САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Магистерская программа

“*Дипломатия Российской Федерации и зарубежных государств”*

СКИРЮК Михаил Святославович

**МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ВООРУЖЕНИЙ НА ИНДИЙСКОМ РЫНКЕ ТОРГОВЛИ ОРУЖИЕМ, ВОЕННОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ ТЕХНИКОЙ**

**THE METHODS OF IMPROVEMENT THE RUSSIAN ARMS EXPORT COMPETITIVENESS IN THE INDIAN ARMS TRADE MARKET**

Диссертация

на соискание степени магистра

по направлению 031900 – «Международные отношения»

Научный руководитель –

доктор экономических наук,

профессор С.Л. Ткаченко.

Студент:

Научный руководитель:

Работа представлена на кафедру:

\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017 г.

Заведующий кафедрой:

Санкт-Петербург

2017

Оглавление

[Введение 3](#_Toc483157770)

[Глава 1. Конъюнктура индийского рынка торговли вооружением и современное состояние российско-индийских отношений в сфере военно-технического сотрудничества 7](#_Toc483157771)

[1.1. Характеристика мирового рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой 7](#_Toc483157772)

[1.2. Конъюнктура и конъюнктурообразующие факторы мирового рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой 13](#_Toc483157773)

[1.3. Позиции России на современном рынке торговли вооружением, военной и специальной техникой 22](#_Toc483157774)

[1.4. Обзор современной конъюнктуры индийского рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой 29](#_Toc483157775)

[Глава 2. Основные аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии и методы повышения конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке торговли оружием, военной и специальной техникой 36](#_Toc483157776)

[2.1 Правовые аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии 36](#_Toc483157777)

[2.1.1 Международные нормативно-правовые акты в сфере торговли вооружениями 36](#_Toc483157778)

[2.1.2 Российское законодательство в сфере военно-технического сотрудничества 43](#_Toc483157779)

[2.1.3 Нормативно-правовые акты Индии, регулирующие закупку вооружений 51](#_Toc483157780)

[2.2 Финансовые аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии 55](#_Toc483157781)

[2.3 Маркетинговые аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии 67](#_Toc483157782)

[2.4 Послепродажное обслуживание военной техники в рамках реализации программ военно-технического сотрудничества России и Индии 76](#_Toc483157783)

[2.5 Рекомендации по повышению конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке торговли оружием, военной и специальной техникой 84](#_Toc483157784)

[Заключение 89](#_Toc483157785)

[Список использованных источников 91](#_Toc483157786)

[Приложение 1. Сводная таблица импорта вооружений Индии у основных конкурентов России (США, Франция, Израиль) за период 2008-2015 гг. 99](#_Toc483157787)

# Введение

В современном мире торговля вооружением, военной и специальной техникой является действенным инструментом укрепления экономического и политического влияния государства на мировой арене. К тому же выгода, извлекаемая от реализации вооружения, служит существенным источником наполнения национального бюджета и способствует развитию высокотехнологичных отраслей экономики страны, а также укреплению национальной безопасности.

Вместе с тем, современный рынок торговли вооружением характеризуется наличием высокого уровня конкуренции между поставщиками за наиболее привлекательные региональные рынки и рыночные ниши. Зачастую провалы одного государства используются другими игроками и ведут к потере страной своих позиций, восстановить которые представляется достаточно сложной задачей.

В такой ситуации на первый план выходит способность страны обеспечить конкурентоспособность оружейного экспорта на приоритетных рынках, что позволяет защитить занятые позиции и является основой для дальнейшего расширения доли рынка, занятой государством.

Для Российской Федерации вопросы повышения конкурентоспособности оружейного экспорта являются одним из наиболее приоритетных направлений в обеспечении международной экономической деятельности, а также внешнеполитического курса в контексте военно-технического сотрудничества.

Военно-техническое сотрудничество в настоящее время является для России одним из немногих направлений, способствующих сохранению и развитию высокотехнологичных отраслей экономики. К тому же, сохранение лидирующих позиций на мировом рынке вооружений способствует укреплению политического влияния России в различных регионах мира и привносит значительный доход в национальный бюджет.

Следует отметить, что при рассмотрении вопросов военно-технического сотрудничества значительную роль играют региональные аспекты и особенности конкретного рынка торговли продукцией военного назначения. В связи с этим целесообразным представляется рассмотрение возможностей повышения конкурентоспособности российского экспорта вооружений в контексте конкретного оружейного рынка.

