**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1 Современное состояние международного рынка военно-технической продукции

1.1 Основные понятия рынка военно-технической продукции

1.2 Мировой рынок вооружений в 1990-е годы

Глава 2 Россия на международном рынке военно-технической продукции

2.1 Место России на рынке вооружений в 1990-е годы

2.2 Международная интеграция российского ВПК

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

**ВВЕДЕНИЕ**

1990-е годы – это период радикальных перемен в мировом хозяйстве, главной движущей силой которых стал научно-технических прогресс. Благодаря революции в сфере коммуникаций, компьютерных и информационных технологий интернационализация международной хозяйственной жизни получила новые импульсы, ускорившие синхронизацию многих экономических процессов на глобальном уровне. Это позволяет говорить о том, что интернационализация в конце XX столетия перешла в качественно новое состояние, получившее название «глобализации» мировой экономики[[1]](#footnote-1).

Окончание периода «холодной войны» и распад мировой социалистической системы устранили жесткое разграничение и противостояние между социалистическими и капиталистическими системами и послужили толчком к активному распространению на планете достижений научно-технического прогресса и процессов глобализации. Изменилась политическая карта мира: появились новые государства, переместились границы существующих, сместился политический вес многих из них, а также их стратегические и геополитические предпочтения. От двухполюсной модели политическое равновесие планеты сместилось в сторону однополюсной с отчетливо выраженной главенствующей ролью США[[2]](#footnote-2).

В этих условиях меняются ключевые параметры мировой экономики. Активизируются процессы интеграции в традиционных зонах международного сотрудничества и возникают новые интеграционные образования. Регистрируются новые явления и тенденции в международной торговле: меняется значение различных товарных рынков и характер конкуренции на них, появляются принципиально новые товары и виды международной экономической деятельности, меняются формы и методы осуществления торговли.

Рынок военно-технической продукции претерпел наибольшие изменения именно в 1990-е годы. Они находятся в непосредственной связи с достижениями НТП и процессами политической трансформации мирового хозяйства. На нем в наиболее концентрированной форме отразились достижения и проблемы современного мирового хозяйства. В то же время рынок вооружений остается очень специфичным сектором мировой экономики, требующим особого международного и национального регулирования, имеющим иррациональный характер спроса и продолжающим оставаться первостепенной гуманитарной проблемой человечества.

Качественные изменения, происходящие на мировом рынке вооружений, вызванные процессами глобализации международной экономики и эволюционными научно-техническими достижениями, требуют тщательного изучения и анализа. Это позволит на уровне государственного управления принять правильную политику в отношении ВТС. А на уровне производителей и экспортеров выбрать правильную стратегию и тактику поведения на рынке и создать базу для его прогнозирования. Всем этим и определяется *актуальность данной работы*.

*Цель* исследования: анализ российского экспорта военно-технической продукции, как важнейшего фактора экономического развития страны, в 1990-е годы.

*Задачи* исследования предопределены поставленной целью и сводятся к следующим:

1) определение особенностей, закономерностей и тенденций развития мирового рынка военно-технической продукции;

2) отслеживание изменения места России на мировом рынке военно-технической продукции в период 1990-х годов в связи с проводимыми в стране экономическими реформами и изменениями в расстановке мировых политических сил;

3) выделение основных экономических и политических проблем, препятствовавших повышению конкурентоспособности России на мировом рынке военно-технической продукции.

*Объектом* исследования являются взаимоотношения, возникающие в процессе осуществления международной торговли военно-технической продукцией среди ее участников, к числу которых относится Россия.

*Предметом* исследования является легальный мировой рынок военно-технической продукции.

*Теоретической основой исследования* являются законодательные и нормативные документы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в области торговли продукцией военного назначения Российской Федерации и зарубежных стран, документы, контролирующие международный оборот военной продукции, в частности, обычных видов вооружений (Устав ООН, «Регистр обычных вооружений»), программные документы правительства России в области развития экспорта продукции оборонных отраслей, данные российской и международной статистики, результаты исследований отечественных и зарубежных научно-исследовательских институтов, данные международных организаций, аналитические материалы ГК «Росвооружение», ГК «Промэкспорт» и МАПО МиГ, научные публикации и авторские статьи российских и зарубежных ученых и специалистов в области внешней торговли, публикации в российской и зарубежной прессе по вопросам ВТС, информация, размещаемая в Интернете.

# Глава 1 Современное состояние международного рынка военно-технической продукции

# 1.1 Основные понятия рынка военно-технической продукции

Международный рынок военно-технической продукции в значительной мере отличается от рынков гражданской технической продукции. Специфика товара вносит ряд существенных отличий в подавляющее большинство параметров рынка.

В международной практике рассматриваемый рынок принято называть «рынком оружия» или «рынком вооружений и военной техники». Самое широкое понятие, обозначающее полную номенклатуру всех товаров, обращающихся на легальном рынке оружия – это «продукция военного, двойного и специального назначения» (ПДС). Под «продукцией военного назначения» (ПВН) понимаются обычные виды вооружений, военная и специальная техника, боеприпасы, взрывчатые вещества, работы/услуги военного назначения, информация и результаты интеллектуальной деятельности в военно-технической области, амуниция и другие[[3]](#footnote-3). В работе могут быть использованы другие выражения, близкие к понятию ПВН, их употребление обусловлено требованиями лексического разнообразия («продукция оборонно-промышленного сектора», «продукция военно-промышленного комплекса», «оборонная продукция», «военная продукция»). Понятие «вооружения и военная техника» (ВВТ) будет употребляться в более узком значении, оно включает обычные виды вооружений, военную и специальную технику. Для обозначения основного понятия исследования в работу вводится термин «военно-техническая продукция» (ВТП), включающий в себя ВВТ, работы/услуги военного назначения и результаты интеллектуальной деятельности в военно-технической области.

Термины «оборонно-промышленный сектор» и «военно-промышленный комплекс» несут в работе различную смысловую нагрузку, первое название более характерно для международных источников и подчеркивает рыночную природу объекта, а второе чаще используют в российской литературе в отношении советского и российского оборонного сектора, подчеркивает централизованный характер управления[[4]](#footnote-4).

Все виды внешнеэкономической деятельности государства в отношении продукции военного, двойного и специального назначения составляют основу военно-технического сотрудничества государства с зарубежными странами (ВТС). Термин «военно-техническое сотрудничество» имеет российское происхождение и не является общепринятым международным понятием. В США для обозначения отношений, направленных на передачу вооружения и военной техники из одних стран в другие, используют понятие «международная торговля товарами и услугами оборонного назначения». В Китае – «экспорт военной продукции». В Австрии – «ввоз, вывоз и транзит военного материала». В Италии – «экспорт, импорт и транзитный проход через страну вооружения, боевой техники и материалов стратегического назначения» и т.д.[[5]](#footnote-5).

Процесс осуществления международной торговли военно-технической продукции очень специфичен, это определяется спецификой товара и связано с очень высокой степенью политизации рынка. С одной стороны в вопросах принятия решений о целесообразности поставок или закупки продукции военного назначения находятся соображения финансовой привлекательности конкретной сделки, с другой стороны, соображения соблюдения и защиты национальных интересов государства, при этом они часто входят в противоречие друг с другом.

По этой причине на международном рынке военной продукции вопросы цены, технических характеристик и качества играют важную, но далеко не всегда первостепенную роль. На рынке вооружений сильно сужено действие рыночных механизмов в пользу административных и политических методов регулирования.

Исключительной особенностью международной торговли ПВН является то, что продавцами и покупателями на рынке являются преимущественно государства. Если же внешнеторговые операции совершают частные экспортеры, их внешнеэкономическая деятельность жестко регламентируется и контролируется соответствующими государственными органами[[6]](#footnote-6).

