

УДК 339.564.623

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКОРДОННИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ НА СВІТОВИХ РИНКАХ ОЗБРОЄНЬ

Володимир Миколайович ШЕМАЄВ

д.військ. наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансового забезпечення Національного університету оборони України імені Івана Черняховського

Анотація. У статті розглянуто проблему підвищення ефективності міжнародного військово-економічного співробітництва за рахунок просування в ролі експортера або імпортера власної держави, впливу на характер військово-економічних стосунків сторін. Запропоновано використання державних закордонних представництв України щодо підвищення реального впливу державного протекціонізму на результативність заходів з просування озброєнь. Розкрито зміст етапів визначення кон'юнктури ринку товарів військового призначення та подвійного використання.

Аннотация. В статье рассмотрена проблема повышения эффективности международного военно-экономического сотрудничества за счет продвижения государства в роли экспортера или импортера и влияния на характер военно-экономических отношений сторон. Предложено использование государственных иностранных представительств Украины для повышения реального влияния государственного протекционизма на результативность мероприятий по продвижению вооружений. Раскрыто содержание этапов исследования рынков товаров военного назначения и двойного использования.

Ключові слова: *світовий ринок озброєнь, міжнародне військово-економічне співробітництво, товари військового призначення та подвійного використання.*

Ключевые слова: *мировой рынок вооружений, международное военно-экономическое сотрудничество, товары военного назначения и двойного использования.*

Постановка проблеми. Система міжнародного військово-економічного співробітництва (МВЕС), як складова частина державної зовнішньоекономічної політики, є цілеспрямованою сукупністю заходів, пов'язаних зі спільним розробленням, виробництвом, модернізацією, утилізацією і міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання тощо. МВЕС забезпечує реалізацію національних інтересів України в економічній та військово-економічній сферах завдяки забезпеченню розвитку експортного потенціалу, підвищення науково-технічного та технологічного потенціалу оборонних галузей промисловості, отриманню валютних коштів для потреб розвитку оборонного виробництва, зміцнює економічні позиції України в різних регіонах світу, формує партнерські відносини з країнами та вигідний регіональний баланс сил тощо.

Однією з головних причин для розвитку МВЕС є наявність спільних міждержавних інтересів, зокрема в рамках двосторонніх або багатосторон-

ніх угод, обумовлюються як військово-політичною доцільністю, так і фінансово-економічними чинниками.

В цих обставинах особливого значення для України набуває загальна проблема підвищення ефективності міжнародного військово-економічного співробітництва: просування в ролі експортера або імпортера власної держави; вплив на воєнні потенціали країн, на вибір однієї з сторін певного торговельного партнера чи продукції, на характер військово-економічних та військово-політичних стосунків сторін тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій [1–5], в яких започатковано розв'язання даної проблеми, свідчить, що наукові дослідження експорту ОВТ здійснювали В. Бегма, В. Сладкевич, С. Следзь, С. Проскуркин, В. Лященко, Б. Кузик, Н. Новичков, В. Шварев, М. Кенжетаєв, А. Симанков, С. Згурець, В. Бадрак, А. Шевцов, В. Шеховцов.

Невирішеною частиною загальної проблеми залишається підвищення ефективності між-

відомчої взаємодії суб'єктів ВТС за рахунок використання можливостей військових представництв України за кордоном, як офіційних представників держави щодо проведення моніторингу кон'юнктури ринку товарів військового призначення та подвійного використання і здійснення впливу на кон'юктуротвірні фактори.

Метою статті є визначення можливостей державних закордонних представництв України щодо підвищення реального впливу державного протекціонізму на результативність заходів з просування озброєнь.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Аналіз досвіду роботи на міжнародних ринках озброєнь свідчить, що основні рішення приймаються на рівні політичного керівництва країн-споживачів. Тому, найважливішим чинником у сприянні збереженню та укріпленню позицій країни на світовому ринку озброєнь повинно стати підвищення впливу державного протекціонізму з підтримки в сфері реалізації завдань МВЕС.

Державний протекціонізм (сприяння) в сфері МВЕС можна розглядати як сукупність організаційних та практичних заходів у внутрішніх та зовнішніх сферах, спрямованих на найбільш повне досягнення цілей співробітництва з іноземними країнами у військово-економічній сфері.

До головних заходів у внутрішньої сфері відносять удосконалення системи законодавчих та нормативних актів, які регулюють процеси прийняття рішень стосовно операцій з продукцією, з роботами та послугами військового призначення, з урахуванням міжнародних зобов'язань та інтересів національної безпеки.

