и прочие комплектующие.

Более 70 % экспорта продукции, производящейся на организациях, входящих в систему ГВПК, направляется на внешний рынок. Это доказывает, что в Республике Беларусь преодолена ситуация, когда в структуре экспорта преобладала излишняя в Вооруженных Силах техника советского производства. В настоящее время почти 90 % экспортируемых вооружений и военной техники, услуг военно-промышленного назначения выпускаются белорусскими производителями².

Таким образом, национальный рынок ВВТ с учетом авторских классификаций является рынком стран с транзитивной экономикой, в рамках которого не производится полный ассортимент ВВТ.

Вместе с тем в Республике Беларусь наряду с развитием внешней торговли ВВТ существует объективная необходимость в расширении участия страны в ВТС. Это обусловлено тем, что оборонный заказ для обеспечения Вооруженных сил, по подсчетам экспертов, только на 10 % обеспечивает загрузку военно-промышленного комплекса страны³. В результате Республика Беларусь принимает меры по развитию интеграционных процессов на микро- и макроэкономическом уровнях с определенными странами, организациями.

¹ Белоруссия выиграла тендер на модернизацию 10 истребителей Су-27 ВВС Казахстана // Воен.-техн. сотрудничество. 2007. № 45. С. 9–10.

² Сотрудничество // Официальный сайт Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vpk.gov.by>. Дата доступа: 28.11.2015.

³ Чемезов, С. Укрепление позиций на мировом рынке вооружений / С. Чемезов // Дело. 2005. С. 6–8.

Военно-техническое сотрудничество Республики Беларусь в рамках Союзного государства

Наиболее успешно ВТС развивается с Российской Федерацией. Это находит отражение в следующих мероприятиях: 29 октября 1993 г. в Москве было подписано Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о ВТС, а 20 мая 1994 г. – Соглашение о производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонных отраслей промышленности.

Помимо этого, с момента образования независимых государств между Российской Федерацией и Республикой Беларусь были подписаны следующие документы:

– Договор военном сотрудничестве, который вступил в силу 14.05.1999 г.

– Договор о порядке взаимодействия при осуществлении экспорта продукции военного назначения в третьи страны от 6 июля 2000 г.

– Соглашение «О сохранении специализации предприятий и организаций, участвующих в производстве продукции военного назначения» от 10 января 2003 г.

– Договор о взаимной охране прав на результаты интеллектуальной деятельности, используемые и полученные в ходе двустороннего ВТС от 21 апреля 2005 г.

– Договор о развитии военно-технического сотрудничества, подписанный в г. Москве 10 декабря 2009 г.

– Соглашение о реализации Программы ВТС между Республикой Беларусь и Российской Федерацией до 2020 г. от 25 декабря 2013 г.

В 2002 г. прошло первое заседание Российско-Белорусской межправительственной комиссии по ВТС, которая является его организационным механизмом.

В октябре 2012 г. по итогам заседания рабочей группы была подписана Программа мероприятий по активизации сотрудничества предприятий оборонно-промышленных комплексов Республики Беларусь и Российской Федерации на 2012–2015 гг., которая отражала весь спектр задач, поставленных правительствами государств.

В соответствии с программными документами в настоящее время сотрудничество двух стран в оборонной сфере развивается по шести основным направлениям:

– совершенствование нормативной правовой базы двустороннего сотрудничества;

- интеграция организаций-разработчиков и организаций-производителей ВВТ;
- производственная и научно-техническая кооперация оборонных организаций;
- реализация программ Союзного государства в сфере обороны и безопасности;
- проведение единой политики в сфере технического нормирования, стандартизации и каталогизации оборонной продукции;
- информационное обеспечение процессов интеграции и дальнейшее развитие сотрудничества.

14 июля 2014 г. Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко подписал Закон Республики Беларусь «О ратификации Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о реализации Программы военно-технического сотрудничества между Республикой Беларусь и Российской Федерацией до 2020 г.».

Соглашение было заключено в декабре 2013 г. и направлено на выполнение Программы ВТС между Республикой Беларусь и Российской Федерацией до 2020 г., включающей мероприятия по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, поставкам, ремонту и модернизации ПВН в интересах силовых структур сторон, расширению связей между предприятиями и организациями ОПК Республики Беларусь и Российской Федерации, их взаимодействию и интеграции.

Развитие ВТС Республики Беларусь с Российской Федерацией диктуется следующими факторами:

- высокой степенью экономической интеграции – до 50 % внешнеторгового оборота Беларуси приходится на Российскую Федерацию. Последняя поставляет в Беларусь большую часть сырья и энергоносителей, осуществляет транзит в европейские страны. Россия является основным рынком сбыта для продукции белорусской промышленности в целом. Так, по данным таможенной статистики, она занимает первое место по объемам внешней торговли Республики Беларусь. Беларусь, согласно данным Министерства экономического развития Российской Федерации, занимает шестое место по объемам торговли с зарубежными странами после Германии, Нидерландов, Италии, Китая и Украины. Почти 70 % внешнеторгового оборота России со странами ЕС осуществляется с использованием белорусского транспортного коридора. Через

территорию Беларуси поставляются российские энергоресурсы в Европу. Так, предприятия концерна «Белнефтехим» ежегодно перекачивают в европейские страны порядка 85 млн т российской нефти. «Газпром» прокачивает через Беларусь около 30 % экспортных объемов газа, и эта доля может быть увеличена до 50 %¹;

– общностью политических и военно-стратегических интересов (Таможенный союз, ОДКБ), в том числе необходимостью поддержания уровня оборонного потенциала и боевой готовности ВС стран ввиду новых вызовов времени, связанных с угрозой терроризма и переделом сфер влияния;

– опытом тесного военно-технического и производственного сотрудничества во времена СССР, структурой оборонного комплекса Беларуси, 90 % продукции которого – это комплектующие для вооружений, собиравшихся в России²;

– унификацией с программой вооружения Российской Федерации, структуры, порядка формирования и сроков долгосрочного прогноза развития ВВТ Республики Беларусь определенной решением Высшего совета Союза Беларуси и России № 4 «О концепции совместной оборонной политики Беларуси и России», принятой 22 января 1998 г.;

– выполнением белорусскими предприятиями заказов в рамках гособоронзаказа, обеспечивающими загрузку производственных мощностей, не допустив распада высокотехнологичных производств, спецтехники и сохраняя высококвалифицированных специалистов. Российский оборонный комплекс сотрудничает со 120 белорусскими производственными предприятиями и КБ по 1,6 тыс. видов спецпродукции³. В то же время у 940 российских предприятий главными потребителями являются около 70 предприятий в Беларуси, которые поставляют около 4000 наименований продукции⁴.

Развитие ВТС с Российской Федерацией реализуется через:

1. Создание межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ). Наиболее ярким примером служит МФПГ «Оборонительные системы», созданная в соответствии с соглашениями между

¹ Годин Ю. Почему России выгоден союз с Республикой Беларусь? / Ю. Годин // Мировая экономика и междунар. отношения. 2007. № 11. С. 86.

² Василевич, А. ВТС Республики Беларусь в 1996–2000 годах / А. Василевич // Экспорт вооруж. 2000. № 5. С. 33–42.

³ Годин Ю. Почему России выгоден союз с Республикой Беларусь? / Ю. Годин // Мировая экономика и междунар. отношения. 2007. № 11. С. 86.

⁴ Василевич, А. ВТС Республики Беларусь в 1996–2000 годах / А. Василевич // Экспорт вооруж. 2000. № 5. С. 33–42.

правительствами России и Беларуси 11 февраля 2000 г. В ее состав входят: УП «Минский завод колесных тягачей», РУП «Завод по ремонту радиоэлектронного вооружения» (г. Борисов), спецпроизводство ПО «МТЗ», НПРУП «Алевкурп». Управляющей компанией МФПГ является ОАО «Оборонительные системы». В основе МФПГ лежит кооперация между российскими и белорусскими предприятиями в рамках разработки, производства, модернизации средств ПВО¹.