Следовательно, основными конкурентами на международном рынке вооружений являются в первую очередь не компании производители ПВН и не крупнейшие посредники, а государства. Это рынок остается преимущественно рынком межгосударственной торговли.

Нужно отметить особенность ценообразования на международном рынке ПВН. Уровень цен, предлагаемой на внешний рынок военно-технической продукции связан с политикой ценообразования, проводимой руководством конкретного государства.

Например, в Индии, цены формируются по себестоимости производства без учета затрат на НИОКР и другие наукоемкие работы; в России, – исходя из мировых цен; в США – на основе закупочных цен министерства обороны плюс непреходящие расходы на НИОКР и комиссионные внешнеторговых подразделений[[7]](#footnote-7).

Исключительной особенностью рынка военно-технической продукции является иррациональный характер потребления. Оружие – это продукция иррационального спроса, использование и потребление его крайне нежелательно (вооружения и военная техника находятся в резерве, в виде оснащения вооруженных сил государств). В силу данной специфики оценка общего состояния рынка ВТП с помощью показателя динамики роста объема международной торговли затруднена. Устойчивый нарастающий рост международной торговли вооружением обычно свидетельствует о росте международной напряженности. Это рассматривается мировым сообществом как крайне негативная тенденция, развитие которой стараются погасить. Открытые военные конфликты или политические противостояния приводят к скачкообразному росту объема международной торговли вооружениями[[8]](#footnote-8).

С точки зрения влияния чисто экономических факторов ускорение роста общего объема международной торговли ПВН, в первую очередь, свидетельствует о том, что спрос на продукцию военного назначения возрастает под воздействием очередного технологического цикла. Национальные армии стремятся обновить свой парк ВВТ и оснастить его новыми видами военной продукции.

Распространение технологического цикла приводит к трансляции периодов модернизации в регионы и страны, возможность проведения которой зависит от экономического и производственно-технологического состояния каждого конкретного участника рынка.

Для оценки рынка оружия используют также показатель «военные расходы», который позволяет оценить масштабы государственного финансирования разработки и производства продукции военного назначения, но не дает прямого представления о динамике развития рынка. Он не достаточно информативен, с одной стороны, по тем же причинам, что и показатель роста общего объема международной торговли, а с другой стороны, потому что не отражает поступление частных инвестиций на предприятия, производящие оборонную продукцию. По этой причине оценку процессов развития рынка следует дополнять группой частных показателей и характеристик[[9]](#footnote-9).

**1.2 Мировой рынок вооружений в 1990-е годы**

Мировой рынок оружия, запасного имущества к вооружению, сервисных услуг военного назначения достаточно емкий. Официальный объем рынка, основанный на официальных отчетах продавцов оружия перед ООН, исчисляется величиной 20 – 30 млн. долл. США. В прессе называют и неофициальные объемы рынка в пределах 38 – 45 млн. долл. США[[10]](#footnote-10).

В таблицах 1 и 2 (см. Приложение А) приведены данные по 25 ведущим экспортерам и 50 основным импортерам основных видов обычных вооружений.

Анализ содержания таблиц показывает наметившуюся в 1990-х годов тенденцию незначительного снижения объемов поставок вооружения. При этом следует отметить, что передача основных видов обычных вооружений была сосредоточена в довольно узком круге стран-получателей и еще более узкой группе стран экспортеров, на которые приходилось примерно 99 % поставок. Основную роль среди поставщиков, после развала Советского Союза, играли США (доля которого возросла до 55 % общего объема, по состоянию на 1999 г.) и ФРГ (15 %). Для сравнения в 1990 г. США поставляла на рынок около 35 %, ФРГ 5 % вооружения. Доля России, в абсолютных величинах, упала с 10459 млн. долл. в 1990 г. (34 %) до 842 млн. долл. в 1999 г. (4 % общего объема)[[11]](#footnote-11).

В 1990-е годы военно-политическая обстановка в мире качественно изменилась. Исчезла непосредственная угроза ядерной войны, уменьшилась роль военной силы как инструмента внешней политики. Однако, необходимость поддержания внутреннего порядка, охраны границ, защиты территориальной целостности государства, обеспечения его безопасности и обороноспособности при существующих еще факторах военной опасности требовало от любого члена мирового сообщества уделять серьезное внимание оснащению своих вооруженных сил современным военным оборудованием. Военно-промышленная база большинства стран мира чаще всего была не в состоянии удовлетворить все потребности национальной армии в вооружениях, и спрос на них покрывался за счет импорта. Мировая торговля вооружениями и военной техникой (ВВТ) продолжает и сейчас занимать одно из наиболее заметных мест в системе межгосударственных связей.

Мировая торговля обычными вооружениями в 1990-е годы продолжала концентрироваться в руках узкого круга экспортеров и покупателей. Так, на долю шести основных стран-поставщиков в 1996 году пришлось почти 90 % всех продаж, а на долю 30 основных импортеров более 84 % всех закупок ВВТ в мире[[12]](#footnote-12).

Бесспорным лидером в торговле военной продукцией в 1990-х годах являлись Соединенные Штаты Америки, резко увеличившие свое присутствие на мировом рынке вооружений и военной техники после окончания холодной войны. Так, только за период 1992 – 1996 гг. США поставили другим странам основных видов обычных вооружений на сумму 61,686 млрд. долл., что составляло 51,7% всех мировых поставок в данные годы. В 1996 г. доля США на мировом рынке ВВТ составила 44,5 % или 10,228 млрд. долл.[[13]](#footnote-13).

В обозримом будущем США, по всей вероятности, сохранят на рынке оружия свои позиции, хотя и не исключено некоторое падение их относительного веса в общемировом экспорте продукции и услуг оборонного назначения. По некоторым данным, Соединенные Штаты к середине 90-х годов поставляли оружие почти в 150 стран мира, продолжая в тоже время наращивать свои усилия по проведению в жизнь активной экспортной политики. При этом многими экспертами выделяется ряд конкретных причин, по которым мировые импортеры предпочитают именно американское оружие: во-первых, высокий технический уровень предлагаемой военной продукции; во-вторых, комплексные условия сделок и надежность послепродажного обслуживания ВВТ; в-третьих, постоянно усиливающееся политическое давление госаппарата США на своих торговых партнеров; и в-четвертых, перестройка производственной и сбытовой деятельности американских военно-промышленных компаний с ориентацией специально на внешние рынки[[14]](#footnote-14).

Рост боеспособности вооруженных сил США явился результатом претворения в жизнь доктрины Клинтона. В ней главное внимание было сосредоточено на совершенствовании перспективного наукоемкого оружия, на расширение масштабов использования высоких технологий и, главное, ставилась задача всемерно содействовать дальнейшей реструктуризации военно-промышленных фирм и научно-технических центров, способных разрабатывать и осваивать эти технологии. Военно-промышленная доктрина становится частью общей стратегии национальной безопасности, а национальная научно-техническая и индустриальная база – важнейшим элементом этой стратегии.

Эта стратегия явилась результатом мировой технической революции. Эта революция берет начало в гражданской сфере. В ее основе находятся две движущие силы. Первая – развитие информационных технологий, которые преобразили экономическую и социальную жизнь и привели к многочисленным последствиям в военной сфере. Одно из таких последствий – разработка самонаводящегося на цель оружия. Различные типы электронных систем для сбора разведывательных данных с их все всевозрастающими возможностями, а также компьютеры, способные собирать и распределить среди потребителей массу информации из этих источников, также связаны с информационными технологиями[[15]](#footnote-15).