Істотним заходом зовнішнього сприяння процесам МВЕС з боку держави може бути діяльність державних закордонних представництв України, що є представниками країни в цій сфері. Зокрема, їх активна позиція у вирішенні проблем МВЕС сприятиме забезпеченню та нарощуванню обсягів спільних розробок, експорту продукції, послуг та технологій оборонного характеру.

Це, перш за все, пов'язано з:

- зняттям в основних державах-імпортерах озброєння адміністративних перепон до використання «агресивної» маркетингової стратегії; необхідністю оперативного, упереджувального реагування на зміни та конкретні заходи, що проваджуються конкурентами на сегментах ринків озброєння;

- бажанням своєчасного виявлення та оцінки можливих ризиків при виконанні контрактів;

- необхідністю найбільш повного урахування обстановки (політичної, кланової, економічної, соціальної) при опрацюванні перспектив організації МВЕС з конкретними країнами, забезпечення «виходу» на коло осіб, які впливають на прийняття рішень у цієї сфері;

- можливістю здійснювати прямі контакти з державними органами і спеціалізованими фірмами іноземного замовника;

- сприянням підвищенню якості продукції, яка виробляється, експортується та імпортується, вирішенню проблеми її післяпродажного обслуговування.

Крім того, найбільш перспективним у плані збереження позицій України на ринках озброєнь є реалізація стратегії переходу від укладання одноразових контрактів з конкретним споживачем озброєння до надання процесу МВЕС системного, довготривалого та широкомасштабного характеру. Особливого значення при цьому набуває правильного визначення країн, які реально можна розглядати споживачами товарів військового призначення, що пропонує Україна. Це завдання можна вирішити з використанням своєчасного отримання інформації щодо країн – потенційних експортерів озброєння за допомогою державних закордонних представництв України.

При цьому, на зазначені представництва України за кордоном може бути покладено виконання наступних головних завдань:

1. Моніторинг кон'юнктури ринку в інтересах укладання державними посередниками контрактів, а саме:

- планів та напрямків переозброєння країн – потенційних імпортерів озброєння;

- традиційних поставників зброї в даний регіон (країну) та форм організації їх ділового співробітництва;

- умов тендерів, що готуються, та країн, які номінально можуть прийняти в них участь, дій конкурентів;

- економічного стану та платоспроможності країни перебування представництва України, кон'юнктури місцевого ринку, порядку та можливостей фінансування закупівлі, рівня цін на озброєння;

- законодавчих та нормативно-правових актів країни перебування, які регулюють торгівлю зброєю, існуючого порядку здійснення офсетних програм, іноземних інвестицій, концесій, регламентування порядку вирішення спорів за участю іноземних юридичних осіб та виконання рішень іноземних арбітражних судів на території країни

перебування;

- порядку прийняття рішень у сфері МВЕС в країні перебування, системи організації закупівель озброєнь; переліку ключових посадових осіб, державних органів, комерційних структур та ЗМІ, які здійснюють найбільший вплив на прийняття таких рішень;

2. *Організація передконтрактної діяльності та контрактної роботи, яка включає:*

- встановлення та підтримку особистих ділових стосунків з представниками урядових органів, структур і організацій, керівництвом збройних сил, силових структур, правоохоронних органів, відповідних зовнішньоторговельних організацій, банків, інших структур та комерційних організацій, які приймають участь в торгівлі зброєю;

- ведення обліку діючих договорів в галузі МВЕС із країною перебування, контрактних документів, а також поставок продукції військового призначення;

- прийняття та направлення суб'єктам МВЕС офіційних звернень іноземних замовників в країні перебування щодо експорту озброєнь, сертифікатів кінцевих споживачів продукції військового призначення, а також дозволів уповноваженого органу країни перебування іноземним фірмам – суб'єктам МВЕС на здійснення зовнішньоторговельної діяльності відносно озброєнь;

- розробку та подання обґрунтованих пропозицій, які спрямовані на удосконалення та подальший розвиток МВЕС з країною перебування на підставі маркетингового аналізу місцевого ринку озброєнь та рівня конкурентоспроможності озброєнь, поставку яких було здійснено в країну перебування;

- формування у потенційного замовника зацікавленості у вітчизняних товарах, послугах та технологіях військового характеру;

- участь у формуванні іноземним замовником заявок та попередніх умов майбутніх контрактів;

- здійснення організації та проведення в країні перебування заходів щодо реклами діяльності суб'єкта МВЕС і озброєнь, які він експортує, в тому числі з залученням засобів масової інформації, структур, організацій і фірм країни перебування; участь в організації і проведенні на території країни перебування випробувань, презентацій, показів та виставок озброєння;

- проведення контролю за ходом реалізації укладених контрактів на поставку озброєння з іноземними замовниками в країні перебування (в тому числі проведення розрахунків по них) і

вирішення питань, які пов'язані двохсторонніми обов'язками по цих контрактах, в тому числі в частині транспортування і страхування озброєнь;