Также созданы такие МФПГ, как «Точность», в состав которой входят ОАО «Пеленг» и известное во всем мире Конструкторское бюро приборостроения (г. Тула); «Электронные технологии», в состав которой входят НПО «Интеграл», ОАО «Горизонт», РУПП «Витязь», ПО «Монолит»; «Аэрокосмическое оборудование», а также межгосударственные акционерные компании «Вымпел» и «Скала».

Сотрудничество между российскими и белорусскими предприятиями способствуют росту их показателей и дальнейшему укреплению двусторонних связей.

2. Создание совместных предприятий. В настоящее время эффективно работают СП с участием ОАО «Пеленг», белорусско-российско-французское СП ООО «Санозк», российско-белорусские СП «Визир», «Соэлис»², «РЭБ Технолджи»³.

3. Взаимодействие в области реализации рекламно-выставочной деятельности. В настоящее время налажено тесное сотрудничество при проведении международных выставок как на территории Республики Беларусь (МИЛЕКС), так и Российской Федерации.

В значительной степени расширению и углублению ВТС с Российской Федерацией способствовало создание Союзного государства и формирование регионального рынка ВВТ, что открыло новые возможности для развития военной промышленности и национального рынка ВВТ Республики Беларусь, а также выхода на мировой рынок ВВТ.

Этому способствовало принятие программы Союзного государства практически по всем направлениям перспективного развития военно-промышленного сектора республики. Особое значение в развитии интеграционных процессов между Беларусью и Россией имеют научно-технические программы Союзного государства, в том числе в области обороны и безопасности.

¹ Алесин А. Не производим, но продаем (Будущее белорусского ВПК зависит от состояния российской «оборонки») / А. Алесин // Беларус. рынок. 2004. № 13. С. 22.

² Азаматов Н. И. Преимущество оборонной промышленности Беларуси – в широте диапазона военных технологий / Н. И. Азаматов // Новости науки и технологий. 2005. № 2. С. 6.

³ В Белоруссии начало работу совместное с Россией предприятие «РЭБ Технолджи» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.armstrade.org/includes/periodics/news>. Дата доступа: 14.09.2014.

Ежегодно из бюджета Союзного государства финансируется около восьми научно-технических программ, реализуемых предприятиями ОПК Беларуси и России. Доля расходов бюджета Союзного государства на их реализацию составляет 35–40 % общих бюджетных ассигнований. В 2014 г. финансирование программ Союзного государства в сфере обороны и безопасности составило 2,5 млрд руб.¹

Динамика финансирования республики выглядит следующим образом. В 2014 г. было выделено 18 тыс. рос. руб. Помимо этого, по программе «Разработка и создание нового поколения микросистемотехники и унифицированных интегрированных систем двойного назначения» было получено 25 тыс. рос. руб.; программе «Разработка современной и перспективной технологии создания в государствах-участниках Союзного государства тепловизионной техники специального и двойного назначения на базе фотоприемных устройств инфракрасного диапазона третьего поколения» – 159500,0 тыс. рос. руб.; программе «Разработка интегрированной системы стандартизации космической техники, создаваемой в рамках программ и проектов Союзного государства» – 42750,0 тыс. рос. руб.² На 2015 г. на военно-техническое сотрудничество было запланировано 28,5 млн рос. руб. Кроме того, на программу «Разработка современной и перспективной технологии создания в государствах-участниках Союзного государства тепловизионной техники специального и двойного назначения на базе фотоприемных устройств инфракрасного диапазона третьего поколения» – 94 млн 200 тыс. руб.³

Военно-техническое сотрудничество Республики Беларусь в рамках ОДКБ и СНГ

Военно-техническое сотрудничество стран – членов Содружества Независимых Государств началось с момента распада СССР. Причинами сохранения тесного военно-технического сотрудничества между странами СНГ являются необходимость обеспечения ВС государств СНГ вооружением и военной техникой, поддержание боевой готовности, сохранение и развитие военной промышленности.

¹ Гурулев С. П. Современное оружие – надежная оборона / С. П. Гурулев // Официальный сайт Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vpk.gov.by/documents/Gurulev.pdf>. Дата доступа: 28.11.2015.

² О бюджете Союзного государства на 2014 год: Декрет Высш. Гос. Совета Союз. государства от 18.12.2013 // Информ.-аналит. портал Союзн. государства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.soyuz.by/about/docs/UnionStatefinance>. Дата доступа: 28.11.2015.

³ О бюджете Союзного государства на 2015 год: Декрет Высш. Гос. Совета Союз. государства от 03.03.2015 № 2 // Информ.-аналит. портал Союзн. государства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.soyuz.by/about/docs/UnionStatefinance>. Дата доступа: 28.11.2015.

В связи с этим в рамках СНГ был разработан и подписан (утвержден) ряд документов:

– 20 марта 1992 г. – Соглашение о принципах обеспечения вооруженных сил государств – участников Содружества Независимых Государств вооружением, военной техникой и другими материальными средствами, организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

– 20 апреля 1994 г. – Договор о коллективной безопасности, подписанный 15 мая 1992 г. (сроком на пять лет с последующим продлением).

– 15 апреля 1994 г. – Положение о Межгосударственной комиссии по военно-экономическому сотрудничеству государств – участников Содружества Независимых Государств.

– 9 октября 1997 г. – Концепция Программы военно-технического сотрудничества государств – участников Содружества Независимых Государств.

– 20 июня 2000 г. – Решение о Перспективном плане развития военного сотрудничества Содружества Независимых Государств до 2005 г.

– 20 июня 2000 г. – Соглашение об основных принципах военно-технического сотрудничества между государствами – участниками Договора о коллективной безопасности от 15 мая 1992 г.

– 7 октября 2002 г. – Программа военно-технического сотрудничества государств – участников Содружества Независимых Государств.

– 26 августа 2005 г. – Концепция военного сотрудничества государств – участников Содружества Независимых Государств до 2010 г.

Концепцией от 26 августа 2005 г. определены основные направления развития сотрудничества в военно-технической области: разработка и реализация совместных научно-технических и исследовательских программ и проектов; создание системы межгосударственной каталогизации предметов снабжения вооруженных сил государств – участников СНГ; содействие в создании, дооборудовании и модернизации специальных объектов, предназначенных для размещения, ремонта, эксплуатации и боевого применения или уничтожения (утилизации) вооружения и военной техники; создание условий для упрощения военно-технического сотрудничества государств – участников СНГ, взаимное предоставление льгот и привилегий для поставки продукции военного назначения в рамках объединенной системы ПВО государств – участников СНГ; оснащение войск и органов управления, выполняющих

задачи противовоздушной обороны (контроль за порядком использования воздушного пространства и управление воздушным движением), ВВТ на основе согласованной военно-технической политики; использование единых критериев при оценке боевой готовности ВВТ; использование единых технических нормативных правовых актов при разработке, производстве и ремонте вооружения и техники; совместное использование полигонов вооруженных сил государств – участников СНГ для проведения испытаний образцов ВВТ; создание системы обмена военно-технической информацией; военно-техническое сопровождение поставок продукции военного назначения; дальнейшая интеграция в области создания совместных предприятий по ремонту ВВТ, находящихся в эксплуатации в государствах – участниках СНГ, а также центров (лабораторий) для метрологического обеспечения эксплуатации и ремонта ВВТ; взаимное признание протоколов испытаний и сертификатов соответствия оборонной продукции государств – участников СНГ¹.

Объединяющим фактором ВТС внутри СНГ является то, что большая часть конечной военной продукции производится в России. Военно-техническое сотрудничество осуществляется через поставку запчастей, подготовку специалистов, поставку отдельных образцов техники управления войсками на различной экономической основе – по бартеру, со скидками или бесплатно.

Вместе с тем ВТС не исключает конкуренции в торговле вооружением и военной техникой на рынках третьих стран, что реально происходит у Беларуси с Россией и Украиной². Это обусловлено разрозненностью действий стран СНГ на рынке ВВТ, что ведет к недобросовестной конкуренции и, как результат, падению получаемой прибыли. При устранении такой конкуренции общая выручка стран СНГ могла бы увеличиться на 10–20 %.