Подъем экономики США и других стран является второй движущей силой. Ее главная особенность – все возрастающая способность гражданской сферы коммерциализировать функции военно-промышленной деятельности. Это – осуществление частными контрактными фирмами большинства мероприятий по тыловому обеспечению вооруженных сил, использование военными организациями коммерческих спутников и других гражданских авиационно-космических систем для военных коммуникаций и сбора разведывательных сведений вместо того, чтобы тратить деньги на разработку собственных систем.

Доступ богатых стран к широкому кругу военных товаров и услуг, включая услуги опытного персонала по обслуживанию и применению высокотехнологичных видов оружия, дает этим странам возможность сокращать или ликвидировать собственные научно-производственные базы и таким образом более эффективно использовать военные бюджеты[[16]](#footnote-16).

Произошла трансформация форм ведения боевых действий, означающая изменение соотношения между наступлением и обороной, местом и временем, огнем и маневром. Будущая война будет, скорее, гигантской дуэлью с применением «умных» боеприпасов, а не напоминающей шахматы игрой с маневрированием и занятием позиций. Доминирующие до наших дней «платформы»: корабли, самолеты, танки, БМП, бронетранспортеры утрачивают свое значение. Важнейшую роль начинает играть качество оборудования и вооружений, оснащенных сенсорами и электроникой всех видов.

Современная революция в военном деле предоставляет колоссальные возможности странам, которые могут позволить себе приобрести или создать дорогое современное оружие и научиться использовать его. Однако только США с их оборонным бюджетом, в 15 раз превышающим бюджет России, могут полностью использовать результаты этой революции.

Оборонная промышленность США, опираясь, прежде всего, на крупнейший в мире объем внутреннего спроса, занимала в 1990-е годы лидирующее место, оставив далеко позади не только отдельные страны, но и целые регионы. Другое чрезвычайно важное преимущество оборонной промышленности США заключалось в том, что она опиралась на исключительно высокий уровень военных НИОКР, что позволяло непрерывно совершенствовать и создавать новые системы оружия, одновременно модернизируя технологическую базу для их производства. Еще одно преимущество оборонной промышленности заключалось в том, что частные военные промышленные корпорации сумели самостоятельно, но под жестким контролем со стороны государства, достаточно быстро и эффективно осуществить реструктуризацию отрасли. В результате многочисленных слияний и поглощений в первой половине 90-х годов на первый план выдвинулись три гигантских конгломерата: «Локхид – Мартин», «Боинг» и «Рейтеон»[[17]](#footnote-17).

# Глава 2 Россия на международном рынке военно-технической продукции

# 2.1 Место России на рынке вооружений в 1990-е годы

С учетом размеров унаследованной от СССР военной промышленности, Россия в 1990-е годы оставалась крупным производителем оружия в глобальном масштабе (пятое место в абсолютном исчислении по состоянию на 1994 г.).

Относительно стоимости российского военного экспорта нет единых заявлений, т.к. представители различных ведомств в своих интервью и публичных выступлений дают несовпадающие цифры. Подобные сообщения никогда не сопровождались объяснением того, что включают в себя эти цифры и как они рассчитывались. Так, по данным «Росвооружения», экспорт вооружений в 1992 г. составил 2,329 млрд. долл., в 1993 – 2,504 млрд. долл., прогноз на 1994 г. составлял 3,4 млрд. долл., а суммарная стоимость соглашений на 1995 г. ожидалась на уровне 5 – 6 млн. долл.[[18]](#footnote-18). В тоже время, по словам первого заместителя генерального директора «Росвооружения» Третьяка фактические валютные поступления от продажи оружия составили в 1992 г. 4,24, а в 1993 г. – 2,028 млрд. долл.[[19]](#footnote-19) Согласно заявлению министра по внешнеэкономическим связям (май 1994 г.) стоимость российского экспорта вооружений составила 2,3 млрд. долл. в 1992 г. и 1,2 млрд. долл. в 1993 г.[[20]](#footnote-20).

Следует отметить, что в СССР до 1990 года существовала государственная монополия на военно-техническое сотрудничество. Сразу после его развала административные органы, отвечавшие за принятие решений в области экспорта вооружений были упразднены, что составило часть процесса борьбы с КПСС. С 1990 по 1993 год на федеральном уровне существовало несколько государственных ведомств, осуществляющих военно-техническое сотрудничество с другими странами. Перестройка механизма принятия решений и административных органов, отвечающих за реализацию политики в области экспорта вооружений, продолжалась вплоть до 1994 г. В конце 1993 года в России государственная монополия на продажу оружия была восстановлена путем создания государственной компании «Росвооружение»[[21]](#footnote-21).

В мае 1994 года правительство РФ своим постановлением № 479 «О предоставлении предприятиям права участия в военно-техническом сотрудничестве РФ с зарубежными странами» предоставило производителям возможность прямого выхода на внешние рынки, поиска партнеров, для продажи продукции полученной сверх государственного заказа, при обязательном условии получения лицензии и сохранении госконтроля и необходимости взаимодействия с «Росвооружением» как с посредником.

В 1990-е годы с различной степенью успешности осуществлялись три вида военно-технического сотрудничества. Во-первых, Россия пыталась восстановить военно-промышленные связи между научно-исследовательскими, конструкторскими и производственными предприятиями на территории всего бывшего СССР. Во-вторых, возобновила поставки вооружений некоторым наиболее важным клиентам бывшего СССР. В-третьих, начала попытки проникновения на новые рынки[[22]](#footnote-22).

Российские официальные лица и представители промышленности проявляли очень высокую активность в попытках продать военное оборудование в страны расположенные в Юго-Восточной Азии, районе Персидского залива, Латинской Америке, которые никогда не были клиентами СССР. В КНР Россия стремилась восстановить свое присутствие на важном в прошлом рынке.

Другие формы военно-технического сотрудничества, практиковавшиеся в СССР восстановить в той же мере не удалось. Восточноевропейские страны – все военное оснащение которых было основано на советском оружии – стремились избежать связей с Москвой. В какой-то мере это отражало их предпочтение сотрудничеству со странами НАТО, а также падения их военных расходов. Тем не менее, военно-промышленные связи восточноевропейских стран с Россией не были полностью прерваны.

Вся политическая обстановка в России в 1990-е годы стимулировала военный экспорт на рынки, где это можно было делать на законных основаниях.

Несмотря на расхождение в данных он обеспечивал поступление в страну твердой валюты. Так общая стоимость российского товарного экспорта оценивалась госдепартаментом США в 1993 г. в 40 млрд. долл.[[23]](#footnote-23) Следовательно, если взять наибольшую из приведенных цифр, доля экспорта вооружений составляла 6 % к общему итогу.

С политической точки зрения соответствующие вопросы оказываются центральным элементом в развитии или восстановлении тесных связей со многими государствами. В экономическом плане зарубежные поставки позволяют снизить остроту кризиса военной промышленности, которую в противном случае пришлось бы целиком поддерживать из госбюджета. Хотя экспортные поставки были неспособны в полном объеме компенсировать сокращение внутренних закупок. Тем не менее, с их помощью можно было избежать краха отдельных производителей.

Во внешнеэкономическом плане произошли существенные изменения в паритетах, влияющие на отношение к военным поставкам. В Персидском заливе Россия стремится поддерживать отношения с Ираком, ранее важным рынком советских товаров, и нормализовать связи с Ираном, представляющим собой перспективный рынок для российских товаров, тем более, что эти страны оказывают свое влияние на стабильность на Кавказе и в Средней Азии. Россия предпринимала шаги для нормализации отношений и с другими странами Персидского залива[[24]](#footnote-24).

Общая позиция России по отношению к экспорту вооружения не отличалась от той, которой придерживались другие крупные страны экспортеры. Российское правительство не спешило без всякой причины отказываться от экономических выгод такого экспорта. Российская позиция национальной безопасности 1994 г. содержала два конкретных предложения: провести переговоры между основными поставщиками вооружений для определения квот в торговле вооружением и учредить Конференцию стран-экспортеров вооружений для регулирования мирового рынка оружия[[25]](#footnote-25). В своем выступлении в ООН в сентябре 1994 г. президент Б. Ельцин выдвинул идею обсуждения вопроса о регулировании экспорта вооружений под эгидой ООН[[26]](#footnote-26).