В данном случае наиболее крупным и существенным для российской продукции военного назначения является оружейный рынок республики Индия. При этом ввиду высокой конкуренции поставщиков вооружений, наблюдаемой на данном рынке в настоящий момент, российским поставщикам в ближайшем будущем потребуется приложить значительные усилия для сохранения текущей доли индийского оружейного рынка. Для успешного решения данной задачи требуется поиск новых путей повышения конкурентоспособности экспорта российских вооружений, соответствующих текущим рыночным тенденциям и политике Индии в области закупки вооружений.

**Актуальность** данного исследования обусловлена необходимостью решения задачи сохранения и расширения доли индийского оружейного рынка, занятой Российской Федерацией, в контексте стратегического характера российско-индийского партнерства в области военно-технического сотрудничества на фоне повышенной конкуренции со стороны альтернативных поставщиков вооружений.

**Объектом** исследования является индийский рынок торговли вооружением, военной и специальной техникой.

**Предметом** исследования выступают правовые, финансовые, маркетинговые и сервисные аспекты конкурентоспособности России на индийском рынке торговли вооружением, военной и специальной техникой.

**Целью** данного исследования является определение конкретных мер повышения конкурентоспособности Российских вооружений на современном индийском рынке торговли вооружением, военной и специальной техникой в правовой, финансовой, маркетинговой сфере, а также в сфере послепродажного обслуживания продукции военного назначения.

Для достижения поставленной цели исследования требуется решение ряда следующих **задач**:

* Рассмотреть теоретические основы мирового рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой;
* Рассмотреть современные позиции России на мировом рынке торговли продукцией военного назначения и оружейном рынке республики Индия;
* Исследовать современную конъюнктуру индийского рынка торговли вооружением, военной и специальной техники;
* Рассмотреть правовые, финансовые, маркетинговые и сервисные аспекты российско-индийского военно-технического сотрудничества;
* Выявить конкретные способы повышения конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке торговли вооружением, военной и специальной техникой.

В качестве временного периода рассмотрения выбран промежуток с 2009 по 2016 год. Такой выбор обуславливается тем, что в 2009 году российско-индийские отношения получили новый импульс в своем развитии, ввиду заключенного межправительственного соглашения о программе военно-технического сотрудничества на 2011-2020 годы, обуславливающего приоритет индийского рынка вооружений для российского экспорта. Данная программа предусматривает более 200 совместных проектов в области военно-технического сотрудничества. Исходя из доступности статистической информации, верхней границей периода исследования выбран 2016 год.

**Методологическая база** исследования основана на работах отечественных и зарубежных исследователей в области военно-технического сотрудничества. В частности рассмотрению различных аспектов военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами посвящены работы В.В. Артякова, А.И. Симакова, А.Г. Леонова, В.П. Лященко, И.А. Терещенко, Д.О. Рогозина, Е.А. Марченко, А.Н. Семаева, Ф. Музакис-Неолиса.

Помимо этого в работе использованы материалы нормативно-правовых актов, регулирующих область военно-технического сотрудничества России и Индии, а также область закупки вооружений республики Индия, материалы периодических и интернет-изданий, а также статистическая информация аналитических агентств и исследовательских центров, занимающихся анализом мировой торговли оружием.

В качестве **методов исследования** в работе использован ряд общенаучных методов, включающих в себя анализ, сравнительный анализ и синтез. Помимо этого, в исследовании применяются методы case-study и институциональный метод.

**Теоретическая значимость** работы заключается в рассмотрении правовых, финансовых, маркетинговых и сервисных аспектов военно-технического сотрудничества применительно к современному индийскому рынку торговли вооружением, военной и специальной техники.

**Практическая значимость** исследования состоит в выявлении конкретных методов повышения конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке торговли продукцией военного назначения, которые могут быть использованы в деятельности организаций-субъектов военно-технического сотрудничества, а также на уровне организации системы военно-технического сотрудничества России с республикой Индия.

Логика исследования обуславливает **структуру работы**, которая состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка и приложения.

Во **введении** исследования обосновывается выбор темы и ее актуальность, описываются объект и предмет исследования, а также цели и задачи работы. Помимо этого в данном разделе описывается методологическая база исследования, используемые методы исследования, а также теоретическая и практическая значимость работы.

**В первой главе** исследования рассмотрена характеристика мирового рынка вооружений, позиции России на современном рынке торговли оружием, а также позиции страны на индийском рынке торговли продукцией военного назначения. Также в первой главе рассмотрены теоретические аспекты конъюнктурного анализа оружейного рынка и приведена характеристика современной конъюнктуры рынка вооружений Индии.

**Во второй главе** рассмотрены правовые, финансовые, маркетинговые аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии, а также вопросы послепродажного сервиса российской военной техники на индийском рынке. Помимо этого в главе выделены проблемы, наблюдающиеся на современном этапе российско-индийских отношений в сфере военно-технического сотрудничества, и сформированы конкретные рекомендации по повышению конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке.