При реализации демпинговой ценовой политики, как показала практика, потери несли Республика Беларусь, Российская Федерация и другие страны СНГ. При этом Россия, как правило, несли потери за счет утраченной доли потенциального рынка, а другие страны СНГ – за счет недополученной прибыли при продаже продукции по демпинговым ценам. При использовании совместной ценовой политики увеличение прибыльности внешнеторговых операций может составить до 14 %³.

¹ Данилкович Д. Перспективы военного и военно-технического сотрудничества России со странами СНГ / Д. Данилкович, А. Цыганок, В. Шварев // Рынки вооруж. 2006. Т. 6. № 5. С. 5.

² Там же. С. 1–2.

³ Там же С. 4.

Общая специфика сотрудничества с этими странами в военной сфере характеризуется несколькими основными направлениями совместной деятельности. Это оказание военно-технической помощи, проведение совместных работ по производству, модернизации и ремонту вооружения и техники, создание совместных предприятий, обучение в российских военных вузах военнослужащих из этих стран на льготных условиях.

Необходимо отметить, что перспективы сотрудничества в рамках стран СНГ несколько ограничены сильным влиянием Российской Федерации и низкими финансовыми возможностями стран-членов СНГ.

Наиболее благоприятные условия для развития ВТС созданы в рамках Организации Договора о коллективной безопасности, государства – участника которой создали основы согласованной военно-технической политики, определенной в концепции Программы военно-технического сотрудничества на 2006–2010 гг., принятой еще в июне 2005 г. на заседании Совета коллективной безопасности ОДКБ.

Согласованная военно-техническая политика заключается в развертывании работ по разработке перспективных и модернизации существующих образцов вооружений и военной техники на единой научно-производственной базе в интересах вооруженных сил государств – членов ОДКБ и коалиционных (региональных) группировок войск (сил) в регионах коллективной безопасности. Для этой цели было намечено:

- осуществить пакет интеграционных мер в военно-технической области по созданию совместных предприятий, корпораций и финансово-промышленных групп для совместных разработок и производства вооружений и военной техники;

- совместно заниматься модернизацией, ремонтом, эксплуатацией и утилизацией уже существующих систем вооружения и военной техники и реализацией совместной рекламно-выставочной деятельности;

- реализовывать льготные поставки вооружения и военной техники в страны ОДКБ. Все государства ОДКБ будут продавать партнерам образцы ВВТ по ценам своего внутреннего рынка. Та же система льгот должна действовать в рамках ОДКБ при закупке вооружений и снаряжения для специальных служб и правоохранительных органов¹.

15 апреля 1994 г. была создана Межгосударственная комиссия по военно-экономическому сотрудничеству (МКВЭС) Содружества

¹ Данилкович Д. Перспективы военного и военно-технического сотрудничества России со странами СНГ / Д. Данилкович, А. Цыганок, В. Шварев // Рынки вооруж. 2006. Т. 6. № 5. С. 2–3.

Независимых Государств в качестве рабочего органа Совета глав правительств СНГ в целях создания единого технологического и военно-экономического пространства государств, участвующих в совместных разработках, производстве и эксплуатации продукции военного назначения. Однако в феврале 2004 г. российская сторона МКВЭС СНГ выступила с предложением, чтобы работа данной комиссии была организована в формате Организации Договора о коллективной безопасности. Связано это было с тем, что в деятельности МКВЭС СНГ реально принимали участие лишь шесть государств – членов ОДКБ.

В настоящее время военно-техническое сотрудничество Республики Беларусь развивается также на двустороннем уровне. В целом Республика Беларусь имеет военно-технические контакты с 60 странами мира. Действует более 40 двусторонних соглашений по ВТС. В рамках межправительственных соглашений о военно-техническом сотрудничестве созданные межправительственные комиссии (комитеты, подкомиссии) в целях решения задач по продвижению белорусской продукции и услуг на внешние рынки, координации осуществления крупных военно-технических проектов¹.

Прежде всего, военно-техническое сотрудничество Республики Беларусь на двустороннем уровне развивается со странами СНГ и ОДКБ – Арменией, Азербайджаном, Казахстаном, Кыргызстаном, а также с Украиной, это подкреплено соответствующими соглашениями.

Так, 9 марта 1999 г. вступило в силу Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан о военно-техническом сотрудничестве.

20 мая 1999 г. в г. Ереване был подписан Договор между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Армения о военном и военно-техническом сотрудничестве. 6 июня 2002 г. в г. Минске подписано Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Армения о взаимных поставках вооружения и военной техники.

1 декабря 2000 г. было подписано Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Кыргызской Республики о военном и военно-техническом сотрудничестве.

1 июля 2002 г. вступило в силу Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Кабинетом Министров Украины

¹ Гурулев С. П. ВПК Беларуси сосредоточен на прорывных проектах / С. П. Гурулев // Официальный сайт Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vpk.gov.by/news/publications>. Дата доступа: 28.11.2015.

о производственной и научно-технической кооперации предприятий и организаций оборонных отраслей промышленности. 18 декабря 2005 г. были подписаны соглашения между Правительством Республики Беларусь и Кабинетом Министров Украины о проведении совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в области вооружения и военной техники и о взаимной защите прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные и переданные в ходе военно-технического сотрудничества.

2 ноября 2005 г. было ратифицировано Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Азербайджанской Республики о производственной и научно-технической кооперации предприятий и организаций оборонных отраслей промышленности.

Среди стран, не являющихся членами ОДКБ, наиболее активное сотрудничество в 90-е гг. развивалось с Молдовой. В 1992 г. было подписано соглашение о сотрудничестве военных ведомств. После этого Беларусь поставляла в Молдову автомобильную и гусеничную технику, стрелковое оружие и боеприпасы, реактивные системы залпового огня «Град», бронетранспортеры БТР-80¹.

Основой двустороннего военно-технического сотрудничества со странами дальнего зарубежья является Указ Президента Республики Беларусь № 94 от 11 марта 2003 г. «О некоторых мерах по регулированию военно-технического сотрудничества Республики Беларусь с иностранными государствами». Определенную роль в целях совершенствования порядка регулирования отношений военно-технического сотрудничества Республики Беларусь с иностранными государствами играют заключенные межправительственные договоренности по ВТС. Так, 11 марта 1998 г. было подписано Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Сирийской Арабской Республики о военно-техническом сотрудничестве. В последние годы Республика Беларусь начала выстраивать тесные отношения в военной сфере с Ираном и Венесуэлой. 22 января 2007 г. был подписан Меморандум о военном сотрудничестве с Ираном, а 25 июля 2006 г. Республика Беларусь подписала Соглашение о военно-техническом сотрудничестве с Венесуэлой. В марте 2007 г. было подписано Соглашение о военно-техническом сотрудничестве между Республикой Беларусь и Объединенными Арабскими Эмиратами.

Государственный военно-промышленный комитет Республики Беларусь активно сотрудничает также со странами Латинской

¹ Василевич, А. ВТС Республики Беларусь в 1996–2000 годах / А. Василевич // Экспорт вооруж. 2000. № 5. С. 35.

Америки – Эквадором, Боливией, Перу, государствами Азиатско-Тихоокеанского региона – Индией, Мьянмой, Лаосом, Индонезией, Бангладеш.

Военно-техническое сотрудничество Республики Беларусь со странами дальнего зарубежья реализуется в основном по следующим направлениям:

- развитие внешней торговли, как было показано выше, это экспорт белорусской военной продукции, оставшейся в наследство от Советской Армии, и товаров военного назначения собственного производства, услуги по ремонту, восстановлению, модернизации военной техники;

- совместное производство и разработка военной техники. В настоящее время партнерство в совместном производстве и разработках военной техники со странами дальнего зарубежья развито в основном с Китаем и Францией. В 1998 г. было создано СП «Сянцзан – Волат Компания ЛТД» с участием УП «Минский завод колесных тягачей» по производству шасси для китайских оперативно-тактических ракет. По данным Исследовательской службы Конгресса США, стоимость военных и технических контрактов, заключенных на протяжении последних десяти лет между КНР и Беларусью, составила порядка 250 млн долл.¹ Этот проект нацелен на вхождение на внутренний рынок Китая. Кроме того, в настоящее время эффективно работает белорусско-российско-французское СП ООО «Санозк», созданное ОАО «Пеленг», французской фирмой «Сажем» и российским АО «Специальное конструкторское бюро машиностроения». СП, занимающееся производством и установкой тепловизоров на бронетехнику²;

- проведение рекламно-выставочной деятельности и организация выставки военной техники МИЛЕКС.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что реализация мероприятий по развитию национального рынка ВВТ привела к изменению факторов, влияющих на спрос и предложение на ВВТ. На предложение повлияло расширение субъектов за счет образования частных компаний и акционирования в Республике Беларусь, а также субъектов хозяйствования Российской Федерации, а на увеличение спроса – рост военных расходов бюджета Союзного государства, гособоронзаказа Российской Федерации и повышение спроса на ВВТ других государств.