Что касается основных видов обычных вооружений в России, то их экспорт находился под полным государственным контролем, хотя и имело место соперничество между отдельными ведомствами (МИД, МО, МВЭС, Министерство экономики, и т.д.) и споры о том, как следует осуществлять этот контроль.

**2.2 Международная интеграция российского ВПК**

Военно-промышленные компании США извлекли уроки из последних провальных попыток конверсии военного производства в начале 1970-х г. и с благословения самих политиков отвергли эту идею, витавшую в начале 1990-х г. в политическом истэблишменте США.

Российская конверсия выразилась в обвальном спаде производства продукции по всему оборонному комплексу в целом, и особенно по военной продукции.

К середине 1990-х годов общественное сознание России пришло к пониманию того, что ВПК существует не только для конверсии. При этом спектр суждений о внешнеэкономических связях ВПК опять неоправданно зауживался, сводясь к торговле оружием как единственной проблеме, стоящей перед отечественной оборонной промышленностью. Неудачливого героя вчерашних дней – конверсию – сменил подающий надежды сегодня – экспорт оружия[[27]](#footnote-27).

Между тем, военно-промышленные связи 1990-х годов далеко не исчерпывались простой торговлей оружием. За эти годы мировой рынок вооружений сократился почти в три раза, а интенсивность военно-технического сотрудничества и взаимозависимых национальных оборонных индустрий существенно возросли, поэтому подключение национальной оборонной базы к международным военно-техническим отношениям поднимало многие, по сути, неисследованные пионерные политико-экономические задачи, от которых зависела позиция отечественного ВПК в мировой военной промышленности. Среди этих проблем ведущим, видимо, являлось соотношение между степенью вовлечения в интернациональные военно-технические проекты и сохранением допустимого уровня национального воспроизводства оборонно-промышленной базы. Интенсификация внешнеэкономических отношений способна как усиливать эффективность структурной перестройки национальной оборонной промышленности, так и нарушить «генетический код» военных технологий, то есть причинить ущерб национальной военно-технологической безопасности страны (чрезмерная зависимость от иностранных поставщиков или инвесторов, свертывание собственных ключевых научных исследований, несанкционированная утечка технологий и т.п.).

Оценка места и роли российского оборонно-промышленного потенциала в мировом военно-техническом сотрудничестве подлежала переосмыслению также в силу развертывания в 1990-е годы нового этапа военно-технической революции – электронизации вооружений, создания глобальных, информационно-насыщенных оборонных систем, то есть точного, “умного” оружия с высокими поражающими характеристиками[[28]](#footnote-28). Совершенно очевидно, что отставание российской оборонно-промышленной базы на этом направлении военно-технического прогресса могло обернуться падением конкурентоспособности всей военной промышленности с соответствующим изменением возможностей интернационального военно-технического сотрудничества.

К концу 1990-х годов оборонный комплекс России сохранил ряд конкурентных преимуществ, позволяющих выгодно интегрироваться в мирохозяйственные связи. Сюда можно отнести:

- относительную дешевизну рабочей силы в сочетании с ее высокой квалификацией;

- значительный потенциал прикладной науки с относительно небольшой капиталоемкостью научно-исследовательских работ;

- достаточно высокую долю основных производственных фондов, что позволяло снижать капиталоемкость технологической модернизации производства;

- передовой уровень некоторых военных и космических технологий, опережающих западные аналоги на 10 – 20 лет[[29]](#footnote-29);

- огромные возможности в области технологий «двойного применения».

Последнее преимущество было доказано огромными успехами российских оборонных компаний на межрегиональных научно-технических салонах и выставках, проведенных в 1990-е годы.

Реализуемая в те годы «Федеральная программа конверсии оборонной промышленности» предполагала поддержку многих конверсионных технологий, разработанных по типу «двойного применения». В Департаменте промышленности вооружений Госкомоборонпрома РФ большинство медицинских конверсионных технологий, финансируемых по направлению «Разработка и производство новых видов медицинской техники» Федеральной программы конверсии, были созданы как «двойные», то есть основные теоретические проработки, лабораторные испытания и сложные технологические цепочки использовались как при проработке военной продукции, так и при создании гражданской.

Чтобы адекватно представить возможности подключения российского ВПК к мировому военно-техническому сотрудничеству, следует оценить те глобальные перемены в этой области, которые происходили в то время, в эпоху окончания блокового противостояния Восток – Запад.

Вкратце суть глобализации мировой военной промышленности можно выразить как повсеместное распространение высокоразвитых форм кооперации, охватывающих все стадии жизненного цикла оружия (со сдвигом в сторону научно-исследовательских и даже проектных работ), вплоть до серии беспрецедентных слияний крупнейших оборонных компаний США и Западной Европы, развернувшейся в начале 90-х годов[[30]](#footnote-30).

Оценивая перспективы интеграции российского ВПК в мировую военную промышленность, нужно, прежде всего, окончательно согласиться с тем, что обратного движения в сторону автократического развития национальной оборонной индустрии добиться еще труднее, чем восстановить СССР. Причины заключаются как в экономико-политических, так и в военно-технологических факторах. Ни Россия, ни какая-нибудь индустриальная группировка стран на базе СНГ не в состоянии выдержать очередной долгосрочный этап мирового военно-технического прогресса. Пока российский ВПК выживал за счет научно-технического задела, созданного к началу 90-х годов. Все отечественные самые передовые в мире системы оружия (авиационное, ракетное оружие, бронетанковая техника, некоторые виды морских судов) – результат научных разработок 1970 – 80-х годов. Отдельные технологические усовершенствования оборонной продукции, осуществляются и в 1990-е годы на старой научно-технической базе 1980-х годов. Например, российские МИГи и «Сухие» были разработаны еще 10 – 15 лет назад[[31]](#footnote-31).

Недофинансирование в 1995 – 1996 гг. и без того урезанного оборонного заказа приводило к тому, что российские производители отказались от запуска в серию такой перспективной техники, как авиационные комплексы пятого поколения, ударные самолеты ДА, многоцелевые фронтовые истребители (МФИ), военно-транспортные самолеты ИЛ-106, вертолеты Ка-50 и Ка-52. Были приостановлены работы по модернизации самолетов МИГ-29, Су-27м и ряда ракет, которые приносили обороне валютную прибыль[[32]](#footnote-32).

Конкурировать с западными производителями вооружения на новом этапе военно-технического прогресса (электронизации и информатизации систем вооружений) и оставаться вне международных военно-технических связей – значило, гарантировано обрекать себя на поражение. Не нужно было повторять ошибки советской промышленности 1970-х годов, «прозевавшей» очередной этап НТР и массовой промышленной модернизации на Западе (энергосберегающие и информационные технологии), что привело к экономической стагнации середины 1980-х и развалу СССР в начале 1990-х годов.

Россия была обречена на интенсификацию международных военно-технических связей, и анализ состояния дел в этой области позволяет говорить о двух возможных вариантах интеграции отечественной оборонной промышленности в мировую индустрию.