- забезпечення організації і проведення заходів по передачі озброєння іноземному замовнику в країні перебування встановленим порядком;

- забезпечення безперервного переговорного процесу навіть в умовах тимчасової відсутності можливості досягнення компромісу, та підписання контрактних документів з іноземним замовником на поставку озброєнь; інформування про це суб'єкта МВЕС;

- вирішення питань, які пов'язані з своєчасною відправкою озброєнь в ремонт, на модернізацію, а також в інших випадках, які передбачені дійсними контрактами; інформування суб'єкта МВЕС про факти і причини зриву (переносу) визначених термінів відправки;

- вирішення організаційних (в тому числі фінансових) питань, здійснення координації і контролю діяльності спеціалістів суб'єкта МВЕС, які відряджені в країну перебування для виконання робіт, послуг, надання допомоги та інших дій відповідно контрактних обов'язків.

3. *Здійснення протидії природним (наприклад, форс-мажорним) та спеціально спровокованим процесам, які можуть привести до розладу зовнішньоторговельної угоди, що включає:*

- вивчення напрямку, форм і методів роботи конкурентів суб'єкта МВЕС в країні перебування в сфері торгівлі зброєю та інформування про це суб'єкта МВЕС;

- визначення суб'єктів ринку, які також зацікавлені в реалізації контрактів, та ступінь їх зацікавленості;

- вивчення політичного аспекту відносин між суб'єктами ринку, союзів на політичній та економічній основі;

- виявлення сильних та слабких сторін цих суб'єктів та можливих напрямів інформаційного впливу;

- визначення об'єктів впливу та його форми і змісту;

- виявлення початку інформаційно-психологічних операцій з боку інших країн на ранніх стадіях;

- організацію впливу на всі складові інформаційного середовища суб'єктів експортно-імпорتنних операцій в інтересах нав'язування «бажаних» рішень;

- захист власних інтересів на ринку озброєнь від аналогічного впливу з боку конкуруючої сторони.

Виконання зазначених завдань державними закордонними представництвами України потребує поширення кола факторів впливу на кон'юнктуру ринку при проведенні його моніторингу. Для зручності проведення кон'юнктурних

досліджень та сприйняття отриманих результатів доцільно кон'юнктуротвірні фактори позиціонувати за наступною структурно-логічною схемою, яка проілюстрована на рис. 1.

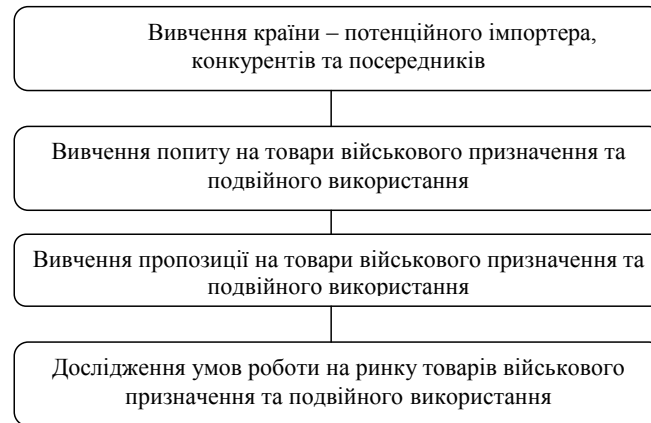


Рис. 1. Структурно-логічна схема визначення кон'юнктури ринку товарів військового призначення та подвійного використання

Розкриємо зміст етапів визначення кон'юнктури ринку товарів військового призначення та подвійного використання:

1. Вивчення країни – потенційного імпортера озброєння, конкурентів та посередників:

1.1. Аналіз географічного положення країни (геополітичні особливості, принципи переваги та недоліки), системи транспортних комунікацій і зв'язку;

1.2. Аналіз політичної кон'юнктури (зовнішньополітична орієнтація, участь у воєнно-політичних блоках та економічних спілках, розклад внутрішньополітичних сил, сталість влади, внутрішньополітична стабільність держави та ін.);

1.3. Аналіз економічної кон'юнктури країни (основні макро- та мікроекономічні показники, індекси та ін.);

1.4. Вивчення національних особливостей ринку озброєнь (ступінь розвитку оборонної промисловості, рівень розвитку збройних сил, яке озброєння є домінуючим, наявність планів переозброєння національних збройних сил та програм модернізації зброї);

1.5. Аналіз інформаційної уразливості (об'єктів інформаційної інфраструктури, воєнних, державних діячів; ступеня інформованості відносно інших суб'єктів ринку, можливості інформаційного впливу на інших суб'єктів ринку);

2. Вивчення попиту на товари військового призначення та подвійного використання:

2.1. Дослідження ємності ринку, сегментів

ринку по видах озброєння, котрі плануються просувати в країну;

2.2. Дослідження потреб покупця (особливості, спеціальна конфігурація озброєння) і рівня споживчої можливості;

2.3. Аналіз перспектив розвитку ринку (можливості розширення номенклатури озброєнь, географії продажу, зміни ємності ринку, прогнозування платоспроможності держави);

3. Вивчення пропозиції на товари військового призначення та подвійного використання:

3.1. Дослідження виробництва аналогів на місцевому ринку озброєння, яке планується до постачання;

3.2. Дослідження можливостей розширення пропозиції за рахунок двохсторонньої закупівлі товарів, реалізації офсетних програм і т. ін.;

3.3. Аналіз перспектив розвитку виробництва та оновлення продукції воєнного призначення, її модернізації;

3.4. Дослідження та оцінка діяльності на ринку інших країн – конкурентів озброєння;

4. Дослідження умов роботи на ринку товарів військового призначення та подвійного використання:

4.1. Вивчення правових аспектів діяльності на ринку;

4.2. Вивчення умов просування товару;

4.3. Вивчення форм та методів торгівлі та комерційної практики, торгового права;

4.4. Дослідження можливих каналів розподілу

товарів;

4.5. Дослідження можливості організації ліцензійного виробництва або створення спільних підприємств з виробництва озброєння;

4.6. Дослідження можливостей проведення захисту від деструктивного тиску з боку іноземних країн та активного інформаційного впливу з боку співробітників військових представництв на хід укладання та виконання зовнішньоекономічних угод.

Перспективою подальшого розвитку у даному напрямку є визначення механізму організації проведення моніторингу та впливу на кон'юнктуру ринку товарів військового призначення та подвійного використання.

Висновки. Плідна та систематизована сумісна робота співробітників державних закордонних представництв України та фахівців державного посередника значною мірою сприятиме вирішенню важливих для держави завдань:

- аналіз стану ринку озброєнь окремої країни чи регіону, оцінка перспектив експорту вітчизняного озброєння, підготовка пропозицій за пріоритетними напрямками діяльності; реалізація заходів щодо активного просування вітчизняних озброєнь на сегменти ринку, формування сприятливих цьому процесу умов, моніторинг і оцінка діяльності конкурентів, особливо в питаннях модернізації озброєнь, яке поставлялось колишнім СРСР, та організація протидії «агресивному» маркетингу з їхнього боку;

- встановлення та підтримка регулярних ділових контактів з представниками збройних сил, державних та інших зовнішньоторговельних

структур країни перебування; формування та розгляду заявок іноземних замовників, супровід процесу реалізації контрактів; сприяння процесу розробки та укладання широкомасштабних міждержавних угод про МВЕС з країнами, перспективними для експорту озброєння;

- сприяння організації переговорного процесу як за кордоном, так і в Україні, створення умов отримання інформації щодо кола проблемних питань, які планує вирішити іноземний замовник;

- досягнення імпортером воєнно-політичних цілей у регіоні за рахунок придбання сучасних видів озброєння чи порушення на свою користь балансу сил; воєнно-політичний вплив експортерів у певних регіонах світу;

- розвиток економіки, підтримання воєнного виробництва та його мобілізаційних можливостей; зміцнення воєнно-економічного потенціалу як країн експортерів, так і імпортерів;

- дослідження напрямків зміни воєнних потенціалів держав; визначення імовірної дестабілізації обстановки; визначення характеру змін боєздатності збройних сил і особливостей бойового використання озброєння;

- дослідження можливостей суб'єктів торгівлі по взаємодії з ОПК та збройними силами інших країн, нових технологій виробництва озброєння, визначення конструкторських особливостей нових озброєнь; визначення збережених можливостей по виробництву озброєнь на конверсійних підприємствах і загальна оцінка можливостей ОПК.

Список використаних джерел

1. Чумак В. М., Бегма В. М., Кукін А. Ф., Заборський В. Л. Україна і світовий ринок озброєнь: Монографія. — К. : НІСД, 1997. — 118 с.

2. Бегма В. М. Військово-технічна та оборонно-промислова політика України в сучасних умовах : аналіт. доп. / В. М. Бегма, О. О. Свергунов; упоряд. В. М. Маркелов, [за заг. ред. В. М. Бегми]. — К. : НІСД, 2013 — 112 с.

3. Лященко В. П. Торговля оружием: мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ. — М. :

“Издательский дом “НОВЫЙ ВЕК”, Институт микроэкономики, 2001, 168 с.

4. Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенже-таев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. — М., 2001. — 792 с.

5. Закон України «Про військово-технічне співробітництво України з іноземними державами» (проект) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.rada.gov.ua.