¹ Белорусский экспорт вооружений вызывает недовольство Запада // Воен.-техн. сотрудничество. 2007. № 24. С. 12.

² Василевич, А. ВТС Республики Беларусь в 1996–2000 годах / А. Василевич // Экспорт вооруж. 2000. № 5. С. 39.

Вопросы для самоконтроля

1. Определите сущность и содержание международных военно-экономических отношений.
2. Дайте классификацию международных военно-экономических отношений.
3. Охарактеризуйте систему военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами.
4. В чем особенности президентской модели государственного управления военно-техническим сотрудничеством?
5. Каковы основные полномочия Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству?
6. Назовите основные направления военно-технического сотрудничества в рамках Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь.

Рекомендуемая литература

1. Военная экономика (актуальные проблемы) : учеб. / под ред. П. В. Соколова, В. М. Наумова. – М. : ВУ, 1997.
2. Военная экономика. Теория и актуальные проблемы : учеб. / под ред. А. И. Пожарова. – М. : Воениздат, 1999.
3. Военная экономика : учеб. / под ред. В. В. Воробьева, А. И. Пожарова, С. М. Ермакова. – М. : Воениздат, 2003.
4. Военная экономика : учеб. / под ред. С. А. Бартенева, С. А. Трухачева. – М. : ВАГШ, 2003.
5. Военная экономика : учеб. / В. Г. Ольшевский [и др.] ; под общ. ред. В. В. Кругликова, В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2012. – 388 с.
6. Военная экономика : учеб. пособие / В. Г. Ольшевский, [и др.] ; под общ. ред. В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2011. – 259 с.
7. Леонович, А. Н. Международные военно-экономические отношения / А. Н. Леонович. – Минск : ВА РБ, 2010. – 87 с.
8. Леонович, А. Н. Мировой военно-промышленный комплекс и международные военно-экономические отношения : учеб. пособие / А. Н. Леонович. – Минск : ВА РБ, 2016. – 138, [2] с.

Характеристика олигополистического рынка ВВТ

Оцениваемый признак	Характеристика
Число фирм-поставщиков	Рынок состоит из небольшого числа фирм – производителей ВВТ (в основном крупных военно-промышленных корпораций)
Количество потребителей	Спрос предъявляет государство через военные расходы
Тип продукции	Продукция на рынке ВВТ может быть как однородной, стандартизированной, так и дифференцированной
Контроль над ценой	Степень контроля над ценой ограничена взаимной зависимостью компаний, вместе с тем возможен сговор между фирмами в целях поддержания цен и максимизации прибыли
Условия вступления в отрасль	Появление новых фирм в отрасли ограничено из-за наличия существенных барьеров: эффекта масштаба; высоких объемов инвестиций, необходимых для вхождения в отрасль; ограничения доступа к технологиям; государственного регулирования
Цена на товар	Диапазон цен может быть достаточно широким, в каждом конкретном случае цена может определяться заинтересованностью покупателя и необходимостью обеспечения национальной безопасности
Конкуренция	На рынке ВВТ преобладают в основном разнообразные формы неценовой конкуренции
Доступ к информации	Рыночная информация на рынке ВВТ имеет ограниченное распространение, а в некоторых случаях отсутствует доступ к информации
Роль государства	Государство выступает в роли регулятора (через военные расходы) и контролера

13.3. Тенденции развития мирового рынка ВВТ

Исследование динамики мировой торговли вооружением и военной техникой в конце XX – начале XXI в. позволило выделить тенденции развития мирового рынка ВВТ.

Рост мировых военных расходов в конце XX – начале XXI в.

Развитие мирового ВПК и мирового рынка вооружения и военной техники предопределено размерами военных расходов. История свидетельствует, что значительный рост военных ассигнований происходит в период подготовки и ведения войн, в том числе «холодных войн».

В конце XX – начале XXI в., произошел рост спроса на ВВТ, что отразилось в увеличении мировых военных расходов. По данным ЦАМТО, военные расходы увеличились с 888 345 млн долл. в 2003 г. до 1 604 157 млн долл. в 2016 г.¹

Необходимо подчеркнуть, что основными факторами, оказавшими влияние на изменение спроса на мировом рынке ВВТ и обусловившими рост военных расходов, явились:

стремительное увеличение военных расходов в США, связанное с приростом крупных дополнительных ассигнований на покрытие расходов по ведению военных действий в Афганистане и Ираке, и действия общего характера по борьбе с терроризмом после атак террористов 11 сентября 2001 г.;

повышение военных расходов в других экономически развитых странах – Германии, Японии;

активный рост военных расходов в Китае, который претендует на роль мирового лидера, и связанный с этим рост масштабов военного строительства и необходимыми закупками вооружений;

резкое увеличение военных расходов в Российской Федерации для стимулирования развития национального ОПК и обеспечения Вооруженных сил современными ВВТ;

увеличение военных расходов в тех странах, которые претендуют на роль «региональных» лидеров (Индия, Индонезия, Австралия, Бразилия, Саудовская Аравия, Иран, Алжир);

повышение военных расходов в странах, стремящихся обеспечить военный паритет с соседними государствами (например в Южной Корее, Азербайджане, Армении);

рост военных расходов в странах, представляющих нестабильные с военно-политической точки зрения регионы (Ближний Восток и Северная Африка).

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 1. С. 23 [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://armstrade.org/>. Дата доступа : 06.11.2017.

Правомерен также вывод о том, что рост военных расходов связан в первую очередь с тем, что для любой страны поддержка национального ВПК очень важна. Во многих развитых странах продукция ВПК является серьезной статьёй экспорта, причем любая военная продукция – это высокотехнологичные товары, характеристики которых определяются соответствующим уровнем технологий и в гражданских отраслях промышленности. Это значит, что политика стран, особенно в кризисный период, заключается в том, чтобы в максимальной степени сохранить военную промышленность как самый высокотехнологичный сектор национальной экономики. Для этого есть два пути: увеличение внутреннего заказа для национального ВПК и продвижение продукции на мировой рынок.

Вместе с тем в период мирового экономического кризиса сформировались две противоположные тенденции в формировании спроса на ВВТ и мировых военных расходах. Первая состоит в том, что многие страны однозначно заявили о планируемых сокращениях военных бюджетов, а вторая, напротив, об увеличении военных расходов.

По данным ЦАМТО темп роста мировых военных расходов после кризиса 2008–2009 гг. существенно снизился, хотя в абсолютных величинах военные расходы продолжали возрастать (искл. 2012 и 2015 гг.). В 2014 г. военные расходы достигли максимального значения за рассматриваемый период – 1643,009 млрд долл. (в текущих ценах), в 2015 г. – 1575,585 млрд долл., 2016 г. – 1604,157 млрд долл. Мировая экономика вновь вошла в период кризиса¹.

В целом за 8-летний период (2009–2016 гг.) мировые военные расходы составили 12782,036 млрд долл.², в том числе в 2016 г. по сравнению с 2015 г. мировые военные расходы увеличились (табл. 13.2). Это связано с ростом военных расходов в США, Китае, России, Японии, Франции, Германии, Индии и др.

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 1, с. 15–16 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

² Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 1, с. 16 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

Мировые расходы на оборону всех стран за период 2009–2016 гг.,
млн долл.