Первый вариант был связан с продолжением политики либерализации внешнеэкономических связей оборонного комплекса при отсутствии сколько-нибудь устойчивой долгосрочной промышленной стратегии, связанной со структурной реорганизацией военной промышленности, финансированием приоритетных программ вооружений и двойных технологий. Оставшись без финансовой поддержки из-за отсутствия надежных финансово-промышленных связей, а также без административной поддержки со стороны государственных органов, российские оборонные предприятия выступили на международной арене в качестве неравноправных партнеров западных военно-промышленных компаний. Заключая соглашения о совместных научно-технических и производственных проектах, отечественные предприятия выступали в качестве поставщиков-подрядчиков далеко не первого уровня в технологической цепочке той или иной программы. Тем самым культивировалась технологическая зависимость и одностороннее развитие таких научно-производственных комплексов, которые строились в советский период как технологически замкнутые центры по созданию систем вооружений. В этом заключалась первая угроза технологической безопасности оборонной промышленности России[[33]](#footnote-33).

Вторая угроза, возникающая в результате вовлечения отечественной «обороны» в мирохозяйственные связи, состояла в чрезмерной зависимости развития новейших вооружений от иностранных заказчиков и вытекающей отсюда опасности диспропорционального развития национальной оборонно-промышленной базы в целом. Те отдельные предприятия, которые производили конкурентоспособную военную продукцию, реализовали ее на зарубежных рынках и уже получали заказы на совершенствование данного оружия от иностранных заказчиков, оказывались в привилегированном положении по сравнению с предприятиями, не сумевшими реализовать на внешнем рынке свою продукцию. Чудовищное сокращение закупок оружия российским Министерством обороны делало выход на внешние рынки фактором резкой дифференциации финансового состояния и перспектив технологического развития всех оборонных предприятий страны.

Продолжение такой практики означало разделение всей национальной оборонно-промышленной базы на два сектора: стагнирующий, ориентированный на внутренний спрос, и развивающийся, вовлеченный во внешнеэкономические поставки[[34]](#footnote-34).

Поляризация этих секторов угрожала разрывом технологических научно-производственных связей между предприятиями российского ВПК как единого целого, соответственно, утратой потенциала для производства сложных комплексных систем вооружений.

Отсюда не следует, разумеется, что российскому ВПК вредны международные производственные проекты, но опасно диспропорциональное несбалансированное развитие его отдельных отраслей, наметившееся в 1990-е годы в связи с либерализацией внешнеэкономических связей.

Второй вариант интернациональной интеграции отечественной оборонной промышленности более адекватно отражал интересы технологической безопасности страны. Он был связан с подключением российских оборонных компаний к международным проектам в качестве ведущих подрядчиков, сосредоточивающих у себя разработку ключевых технологий передовых систем вооружений, выступающих в роли головных контакторов интернациональных «команд»-исполнителей[[35]](#footnote-35).

Для успешной внешнеэкономической интеграции отечественного ВПК, чтобы эффективнее реализовать продуктивные тенденции международного сотрудничества, необходимо было выполнение двух важных условий. Во-первых, необходимо было не на словах, а на деле сформировать промышленную стратегию, основой которой должно было стать образование крупных диверсифицированных оборонных компаний-концернов на основе межотраслевой интеграции военного производства. Существовавшие ФПГ в оборонной промышленности не соответствовали организационным структурам ведущих западных военных компаний. Без сосредоточения финансовых и технологических ресурсов в руках крупного разработчика-производителя равноправная конкуренция с ведущими западными концернами становилась невозможна.

Во-вторых, крайне важно было осуществлять грамотную государственную политику в области координации международных военно-технических связей. Конкретнее, соответствующим государственным структурам нужно было активизировать работу по лоббированию интересов отечественных оборонных компаний на мировой арене в качестве головных исполнителей на базе имеющегося передового задела в некоторых отраслях военной промышленности (прежде всего – ракетная техника, авиационно-космические системы, бронетанковое оружие). При этом следовало иметь в виду, что наиболее предпочтительными партнерами здесь выступают не американские, а европейские и азиатские фирмы. Амбициозность американских компаний, основанная на военно-технологическом лидерстве, изначально обрекало на неудачу попытки добиться хотя бы равноправных условий совместных проектов для российских «оборонщиков». Поэтому, решая неотложную проблему выбора партнеров по интеграции, следовало обратить внимание на технологически развитые европейские концерны (вставших на путь беспрецедентных слияний и бросающих вызов американскому доминированию) и на быстрорастущие азиатские фирмы.

В оборонной промышленности РФ в 1990-е годы сложилась крайне тяжелая, близкая к критической ситуация. В целом уровень производства для военных нужд составлял менее 5 % от уровня 1990 г. Такое резкое падение не могло не вызывать тревоги. За период 1990 – 1995 гг. реальные расходы на закупки ВВТ сократились в 16 раз (в долларовом эквиваленте со 130 млрд. до 8 млрд. долл.), на НИОКР – в 12 раз (с 60 млрд. до 5 млрд. долл.)[[36]](#footnote-36). Для сравнения – США в 1995 году потратили на закупки техники 42 млрд. долл., на НИОКР – 35 млрд. долл.[[37]](#footnote-37).

За спадом промышленного производства стояли простои производственных мощностей, их низкая загрузка и, как следствие, отток кадров из «обороны». Снижение численности работников шло в основном за счет высококвалифицированных и молодых кадров, не довольных низким уровнем оплаты труда. Более половины персонала оборонных предприятий составляли пенсионеры и работники предпенсионного возраста.

Среднемесячная заработная плата одного работника в сфере ВПК составляла около 65 % от средней по России, и менее 60 % от средней по промышленности[[38]](#footnote-38).

Продолжение политики минимального государственного финансирования оборонных предприятий, подталкивающей их к вынужденному переходу на выпуск народнохозяйственной продукции, могло привести к неконтролируемому даже со стороны руководства предприятий распаду наиболее важных для страны разработок, технологий и производств. Этот процесс фактически начался с середины 1990-х годов.

Существует понятие критического потенциала национальных НИОКР, который оценивается долей расходов на НИОКР в ВВП государства, не меньшей 2,5 – 3,0 %. На протяжении ряда лет этот показатель, по реально выделенным ассигнованиям, снижался и составлял (%); в 1991 г. – 1,03; 1992 г. – 0,5; 1993 г. – 0,52; 1994 г. – 0,47; 1995 г. – 0,41[[39]](#footnote-39).

Следует учесть, что серьезный удар по ВПК страны нанес, конечно, распад СССР. Значительная часть конструкторских бюро и заводов оказалась за пределами России. Достаточно упомянуть только сферу разработок и изготовления ракетной техники и систем управления ею, важнейшие предприятия которой остались в Украине (Днепропетровск, Киев, Харьков), Белоруссии, Казахстане, Прибалтике, других странах СНГ. Восстановить в полной мере требуемую кооперацию за счет своих сил и средств России в то время не могла.

Предлагавшиеся меры по выходу из сложившегося положения следует признать малоэффективными. Основные из них две: финансирование предприятий «оборонки» за счет экспорта вооружений; выделение приоритетных работ с полномасштабным финансированием занятых в них предприятий.

Первая из указанных мер была недостаточно эффективна потому, что в условиях продолжающейся в стране политической и экономической нестабильности трудно было ожидать серьезных международных сделок на поставки нашего вооружения, которое должно было обслуживаться нами в течение всего жизненного цикла, исчисляемого 10 – 20 годами. Наиболее выгодные рынки сбыта вооружений были уже заполнены в основном нашими конкурентами. Хотя экспорт оружия был способен создать временное облегчение для отдельных ОКБ и предприятий, в целом это вряд ли обеспечило бы должную поддержку обороной промышленности и не могло рассматриваться как основной источник ее финансирования.

Что касается политики приоритетов, то при существовавшей системе управления, лоббирования видов ВС и промышленности, отсутствия ясной военной доктрины и финансовой предсказуемости не представлялось возможным выдерживать в течение всего запланированного времени и в полной мере финансовую поддержку выделяемых предприятий и разработок. Препятствиями являлась и сложность достижения в Министерстве обороны и ВПК единых взглядов на приоритеты, и объективные трудности по поддержанию остальных (неприоритетных) предприятий на минимально необходимом уровне социально-экономических условий их существования, и другие факторы.

Экспорт военной техники и военных технологий из РФ приобретал в 1990-е годы особый смысл в контексте того, что он становился критическим фактором для российской оборонной индустрии. С одной стороны – это был один из немногих источников реальных доходов для ВПК и финансирования НИОКР, а с другой стороны – из-за резкого сокращения оборонного заказа происходило опасное гипертрофированное развитие только экспортных составляющих оборонного производства. В то же время мощности, предназначенные для обеспечения внутренних потребностей, находились в незагруженном состоянии из-за резкого снижения оборонного заказа и сужения внутреннего рынка страны; одновременно страдала от недофинансирования и научно-исследовательская база оборонного сектора.

Точно также как Россия становилась заложницей экспорта сырьевых и минеральных ресурсов, позволяя втянуть себя в сырьевую экспортную ориентацию, российская наука и обороноспособность страны, не имеющие внутренних источников финансирования, начинали попадать в зависимость от экспорта военно-технической продукции.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в результате проделанной работы можно сделать следующие выводы.

1. Россия в 1990-е годы оказалась в наиболее сложном положении. Перед ней стояла не просто задача реструктуризации политики, экономики и социальной сферы, с какой столкнулись другие государства планеты, а задача полномасштабного выбора, затрагивающего все параметры государственности. На рубеже тысячелетий, когда человечество вырабатывало стратегию своего дальнейшего существования, Россия встала перед выбором: возродиться на новой основе как сильному с мощной экономикой государству или превратиться в совокупность ослабленных третьеразрядных государств.

Инновационный потенциал нашей страны был накоплен за годы достаточно успешного функционирования ВПК СССР и до сих пор приносит свои плоды: российская экспортная продукция ВПК базируется на технологиях, созданных в 1970 – 80-е годы.

Следует учитывать, что Россия стала наследницей не только высокотехнологичного производства и развитой инфраструктуры экспорта военной продукции, но и приняла на себя бремя решения всего комплекса проблем, накопленных в советское время. В наследство от СССР ей достался феномен гипертрофированности ВПК: примерно 2/3 экономики страны непосредственно относились к ВПК или были на него сориентированы, при этом военная промышленность была практически лишена механизмов адаптации к быстро накапливающимся изменениям в современной экономике. Проблема усложняется тем, что 70 % отечественного НИОКР и 95 % ОКБ и НИИ по сей день сосредоточены в оборонном секторе, что ставит в зависимость от него большую часть российской науки.

2. Во внешней торговле СССР имел традиционно сырьевую ориентацию, это предопределялось, в первую очередь, природными факторами. Но участие СССР в МРТ, несмотря на сырьевую направленность экспорта, в корне отличалось от участия в нем стран, традиционно экспортирующих ресурсы. Экономика Советского Союза была феноменальна: сырьевая экспортная направленность экономики сочеталась с существованием высокотехнологических экспортных отраслей производства.

3. Исторически сложилось так, что экспорт военно-технической продукции для СССР, а потом для России как его преемника, был и остается в ряду самых важных видов внешнеэкономической деятельности страны. На данный период времени, по подсчетам исследователей, более 70 % экспорта российской машинотехнической продукции приходится на вооружение и военную технику. Оборонно-промышленный комплекс – это отрасль, где создается продукция – с наибольшим вкладом такого самого эффективного фактора производства, каким является наука. В производстве военно-технической продукции её вклад достигает 80 % от вклада всех факторов производства. Поэтому, от успехов России на рынке военно-технической продукции зависит возможность осуществлять ею экспорт товаров, произведенных с использованием высоких технологий. Для России, в настоящее время, потерять лидирующие позиции в рассматриваемой сфере торговли означает потерять свое самое ценное конкурентное преимущество – инновационный потенциал российской экономики – и возможность получать в процессе участия в международном разделении труде интеллектуальную ренту, что может привести к ее полной технологической, и как следствие, экономической и политической зависимости.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные задачи развития вооруженных сил Российской Федерации: Доклад Министерства оборона Российской Федерации, 2 октября 2003 г. – Режим доступа: http://old.mil.ru/articles/article5005.shtml.
2. Анализ внешнеэкономической деятельности и военно-технического сотрудничества оборонного комплекса и разработка предложений по их совершенствованию: Отчет. – М.: ЦНИИЭК, 2000. – 142 с.
3. Ванкуверская декларация. Ванкувер, 3 – 4 апреля 1993 г. // Внешняя политика и безопасность современной России. 1991 – 2002: Хрестоматия: В 4 т. / Сост. Т.А. Шаклеина. – М., 2002. – Т. 4. – С. 449 – 452.
4. Военная доктрина Российской Федерации: Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 21 апреля 2000 г. // Независимая газета. – 2000. – 22 апреля. – С. 3 – 5.
5. Вооружения, разоружение и международная безопасность 1998: ежегодник СИПРИ / Пер. с англ. Т.И. Дудникова [и др.]. – М.: Наука, 1999. – 684 с.
6. Вооружения, разоружение и международная безопасность 2000: ежегодник СИПРИ / Пер. с англ. Т.И. Тиммерманна [и др.]. – М.: Наука, 2001. – 873 с.
7. Вооружения, разоружение и международная безопасность 2002: ежегодник СИПРИ / Пер. с англ. В.И. Владимирова [и др.]. – М.: Наука, 2003. – 931 с.
8. Козырев А.В. Стратегия партнерства // Международная жизнь. – 1994. – № 5. – С. 5 – 15.
9. Концепция принципов военной реформы Российской Федерации // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 10. – С. 47 – 56.
10. Международная безопасность и разоружение. Ежегодник СИПРИ 1993 (сокращенный перевод с английского): специальное приложение к журналу «Мировая экономика и международные отношения». – М.: Наука, 1993. – 334 с.
11. Примаков Е.М. Международные отношения накануне XXI века: проблемы, перспективы // Международная жизнь. – 1996. – № 10. – С. 3 – 13.
12. Путин В.В. Выступление и дискуссия на Мюнхенской конференции по вопросам политики и безопасности, 10 февраля 2007 г., Мюнхен. – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/appears/ 2007/02/10/1737\_type63374type63376type63377type63381type82634\_118109.shtml.
13. Ракетно-космическая промышленность России и мировой космический рынок // БИКИ. – 1997. – 23 января. – С. 3.
14. Аксенов B.C. Проблемы институционной политики в оборонно-промышленном комплексе России в рыночной экономике: Монография. – М.: Политиздат, 1996. – 385 с.
15. Алешин Д. Торговля обычными вооружениями с развивающимися странами в 1988 – 2005 гг. // Экспорт обычных вооружений. – 1996. – № 4 – 5. – С. 31 – 39.
16. Арбатов А. Военная реформа: доктрина, войска, финансы // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 4. – С. 5 – 9.
17. Баранов С. Мировая торговля вооружениями и военной техникой // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 4. – С. 12 – 19.
18. Борисов В., Фарамазян Р. Военная экономика в 90-е годы // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 8. – С. 55 – 61.
19. Борисов В., Фарамазян Р. Военная экономика: реструктуризация продолжается // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 8. – С. 68 – 75.
20. Горностаев Г. Западный рынок вооружений и Россия // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 6. – С. 34 – 45.
21. Грешнев М. Реструктуризация ВПК стран НАТО на пороге XXI в. // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 16 – 23.
22. Жинкина И.Ю. Оценка угроз в американской стратегии национальной безопасности // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 10. – С. 52 – 59.
23. Кулагин В.М. Международная безопасность: Уч. пос. для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 317 с.
24. Латов Ю.В. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. – М.: Изд. центр науч. и учеб. программ, 2001. – 280 с.
25. Лященко В.П. Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики. – М.: Новый век, 2001. – 112 с.
26. Лященко В.П. Торговля оружием: мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ. – М.: Новый век, 2001. – 168 с.
27. Проэктор Д. Военная реформа для человека? // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 7. – С. 80 – 91.
28. Терехов В.Ф., Корнеева М.А. Реорганизация военно-промышленных комплексов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 7. – С. 43 – 52.
29. Толкачев С., Лазинцев Ю. Международная интеграция российского ВПК // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 3. – С. 111 – 119.
30. Толкачев С.А. Промышленные стратегии консолидации оборонных компаний США и Западной Европы // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 4. – С. 35 – 43.
31. Толкачев С.А. Российские и западные оборонные компании на рынках высокотехнологичной продукции // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 9. – С. 117 – 128.
32. Фарамзян Р., Борисов М. Военная экономика в 90-е годы // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 8. – С. 52 – 59.
33. Kegley Ch.W. The global agenda: Issues and perspectives. – N.-Y.: Random House, 1984. – 397 p.
34. Pierre A.J. The global politics of arms sales. – Princeton: Princeton University Press, 1982. – 352 p.