	2009	2012	2013	2014	2015	2016
Общие расходы на оборону, млн долл.*	1 531 705	1 626 369	1 627 425	1 643 009	1 575 585	1 604 157
Доля США в общемировых военных расходах (%)**	49,45	43,83	41,83	39,80	40,69	41,39
Военные расходы 10 ведущих стран**	1 170 532	1 201 158	1 189 425	1 199 100	1 163 947	1 182 688
Расходы 10 ведущих стран к мировым военным расходам**(%)	76,42	73,85	73,08	72,98	73,87	73,72

Примечание: * Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. – Гл. 1, с. 19–21 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://armstrade.org/>. – Дата доступа: 06.11.2017.

** Рассчитано автором на основании данных таблицы 13.3.

В 2016 г. лидером по военным расходам явились США с показателем 664,058 млрд долл., что составляет 41,4 % от общемировых военных расходов (табл. 13.3). Абсолютного максимума военные расходы США в рассматриваемый период достигли в 2009 г. – 757,466 млрд долл. (49,45 % от общемировых военных расходов в 2009 г.). В последние четыре года США существенно снизили военные расходы, их доля в общемировых военных расходах также сократилась. С приходом к власти администрации Дональда Трампа ситуация кардинально изменилась. Уже в 2017 г. военные расходы США существенно возросли, а в 2018 г. по прогнозам рост будет еще более существенным, т. е. можно констатировать, что период спада по объему военных расходов, наблюдавшийся в последние четыре года, завершен.

Таблица 13.3

Первая десятка стран мира по военным расходам за период
2009–2016 гг., млн долл.; % от ВВП

Страна	2009	2012	2013	2014	2015	2016
1. США	<u>757 466</u> 5,25	<u>712 947</u> 4,41	<u>680 856</u> 4,08	<u>653 942</u> 3,76	<u>641 253</u> 3,56	<u>664 058</u> 3,58
2. Китай	<u>72 476</u> 1,43	<u>103 070</u> 1,20	<u>116 200</u> 1,21	<u>131 575</u> 1,25	<u>142 065</u> 1,27	<u>143 730</u> 1,28
3. Великобритания	<u>58 240</u> 2,51	<u>58 016</u> 2,18	<u>62 263</u> 2,29	<u>65 690</u> 2,19	<u>59 492</u> 2,08	<u>56 964</u> 2,17
4. Саудовская Аравия	<u>41 500</u> 9,67	<u>56 000</u> 7,61	<u>67 000</u> 8,97	<u>80 775</u> 10,68	<u>81 865</u> 12,56	<u>56 900</u> 8,90
5. Россия	<u>37 064</u> 2,84	<u>54 776</u> 2,52	<u>51 145</u> 2,29	<u>51 126</u> 2,48	<u>47 330</u> 3,47	<u>56 665</u> 4,42
6. Япония	<u>50 259</u> 1,0	<u>58 219</u> 0,94	<u>47 955</u> 0,93	<u>46 125</u> 0,95	<u>40 795</u> 0,93	<u>47 235</u> 0,96
7. Франция	<u>54 442</u> 2,02	<u>50 245</u> 1,87	<u>52 316</u> 1,86	<u>51 940</u> 1,83	<u>43 474</u> 1,8	<u>44 191</u> 1,79
8. Германия	<u>47 466</u> 1,39	<u>46 470</u> 1,31	<u>45 932</u> 1,22	<u>46 102</u> 1,19	<u>39 813</u> 1,18	<u>41 590</u> 1,20
9. Индия	<u>29 274</u> 2,14	<u>31 945</u> 1,75	<u>34 728</u> 1,87	<u>37 975</u> 1,87	<u>34 710</u> 1,66	<u>37 920</u> 1,68
10. Южная Корея	<u>22 345</u> 2,48	<u>29 470</u> 2,41	<u>31 030</u> 2,38	<u>33 850</u> 2,40	<u>33 150</u> 2,40	<u>33 435</u> 2,37
Беларусь	<u>676,3</u> 1,37	<u>836,2</u> 1,27	<u>988,3</u> 1,31	<u>1 053</u> 1,34	<u>552,5</u> 0,98	<u>600</u> 1,23

Примечание: Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. – Гл. 1, с. 20, 22 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://armstrade.org/>. – Дата доступа: 06.11.2017.

В целом в 2016 г. на долю 10 крупнейших стран по военным расходам приходилось 73,7 % от мировых военных расходов (см. табл. 13.2).

По сумме военных расходов за 8 лет первая десятка стран выглядит следующим образом: США (5571,689 млрд долл.), Китай (881,016 млрд долл.), Великобритания (483,846 млрд долл.), Саудовская Аравия (477,040 млрд долл.), Япония (402,333 млрд долл.), Франция (402,020 млрд долл.), Россия (386,879 млрд долл.), Германия (361,768 млрд долл.), Индия (274,004 млрд долл.) и Южная Корея (237 238 млрд долл.).¹

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 1, с. 20 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

Неравномерность развития мировой торговли ВВТ находит выражение в колебаниях общих объемов мирового оборота вооружения и военной техники, что вызвано причинами внешнего и внутреннего характера, воздействующими на формирование спроса и предложения ВВТ.

Пик торговли ВВТ пришелся на 1987 г. и составил 40,6 млрд долл. Но уже с 1988 г. начался практически непрерывный спад мировых оружейных поставок. В 1994 г. в мире было реализовано продукции военного назначения всего на 19,7 млрд долл., т. е. почти в 2,1 раза меньше, чем в 1987 г.¹ По другим данным, мировой экспорт вооружения уменьшился в 3 раза: с 82 млрд долл. в 1987 г. (наивысший уровень) до 27 млрд долл. в 1994 г. (в постоянных ценах 1995 г.)². Снижение торговли было обусловлено, во-первых, резким уменьшением мировых военных расходов после окончания холодной войны. Так, за период с 1989 по 1998 г. данные расходы снизились на 28,6 %, с 1991 по 2000 г. – на 11 %³. Во-вторых, сокращение военных расходов происходило вследствие снижения закупок ВВТ для внутренних потребностей.

Вместе с тем постоянно расширялась торговля ВВТ, которую осуществляли крупнейшие военно-промышленными компании. В результате за период с 1990 по 1997 г. в общем объеме национального военного производства удельный вес экспорта ВВТ заметно вырос (в США – с 11 до 21 %, Франции – с 31 до 41 %, Великобритании – с 38 до 50 %, в России в конце 90-х гг. поставки ВВТ за рубеж примерно в 3–4 раза превышали соответствующие поставки собственным вооруженным силам)⁴. Это отразилось на динамике торговли. Так, в 1997 г. продажи ВВТ снова выросли и их стоимость достигла 25,7 млрд долл., что превышало уровень 1994 г. более чем на 30 %.

В 1999 г. произошел спад, стоимостный показатель поставок вооружения и военной техники в мире составил 21,3 млрд долл. (по сравнению с 1997 г. снижение составило примерно на 20 %).

В начале XXI в. мировой рынок вооружения несколько стабилизировался на уровне 28–30 млрд долл. в год, а в 2004 г. достиг 37 млрд долл. Всего за пять лет (1999–2003) объем мировых поставок вооружения составил 88,2 млрд долл.⁵

¹ Зименков Р. И., Соколова Е. Н. США на мировом рынке вооружений // США Канада: экономика, политика, культура. 2006. № 6. С. 37.

² Фарамазян Р. А., Борисов В. В. Трансформация военной экономики: XX – начало XXI века. М.: Наука, 2006. С. 74.

³ Ежегодник СИПРИ–2001: вооружение, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Наука, 2002. С. 273.

⁴ Фарамазян Р. А., Борисов В. В. Военная экономика: этапы развития и контуры будущего // Мировая экономика и междунар. отношения. 2001. № 9. С. 49.

⁵ Зименков Р. И., Соколова Е. Н. США на мировом рынке вооружений // США – Канада: экономика, политика, культура. 2006. № 6. С. 37.

В 2009–2016 гг., по данным Центра анализа мировой торговли оружием, ежегодные объемы мирового экспорта ВВТ постоянно возрастали до 2008 г. включительно (по итогам 2008 г. составил 46,985 млрд долл.). В 2009 г. (по сравнению с 2008 г.) в период наиболее острой фазы мирового экономического кризиса объем мирового экспорта вооружений существенно снизился до 44,655 млрд долл. Однако уже в 2010 г. мировой экспорт вышел на показатель 52,987 млрд долл., в 2011 г. – 58,761 млрд долл. В последующие два года имела место стагнация рынка: 56,926 млрд долл. – в 2012 г. и 55,766 млрд долл. – в 2013 г. В 2014 г. объем мирового экспорта ВВТ резко возрос – до 68,517 млрд долл., в 2015 г. объем мирового экспорта ВВТ составил уже 75,302 млрд долл., а в 2016 году был зафиксирован исторический максимум – 91,791 млрд долл.

Объем идентифицированного мирового экспорта ВВТ в период 2009–2016 гг. составил, по оценке ЦАМТО, 504,706 млрд долл.¹

Появление и быстрое совершенствование новых средств вооруженной борьбы, развитие высокотехнологичного, интеллектуального, дорогостоящего и эффективного в военном отношении ВВТ (авиация, высокоточное оружие, системы управления, ПВО). Лидирующее положение на рынке ВВТ занимает авиационная техника. С 2009 по 2016 г. объем мировых поставок военной авиационной техники составил 156,956 млрд долл. или 31,10 % от объема продаж всех категорий ВВТ. Значительную долю авиационной техники на рынке ВВТ можно объяснить, во-первых, высокой стоимостью каждой единицы. Например, современный многоцелевой истребитель пятого поколения F-35 Lightning II оценивается в 122 млн долл.² Во-вторых, самолеты закупаются партиями, за исключением тяжелых стратегических бомбардировщиков, например B-2 Spirit оценивается в астрономические 2,4 млрд долл., и стратегических военно-транспортных самолетов, например C17A Globemaster III стоит 328 млн долл.³ В-третьих, стремлением наиболее развитых стран

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 3, с. 103–104 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://amstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

² Салюков Д. О. 10 самых дорогих военных самолетов и вертолетов / Центр военно-политических исследований. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eurasian-defence.ru/?q=eksklyuziv/analitika-vooruzheniya-voennaya-tehnika/voennotekhnicheskaya/voennovozdushnye-sily/ssha-nato/rynki>. Дата доступа: 06.11.2017.

³ Салюков Д. О. 10 самых дорогих военных самолетов и вертолетов / Центр военно-политических исследований. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eurasian-defence.ru/?q=eksklyuziv/analitika-vooruzheniya-voennaya-tehnika/voennotekhnicheskaya/voennovozdushnye-sily/ssha-nato/rynki>. Дата доступа: 06.11.2017.

к возможности ведения бесконтактных войн. Авиация становится определяющим компонентом достижения успеха в большинстве вооруженных конфликтов. Последующие места занимают: вертолетная техника (80,407 млрд долл. или 15,93 %), военно-морская техника (56,610 млрд долл. или 11,22 %), бронетехника (49,636 млрд долл. или 9,83 %), техника противовоздушной обороны (ПВО) (48,490 млрд долл. или 9,61 %), ракетно-артиллерийское вооружение (21,769 млрд долл. или 4,31 %), беспилотные летательные аппараты (11,201 млрд долл. или 2,22 %), все другие типы ВВТ (79,637 млрд долл. или 15,78 %).¹

Увеличение рынка модернизированных и бывших в употреблении ВВТ вследствие высокой стоимости новых высокотехнологичных ВВТ. Во многих странах делается акцент на оснащение находящихся в эксплуатации ВВТ новыми системами управления, повышающими точность поражения, боевые возможности и т. д. Помимо этого, некоторые страны приобретают или получают в рамках военно-технической помощи бывшие в употреблении ВВТ. Экспорт такого ВВТ для стран экспортеров становится хорошей альтернативой хранению и утилизации ВВТ, также возможностью замены их современными образцами.

Формирование в разрезе географической структуры мировой торговли ВВТ 10 региональных рынков, выделенных с учетом долевого распределения стран-поставщиков ВВТ и емкости региональных рынков по показателю «объем экспорта ВВТ». Так, за период 2007–2016 гг. ведущие позиции, по данным Центра анализа мировой торговли оружием, занимают рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока, Западной Европы (табл. 13.4).

Изменение структуры самого рынка ВВТ, вследствие того, что происходит концентрация всей торговли ВВТ и формирование стран – лидеров мировой торговли ВВТ. Основными участниками мирового рынка ВВТ среди развитых стран являются США, Великобритания, Франция, Германия, Израиль, Италия, транзитивных стран – Россия (табл. 13.5).

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 5, с. 91 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

Таблица 13.4

Объем экспорта ВВТ по регионам мира, млрд долл.

Регионы мира	2007– 2014	Доля %	2008 – 2015	Доля %	2009– 2016	Доля %
Азиатско-Тихоокеанский регион	156,954	35,6	166,707	35,3	170,225	33,7
Ближний Восток	105,252	23,9	128,696	27,3	151,144	29,9
Западная Европа	63,297	14,3	59,076	12,5	60,446	11,9
Северная Америка	33,284	7,5	30,490	6,4	27,649	5,4
Южная Америка и Мексика	24,765	5,6	26,449	5,6	29,680	5,8
Восточная Европа	12,198	2,7	9,640	2,04	8,869	1,7
Северная и Северо-Восточная Африка	19,287	4,3	21,881	4,6	23,958	4,7
Тропическая Африка с ЮАР	8,844	2,0	8,764	1,8	8,822	1,7
Страны на постсоветском пространстве	11,293	2,5	13,262	2,8	15,566	3,0
Центральная Америка и Карибский бассейн	0,759	0,1	9,185	1,9	1,465	0,2
<i>Итого</i>	440,308	100	471,065	100	504,706	100

Примечание: таблица подготовлена на основании [Ежегодники Центра анализа мировой торговли оружием – 2014–2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://armstrade.org/>. – Дата доступа: 06.11.2017.

Лидером в торговле вооружением и военной техникой являются США, которые в период 2009–2016 гг. продали вооружения и военной техники на сумму 203,301 млрд долл., что составляет 40,28 % от всего мирового экспорта ВВТ за тот же период. В 2013 г. США экспортировали ВВТ на сумму всего 17,139 млрд долл. (30,7 % рынка). Этот результат является провальным для США и объясняется задержкой в реализации поставок по ряду крупных контрактов с Египтом и Ираком, а также переносом сроков поставок по крупным контрактам с рядом ближневосточных стран. Следует отметить, что уже в 2014 г. идентифицированный объем фактического экспорта США составил 27,379 млрд долл. (40 % рынка), прежде всего за счет поставок по «мегаконтрактам» с Саудовской Аравией и ОАЭ, в 2015 г. объем

экспорта составил уже 33,041 млрд долл., а в 2016 г. достиг исторического максимума – 42,449 млрд долл.

Россия прочно удерживает второе место – 79,989 млрд долл. (15,85 % рынка) за период 2009–2016 гг.

Франция, занимающая по периоду 2009–2016 гг. третье место, поставила ВВТ на сумму 38,638 млрд долл. (7,65 % рынка). В 2016 г. военный экспорт Франции стал максимальным за весь 8-летний период – почти 7 млрд долл.¹

В табл. 13.5 приведены данные по наиболее крупным странам, которые осуществили экспорт вооружений в период 2009–2016 гг.

Таблица 13.5

Рейтинг стран-экспортеров по фактическому экспорту ВВТ
в 2009–2016 гг., млн долл.