### Приложение А

Таблица 1

25 ведущих экспортеров основных видов обычных вооружений в 1990 – 1999 г. (млн. долл. в ценах 1990 г.)[[40]](#footnote-40)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Страна экспортер | 1990 | 1993 | 1995 | 1997 | 1999 | 1990 – 1999 |
| 1 | США | 10648 | 13041 | 13801 | 12905 | 11959 | 62354 |
| 2 | СССР/Россия | 10459 | 3838 | 3385 | 3388 | 842 | 21912 |
| 3 | ФРГ | 1656 | 2505 | 1487 | 1726 | 3162 | 10536 |
| 4 | Великобритания | 1509 | 1156 | 1020 | 1278 | 1593 | 6 557 |
| 5 | Франция | 2220 | 1090 | 1113 | 1159 | 705 | 6287 |
| 6 | КНР | 1245 | 1117 | 1157 | 1257 | 1204 | 5980 |
| 7 | Голландия | 264 | 453 | 432 | 356 | 558 | 2065 |
| 8 | Италия  | 287 | 360 | 479 | 514 | 357 | 1997 |
| 9 | Чехословакия | 753 | 60 | 221 | 474 | 79 | 1587 |
| 10 | Швейцария | 282 | 386 | 344 | 83 | 46 | 1142 |
| 11 | Северная Корея | 0 | 138 | 86 | 420 | 43 | 687 |
| 12 | Швеция | 248 | 121 | 129 | 56 | 91 | 646 |
| 13 | Югославия | 60 | 543 | 21 | 0 | 0 | 624 |
| 14 | Канада | 67 | 15 | 131 | 161 | 208 | 582 |
| 15 | Украина | – | – | 400 | 23 | 0 | 423 |
| 16 | Израиль | 74 | 93 | 39 | 73 | 87 | 367 |
| 17 | Испания | 87 | 65 | 57 | 39 | 116 | 363 |
| 18 | Словакия | – | – | – | 145 | 150 | 295 |
| 19 | Бразилия | 74 | 43 | 59 | 24 | 61 | 262 |
| 20 | ГДР | 245 | – | – | – | – | 245 |
| 21 | Польша | 152 | 63 | 0 | 1 | 0 | 216 |
| 22 | Норвегия | 10 | 91 | 0 | 47 | 61 | 209 |
| 23 | Южная Корея | 53 | 53 | 0 | 48 | 38 | 192 |
| 24 | Пакистан | 62 | 129 | 0 | 0 | 2 | 192 |
| 25 | Молдавия | – | – | 14 | 0 | 175 | 189 |
|  | Другие | 433 | 168 | 399 | 316 | 188 | 1 507 |
|  | Всего | 30 891 | 25 527 | 24 776 | 24 494 | 21 725 | 127 414 |

Таблица 2

50 Ведущих импортеров основных видов обычных вооружений в 1990 – 1999 г. (млн. долл. в ценах 1990 г.)[[41]](#footnote-41)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Страна импортер | 1990 | 1993 | 1995 | 1997 | 1999 | 1990 – 1999 |
| 1 | Саудовская Аравия | 2459 | 1331 | 1073 | 2534 | 1602 | 8999 |
| 2 | Япония | 2272 | 2386 | 1608 | 1199 | 919 | 8383 |
| 3 | Турция | 804 | 954 | 1640 | 2281 | 2135 | 7814 |
| 4 | Греция | 1221 | 568 | 2732 | 811 | 973 | 6375 |
| 5 | Индия | 1599 | 1494 | 1166 | 966 | 773 | 5998 |
| 6 | Египет | 755 | 1234 | 1263 | 1367 | 1370 | 5990 |
| 7 | ФРГ | 1084 | 1005 | 1267 | 1202 | 629 | 5187 |
| 8 | Тайвань | 553 | 867 | 416 | 974 | 1069 | 3878 |
| 9 | Афганистан | 2466 | 1212 | 0 | 0 | 0 | 3678 |
| 10 | Израиль | 29 | 1373 | 1097 | 557 | 557 | 3640 |
| 11 | Пакистан | 743 | 605 | 389 | 819 | 819 | 3505 |
| 12 | Иран | 776 | 175 | 283 | 780 | 780 | 3206 |
| 13 | КНР | 125 | 151 | 1976 | 679 | 2 | 2932 |
| 14 | Канада | 200 | 969 | 561 | 435 | 691 | 2857 |
| 15 | Испания | 799 | 126 | 275 | 670 | 964 | 2834 |
| 16 | Таиланд | 437 | 630 | 838 | 154 | 679 | 2739 |
| 17 | Южная Корея | 686 | 395 | 537 | 481 | 613 | 2713 |
| 18 | Кувейт | 282 | 616 | 953 | 622 | 80 | 2552 |
| 19 | Индонезия | 202 | 238 | 69 | 397 | 1451 | 2357 |
| 20 | Великобритания | 78 | 873 | 1128 | 61 | 52 | 2193 |
| 21 | США | 203 | 444 | 418 | 572 | 509 | 2147 |
| 22 | Австралия | 437 | 253 | 450 | 748 | 221 | 2109 |
| 23 | ОАЭ | 936 | 127 | 172 | 465 | 389 | 2090 |
| 24 | Португалия | 101 | 1103 | 3 | 300 | 491 | 1998 |
| 25 | Франция | 45 | 981 | 384 | 137 | 66 | 1612 |
| 26 | Финляндия | 100 | 98 | 519 | 635 | 143 | 1495 |
| 27 | Венгрия | 36 | 27 | 0 | 1071 | 4 | 1137 |
| 28 | Голландия | 208 | 300 | 186 | 126 | 273 | 1092 |
| 29 | Швейцария | 317 | 236 | 286 | 84 | 148 | 1070 |
| 30 | Норвегия | 376 | 251 | 194 | 151 | 94 | 1066 |
| 31 | Болгария | 633 | 398 | 12 | 0 | 0 | 1043 |
| 32 | Мьянма | 197 | 226 | 34 | 338 | 248 | 1042 |
| 33 | Алжир | 384 | 561 | 38 | 20 | 20 | 1023 |
| 34 | Сингапур | 400 | 317 | 70 | 158 | 70 | 1014 |
| 35 | СССР/Россия | 974 | 36 | 0 | 0 | 0 | 1010 |
| 36 | Чехословакия | 835 | 126 | – | – | – | 961 |
| 37 | Чили | 203 | 85 | 268 | 119 | 263 | 938 |
| 38 | Сирия | 28 | 138 | 341 | 188 | 194 | 889 |
| 39 | Румыния | 659 | 38 | 46 | 43 | 50 | 838 |
| 40 | Польша | 497 | 246 | 49 | 19 | 5 | 816 |
| 41 | Ангола | 748 | 0 | 0 | 49 | 0 | 797 |
| 42 | Северная Корея | 561 | 30 | 34 | 15 | 13 | 743 |
| 43 | Бразилия | 201 | 165 | 65 | 72 | 217 | 719 |
| 44 | Италия | 81 | 114 | 79 | 252 | 171 | 698 |
| 45 | Бельгия | 223 | 225 | 89 | 103 | 55 | 694 |
| 46 | ГДР | 649 | – | – | – | – | 649 |
| 47 | Бангладеш | 161 | 126 | 258 | 0 | 75 | 620 |
| 48 | Марокко | 111 | 89 | 26 | 147 | 181 | 554 |
| 49 | Венесуэла | 100 | 186 | 64 | 52 | 147 | 553 |
| 50 | Бахрейн | 402 | 50 | 64 | 26 | 8 | 550 |
|  | Другие | 2424 | 1351 | 1351 | 976 | 1513 | 7615 |
|  | Всего | 30891 | 25527 | 24776 | 24494 | 21725 | 127414 |

1. Кулагин В.М. Международная безопасность: Уч. пос. для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2006. – С. 14. [↑](#footnote-ref-1)
2. Путин В.В. Выступление и дискуссия на Мюнхенской конференции по вопросам политики и безопасности, 10 февраля 2007 г., Мюнхен. – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/appears/2007/02/10/1737\_ type63374type63376type63377type63381type82634\_118109.shtml. [↑](#footnote-ref-2)
3. Лященко В.П. Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики. – М.: Новый век, 2001. – С. 10. [↑](#footnote-ref-3)
4. Кулагин В.М. Международная безопасность: Уч. пос. для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2006. – С. 43. [↑](#footnote-ref-4)
5. Баранов С. Мировая торговля вооружениями и военной техникой // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 4. – С. 12. [↑](#footnote-ref-5)
6. Латов Ю.В. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. – М.: Изд. центр науч. и учеб. программ, 2001. – С. 145. [↑](#footnote-ref-6)
7. Терехов В.Ф., Корнеева М.А. Реорганизация военно-промышленных комплексов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 7. – С. 46. [↑](#footnote-ref-7)
8. Kegley Ch.W. The global agenda: Issues and perspectives. – N.-Y.: Random House, 1984. – P. 110. [↑](#footnote-ref-8)
9. Горностаев Г. Западный рынок вооружений и Россия // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 6. – С. 37. [↑](#footnote-ref-9)
10. Кулагин В.М. Международная безопасность: Уч. пос. для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2006. – С. 122. [↑](#footnote-ref-10)
11. Лященко В.П. Торговля оружием: мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ. – М.: Новый век, 2001. – С. 31. [↑](#footnote-ref-11)
12. Анализ внешнеэкономической деятельности и военно-технического сотрудничества оборонного комплекса и разработка предложений по их совершенствованию: Отчет. – М.: ЦНИИЭК, 2000. – С. 69. [↑](#footnote-ref-12)
13. Жинкина И.Ю. Оценка угроз в американской стратегии национальной безопасности // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 10. – С. 54. [↑](#footnote-ref-13)
14. Терехов В.Ф., Корнеева М.А. Реорганизация военно-промышленных комплексов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 7. – С. 47. [↑](#footnote-ref-14)
15. Толкачев С.А. Российские и западные оборонные компании на рынках высокотехнологичной продукции // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 9. – С. 122. [↑](#footnote-ref-15)
16. Грешнев М. Реструктуризация ВПК стран НАТО на пороге XXI в. // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 19. [↑](#footnote-ref-16)
17. Терехов В.Ф., Корнеева М.А. Реорганизация военно-промышленных комплексов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 7. – С. 49 [↑](#footnote-ref-17)
18. Фарамзян Р., Борисов М. Военная экономика в 90-е годы // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 8. – С. 53. [↑](#footnote-ref-18)
19. Горностаев Г. Западный рынок вооружений и Россия // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 6. – С. 37. [↑](#footnote-ref-19)
20. Козырев А.В. Стратегия партнерства // Международная жизнь. – 1994. – № 5. – С. 9. [↑](#footnote-ref-20)
21. Аксенов B.C. Проблемы институционной политики в оборонно-промышленном комплексе России в рыночной экономике: Монография. – М.: Политиздат, 1996. – С. 187. [↑](#footnote-ref-21)
22. Арбатов А. Военная реформа: доктрина, войска, финансы // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 4. – С. 6. [↑](#footnote-ref-22)
23. Международная безопасность и разоружение. Ежегодник СИПРИ 1993 (сокращенный перевод с английского): специальное приложение к журналу «Мировая экономика и международные отношения». – М.: Наука, 1993. – С. 154. [↑](#footnote-ref-23)
24. Алешин Д. Торговля обычными вооружениями с развивающимися странами в 1988 – 2005 гг. // Экспорт обычных вооружений. – 1996. – № 4 – 5. – С. 34. [↑](#footnote-ref-24)
25. Козырев А.В. Стратегия партнерства // Международная жизнь. – 1994. – № 5. – С. 12. [↑](#footnote-ref-25)
26. Примаков Е.М. Международные отношения накануне XXI века: проблемы, перспективы // Международная жизнь. – 1996. – № 10. – С. 7. [↑](#footnote-ref-26)
27. Фарамзян Р., Борисов М. Военная экономика в 90-е годы // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 8. – С. 54. [↑](#footnote-ref-27)
28. Толкачев С., Лазинцев Ю. Международная интеграция российского ВПК // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 3. – С. 114. [↑](#footnote-ref-28)
29. Ракетно-космическая промышленность России и мировой космический рынок // БИКИ. – 1997. – 23 января. – С. 3. [↑](#footnote-ref-29)
30. Горностаев Г. Западный рынок вооружений и Россия // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 6. – С. 39. [↑](#footnote-ref-30)
31. Баранов С. Мировая торговля вооружениями и военной техникой // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 4. – С. 14. [↑](#footnote-ref-31)
32. Борисов В., Фарамазян Р. Военная экономика: реструктуризация продолжается // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 8. – С. 68. [↑](#footnote-ref-32)
33. Грешнев М. Реструктуризация ВПК стран НАТО на пороге XXI в. // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 18. [↑](#footnote-ref-33)
34. Лященко В.П. Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики. – М.: Новый век, 2001. – С. 52. [↑](#footnote-ref-34)
35. Проэктор Д. Военная реформа для человека? // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 7. – С. 85. [↑](#footnote-ref-35)
36. Толкачев С., Лазинцев Ю. Международная интеграция российского ВПК // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 3. – С. 114. [↑](#footnote-ref-36)
37. Фарамзян Р., Борисов М. Военная экономика в 90-е годы // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 8. – С. 54. [↑](#footnote-ref-37)
38. Лященко В.П. Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики. – М.: Новый век, 2001. – С. 63. [↑](#footnote-ref-38)
39. Вооружения, разоружение и международная безопасность 1998: ежегодник СИПРИ / Пер. с англ. Т.И. Дудникова [и др.]. – М.: Наука, 1999. – С. 324. [↑](#footnote-ref-39)
40. Вооружения, разоружение и международная безопасность 2000: ежегодник СИПРИ / Пер. с англ. Т.И. Тиммерманна [и др.]. – М.: Наука, 2001. – С. 278. [↑](#footnote-ref-40)
41. Вооружения, разоружение и международная безопасность 2000: ежегодник СИПРИ / Пер. с англ. Т.И. Тиммерманна [и др.]. – М.: Наука, 2001. – С. 280. [↑](#footnote-ref-41)