Страна	2009	2012	2013	2014	2015	2016
1. США	15 384,1	23 245,5	17 138,9	27 379,1	33 040,7	42 448,9
2. Россия	5 540,3	11 708,2	12 738,6	12 075,8	11 038,2	11 295,1
3. Франция	3 179,8	4 092,6	6 148,6	5 092,0	6 197,9	6 991,2
4. Германия	2 386,1	1 374,3	2 165,3	3 815,3	2 499,2	6 759,0
5. Великобритания	3 909,2	1 387,9	3 300,1	2 975,3	3 401,5	4 049,7
6. Израиль	2 578,1	1 938,9	1 867,0	2 196,8	2 110,4	2 879,3
7. Италия	1 803,8	1 789,0	2 262,1	2 209,9	2 223,7	2 846,5
8. Китай	1 414,6	1 875,4	1 611,5	1 401,4	3 209,4	3 589,6
9. Испания	1 084,4	1 116,0	1 236,0	1 985,8	2 728,4	1 763,1
10. Швеция	2 181,6	1 418,5	783,2	2 241,5	526,5	868,4
11. Швейцария	840,5	821,8	792,9	1 305,3	1 722,3	286,4
12. Нидерланды	508,9	1 259,9	480,7	463,3	562,3	1 044,3
13. Австралия	233,4	202,6	657,4	334,1	519,7	1 235,7
14. Украина	290,7	603,5	718,6	798,8	338,9	330,8
15. Норвегия	529,6	518,4	701,4	259,6	274,3	114,0
Страны бывшего СССР	5 949,5	12 504,0	13 702,5	13 168,8	11 742,4	11 892,2
Беларусь	118,5	162,4	215,4	264,3	353,3	184,3
Мировой экспорт ВВТ:	44 655,2	56 925,6	55 766,3	68 517,1	75 302,5	91 791,5

Примечание: Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. – Гл. 3, с. 105, 117 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://armstrade.org/>. – Дата доступа: 06.11.2017.

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 3, с. 104-105 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

В 2016 г. на пять крупнейших поставщиков ВВТ (США, Россия, Франция, Великобритания, Германия) пришлось 77,9 % всех поставок ВВТ на сумму 71 543,9 млн долл., на десять поставщиков ВВТ – 90,9 % (83 490,8 млн долл.)¹.

Государства стран бывшего СССР с 2009 по 2016 г. экспортировали вооружение и военную технику на сумму 85 875,6 млн долл., что составило 17,01 %². Среди стран бывшего СССР наибольших успехов добилась Россия.

Характерной особенностью для мирового импорта вооружений является то, что количество участников импортеров гораздо большее по сравнению с количеством экспортеров военной техники.

В целом в 2009–2016 гг. импорт вооружений осуществили 156 стран (2016 г. – 119 стран). Общий стоимостной объем мирового импорта вооружений в 2009–2016 гг. составил 504,706 млрд долл.³

Лидерами мирового импорта ВВТ являются Саудовская Аравия, которая за 2009–2016 гг. приобрела ВВТ на сумму 42,996 млрд долл., второе место занимает Индия (41,676 млрд долл.). Замыкают тройку лидеров ОАЭ (30,236 млрд долл.).

Последующие места в первой десятке крупнейших мировых импортеров вооружений по итогам 2009–2016 гг. по стоимостному объему импорта ПВН занимают Австралия (25,864 млрд долл.), США (19,823 млрд долл.), Ирак (17,247 млрд долл.), Египет (16,368 млрд долл.), Великобритания (15,464 млрд долл.), Алжир (15,441 млрд долл.) и Тайвань (14,6 млрд долл.).

Десятка крупнейших получателей вооружений в 2016 г. представлена в табл. 13.6.⁴

Таблица 13.6

Рейтинг стран-импортеров по фактическому объему импорта ПВН
в 2009–2016 гг., млн долл. (в текущих ценах)

Страна	2009	2012	2013	2014	2015	2016
1. Саудовская Аравия	2 496,2	1 766,2	3 848,7	6 037,8	11 556,2	12 120,9
2. Индия	3 051,5	5 061,7	9 601,2	7 350,4	5 005,7	4 207,3
3. ОАЭ	713,8	3 633,9	3 749,4	1 444,7	4 770,4	8 894,1

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 3, с. 105 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

² Там же.

³ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 4, с. 544 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

⁴ Там же.

Окончание табл. 13.6

Страна	2009	2012	2013	2014	2015	2016
4. Австралия	927,4	3 152,4	1 441,1	3 412,0	4 370,7	2 982,7
5. США	3 501,8	2 536,7	2 417,5	1 863,3	1 414,1	2 037,4
6. Ирак	21 48,7	744,7	976,1	2 769,1	4 109,5	3 817,1
7. Египет	665,6	2 738,6	1 168,1	2 371,9	4 687,6	3 104,6
8. Великобритания	1 242,5	1 554,3	2 533,0	2 928,0	2 980,5	1 779,5
9. Алжир	1 078,7	1 478,0	1 111,8	1 562,2	2 362,6	4 338,7
10. Тайвань	944,4	1 049,3	1 103,6	3 976,9	2 393,6	3 844,4
11. Южная Корея	878,1	2 341,4	1 448,1	1 081,6	1 311,8	2 047,4
12. Турция	1 181,5	2 504,9	1 010,5	2 187,5	1 335,8	1 323,2
13. Пакистан	1 505,1	1 894,9	796,0	1 112,1	982,7	960,5
14. Сингапур	683,0	936,9	1 001,3	1 186,3	407,5	264,9
15. Венесуэла	716,3	1 687,5	1 341,4	447,8	1 025,1	1 250,7
Страны бывшего СССР	724,7	2 012,6	2 574,4	1 996,8	3 552,0	2 439,5
Мировой импорт ВВТ:	44 655,2	56 925,6	55 766,3	68 517,1	75 302,5	91 791,5

Примечание: Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. – Гл. 4, с. 544–545 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://armstrade.org/>. – Дата доступа: 06.11.2017.

В 2016 г. на пять крупнейших получателей ВВТ (Саудовская Аравия, ОАЭ, Алжир, Катар, Индия,) пришлось 36,8 % всех приобретений ВВТ на сумму 33 822 млн долл., на десять поставщиков ВВТ – 54,7 % (50 246 млн долл.)¹.

Появление новых экспортеров ВВТ. Это бывшие страны СССР, которые составили конкуренцию Российской Федерации, реализуя ВВТ бывшие в употреблении, и ВВТ, произведенные национальными ВПК. Наиболее активным участником рынка ВВТ стала Украина (см. табл. 13.5).

Увеличение экспорта в странах, имеющих военное производство, благодаря возросшему экономическому потенциалу, достижению высокого уровня гражданских и военных технологий, развитием военной промышленности, а также в результате кооперационных сделок. Наиболее ярким примером такой страны является Китай (см. табл. 13.5).

¹ Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. Гл. 4, с. 544 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://armstrade.org/>. Дата доступа: 06.11.2017.

Изменение мотива необходимости реализация ВВТ, вследствие того, что в современных условиях реализация ВВТ определяется экономической целесообразностью. В период времен «холодной войны», когда поставки ВВТ были мотивированы внешнеполитическими целями, торговля ВВТ в большей степени носила политический, а не коммерческий характер. Противоборствующие государства стремились расширить свое влияние на мировой политической арене. Для расширения геополитического влияния две супердержавы – СССР и США – активно взаимодействовали с дружескими странами, в том числе и в военной области путем поставок различного вида вооружения и военной техники. Но, с конца 80-х гг. руководство СССР начало сокращать объемы льготных и безвозмездных поставок вооружения иностранным государствам, размер которых был определен в размере «всего» в 673 млн руб. (примерно 1 млрд долл.), хотя ранее советская военная помощь только странам «третьего мира» оценивалась в 6,0–6,2 млрд долл. в 1982–1986 гг.¹ Также необходимо отметить, что СССР в конце 80-х гг. экспортировал советские ВВТ примерно в 40 стран мира, а объемы экспорта составляли около 16 млрд долл. в год. При этом была незначительная экономическая отдача (около 1 млрд долл. в год) от экспортных поставок оружия².

Одновременно в США были сокращены программы военной помощи. С 1950 по 1974 г. США направили за границу оружия в форме даров на 22 млрд долл. и продали на 11 млрд долл., а в период с 1975 по 1983 г. дары сократились в 10 раз и составили около 2 млрд долл., а продажи остались на прежнем уровне – 11 млрд долл.³

Таким образом, современными тенденциями на мировом рынке ВВТ являются: неравномерность развития мировой торговли ВВТ, что отражается в колебаниях общих объемов мирового оборота ВВТ; появление и быстрое совершенствование новых средств вооруженной борьбы, развитие высокотехнологичного, интеллектуального, дорогостоящего и эффективного в военном отношении ВВТ; увеличение рынка модернизированных и бывших в употреблении ВВТ вследствие высокой стоимости высокотехнологичных ВВТ; формирование в разрезе географической структуры мировой торговли ВВТ 10 региональных рынков; изменение структуры самого рынка ВВТ – он становится более монополизированным, происходит концентрация всей

¹ Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаяев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. М. : «Военный парад», 2011, 792 с. С. 34.

² Ляшенко В. П. Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики. М. : «Издательский дом «Новый век», 2001, 128 с. С. 10.

³ Кузык Б. Н. Экономика военной сферы: учеб. М. : МГФ «Знание», 2006. 224 с. С. 103–104.

торговли ВВТ и формирование стран – лидеров мировой торговли ВВТ; появление новых экспортеров ВВТ; увеличение экспорта в странах, имеющих военное производство, благодаря возросшему экономическому потенциалу, достижению высокого уровня гражданских и военных технологий, развитием военной промышленности, а также в результате кооперационных сделок; реализация ВВТ предопределена экономической целесообразностью в отличие от времен «холодной войны», когда поставки ВВТ были мотивированы внешнеполитическими целями; произошел рост спроса на ВВТ в конце XX – начале XXI в.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте характеристику мирового рынка вооружения и военной техники.
2. Назовите функции мирового рынка ВВТ.
3. Назовите классификацию мирового рынка ВВТ.
4. Определите основные элементы рынка вооружения и военной техники
5. Охарактеризуйте тенденции развития мирового рынка ВВТ.

Рекомендуемая литература

1. Военная экономика (актуальные проблемы) : учеб. / под ред. П. В. Соколова, В. М. Наумова. – М. : ВУ, 1997.
2. Военная экономика. Теория и актуальные проблемы : учеб. / под ред. А. И. Пожарова. – М. : Воениздат, 1999.
3. Военная экономика : учеб. / под ред. В. В. Воробьева, А. И. Пожарова, С. М. Ермакова. – М. : Воениздат, 2003.
4. Военная экономика : учеб. / под ред. С. А. Бартенева, С. А. Трухачева. – М. : ВАГШ, 2003.
5. Военная экономика : учеб. / В. Г. Ольшевский [и др.] ; под общ. ред. В. В. Кругликова, В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2012. – 388, [1] с.
6. Военная экономика : учеб. пособие / В. Г. Ольшевский [и др.] ; под общ. ред. В. Г. Ольшевского. – Минск : ВА РБ, 2011. – 259 с.
7. Леонович, А. Н. Международные военно-экономические отношения / А. Н. Леонович. – Минск : ВА РБ, 2010. – 87 с.
8. Леонович, А. Н. Мировой военно-промышленный комплекс и международные военно-экономические отношения : учеб. пособие / А. Н. Леонович. – Минск : ВА РБ, 2016. – 140 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	6
ГЛАВА 1. ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	8
1.1. Зарождение и развитие русской военно-экономической мысли до начала XX в.....	8
1.2. Зарождение и развитие зарубежной военно-экономической мысли.....	15
1.3. Основные противоречия советского этапа развития военно-экономической мысли.....	23
ГЛАВА 2. ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	38
2.1. Предмет, задачи и проблемы военно-экономической науки в современных условиях.....	38
2.2. Методы военно-экономической науки.....	52
2.3. Место военно-экономической науки в подготовке и практической деятельности офицерских кадров.....	54
2.4. Военная экономика как объективная реальность.....	58
ГЛАВА 3. ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ ГОСУДАРСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ.....	68
3.1. Сущность и структура военно-экономических потребностей.....	68
3.2. Основные источники удовлетворения военно-экономических потребностей.....	75
ГЛАВА 4. ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛЫ ГОСУДАРСТВА.....	84
4.1. Военная мощь и ее экономические основы.....	84
4.2. Военно-экономический потенциал.....	89
4.3. Научно-технический потенциал государства.....	94
ГЛАВА 5. ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ЗАДАЧИ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ.....	98
5.1. Военно-техническая политика Российской Федерации.....	99
5.1.1. Нормативно-правовая база, цель, задачи и принципы военно- технической политики России.....	100
5.1.2. Ресурсное обеспечение военно-технической политики.....	105
5.2. Система вооружения ВС РФ.....	119
5.3. Методологические основы формирования государственной программы вооружения.....	125
5.4. Государственный оборонный заказ: сущность и роль в обеспечении обороноспособности и безопасности государства.....	132
ГЛАВА 6. ВОЕННО- (ОБОРОННО-) ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ВОЕННОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	137
6.1. Оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации.....	137
6.1.1. Генезис и современная структура ОПК.....	138

6.1.2. Современное состояние ОПК.....	146
6.1.3. Предпосылки, направления и организационно-экономические механизмы инновационного развития ОПК России.....	153
6.2. Военно-промышленный комплекс Республики Беларусь	182
ГЛАВА 7. ВОЕННЫЕ ФИНАНСЫ.....	193
7.1. Военные финансы Российской Федерации	193
7.1.1. Сущность и военно-экономическое содержание военных финансов Российской Федерации.....	193
7.1.2. Военно-финансовая система	197
7.1.3. Военный бюджет как инструмент реализации военно-бюджетной политики государства.....	203
7.1.4. Военно-бюджетный механизм.....	210
7.2. Военный бюджет Республики Беларусь	214
ГЛАВА 8. ЭКОНОМИКА ВООРУЖЕННЫХ СИЛ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ЗАДАЧИ.....	224
8.1. Экономика Вооруженных сил Российской Федерации	224
8.1.1. Сущность и задачи экономики Вооруженных сил	224
8.1.2. Структура экономики Вооруженных сил Российской Федерации	229
8.2. Актуальные проблемы экономики Вооруженных сил Российской Федерации в современных условиях.....	235
ГЛАВА 9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОБИЛИЗАЦИЯ И КОНВЕРСИЯ ВОЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	244
9.1. Экономическая мобилизация.....	244
9.2. Конверсия военного производства	251
ГЛАВА 10. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА	265
10.1. Основы теории военно-экономической эффективности.....	265
10.2. Методические основы оценки эффективности затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов	272
10.3. Методические основы военно-экономического анализа	281
10.4. Критерии выбора оптимального решения	303
ГЛАВА 11. МИРОВОЙ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.....	322
11.1. Современное мировое хозяйство.....	322
11.2. Сущность и значение мирового военно-промышленного комплекса	330
11.3. Тенденции развития мирового военно-промышленного комплекса	334
11.3.1. Централизация капитала и военного производства	335
11.3.2. Транснационализация военного производства	349
11.3.3. Укрупнение и усиление основных центров мировой военной промышленности.....	350
ГЛАВА 12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	353

12.1. Содержание международных военно-экономических отношений.....	353
12.2. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами.....	363
12.3. ВТС Республики Беларусь.....	394
ГЛАВА 13. РЫНКИ ВООРУЖЕНИЯ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ.....	412
13.1. Сущность, функции и классификация рынков вооружения и военной техники.....	412
13.2. Основные элементы рынка вооружения и военной техники.....	420
13.3. Тенденции развития мирового рынка ВВТ.....	423
ГЛАВА 14. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ.....	437
14.1. Экономическая безопасность.....	437
14.2. Сущность военно-экономической безопасности государства.....	443
14.3. Устойчивость экономики в войне.....	446
ГЛОССАРИЙ.....	452

Учебное издание

Викулов Сергей Филиппович
Хорев Виктор Петрович
Чистов Игорь Вадимович
Шмарловская Галина Александровна
Леонович Александр Николаевич и др.

ВОЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

Редакторы *А. С. Бакунович,*
В. И. Рудая
Корректор *И. В. Сазонова*
Компьютерная верстка *А. А. Пещур*

Подписано в печать 13.08.2018. Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 26,74. Уч.-изд. л. 23,0. Тираж 200 экз. Заказ 326.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Военная академия Республики Беларусь».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий

№ 1/224 от 19.03.2014.

№ 2/81 от 19.03.2014.

Пр. Независимости, 220, 220057, Минск.