**В заключении** приводятся итоги проведенного исследования.

**Библиографический список** включает работы отечественных и зарубежных исследователей, использованных в данной магистерской работе.

**В приложении** приведена сводная таблица импорта вооружений Индии у основных конкурентов России.

# Глава 1. Конъюнктура индийского рынка торговли вооружением и современное состояние российско-индийских отношений в сфере военно-технического сотрудничества

## Характеристика мирового рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой

Мировой рынок вооружений – довольно сложная система международных военно-экономических связей, в которой присутствие страны-экспортера позволяет не только извлекать прибыль от экспорта, но и воздействовать на военно-политическую обстановку в различных регионах мира.

Сегодня мировой рынок вооружений по-прежнему остается одним из значительных факторов наполнения национальных бюджетов государств, представляющих на нем свои услуги. При этом легальная торговля оружием в мире обычно осуществляется государствами в соответствии с имеющимся мировым опытом, международной правовой базой и законодательной практикой.

Следует отметить, что торговля оружием затрагивает множество аспектов, вследствие чего довольно затруднительно выделить единое определение данного процесса.

Наиболее общее определение торговли оружием можно встретить в работах В.П. Лященко, в которых автор указывает, что под торговлей оружием следует понимать *«науку, учебный предмет и дисциплину, искусство, разновидность внешней торговли, а также особую форму внешнеэкономической деятельности».[[1]](#footnote-1)*

Другое определение, которое вводит автор, описывает процесс торговли оружием как *«особый вид военно-экономических и военно-технических связей между государствами, предусматривающий экспорт и импорт, реэкспорт и реимпорт, а также аренду и лизинг вооружения».*[[2]](#footnote-2)

Более конкретное определение можно встретить в работе А.И. Симакова:[[3]](#footnote-3) «*Торговля оружием на мировом рынке — это международная деятельность, связанная с перемещением через государственные границы продукции военного назначения».*

Зачастую вместо термина «торговля оружием» используется термин «военно-техническое сотрудничество (ВТС)». Согласно Федеральному закону от 19 июля 1998 г. N 114-ФЗ "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" под военно-техническим сотрудничеством понимается *«деятельность в области международных отношений, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой, продукции военного назначения, а также с разработкой и производством продукции военного назначения».*

Согласно определению В.В. Артякова[[4]](#footnote-4) *«Военно-техническое сотрудничество государств – многофакторный экономико-политический процесс, затрагивающий военные, военно-политические, военно-экономические и социальные аспекты. Он непрерывно развивается и совершенствуется в соответствии с задачами, которые ставят перед собой основные субъекты этого процесса – страны-экспортеры и страны-импортеры продукции военного назначения».*

При этом объектом военно-технического сотрудничества является продукция военного назначения. Согласно определению, представленному в работе И.А. Терещенко[[5]](#footnote-5) *«Продукция военного назначения (ПВН) – это совокупность обычных видов вооружения, военной и специальной техники, боеприпасов, взрывчатых веществ, работ и услуг военного назначения, информации и результатов деятельности в военно-технической области, а также амуниции».*

Военно-техническое сотрудничество является специфической сферой внешней политики государства, затрагивающей как военно-техническую, так и экономическую составляющую. Помимо этого, военно-техническое сотрудничество является действенным инструментом реализации внешнеполитической стратегии страны, поскольку позволяет усилить влияние в том или ином регионе.

При этом некоторые эксперты выделяют стремление к обеспечению безопасности государства в случае агрессии со стороны других государств в качестве основного мотива к военно-техническому сотрудничеству.[[6]](#footnote-6)

В настоящее время в мире насчитывается более 800 специализированных компаний, занимающихся торговлей оружием на законных основаниях. В их число входят как государственные, так и частные организации. В то же время увеличившееся число конфликтов в конце 20 – начале 21 века создает стабильный спрос на рынке оружия. Такое положение дел способствует развитию рынка торговли оружием, а также позволяет поставщикам извлекать существенную прибыль в данном секторе мировой экономики.

В то же время торговля оружием осуществляется на мировом рынке, который сам по себе неоднороден. Он состоит из крупных региональных и локальных рынков, а его субъектами выступают как индустриально развитые страны, так и государства третьего мира.

Взаимоотношения между странами-экспортерами на таких рынках носят характер ожесточенной конкуренции за доминирование в наиболее значимых сегментах, зачастую имеющей политический оттенок.

Следует отметить что, несмотря на устоявшуюся сегментацию мирового рынка вооружений, конкуренция между основными поставщиками продолжается и усиливается. Вместе с тем, в последние годы возрастает роль экономических факторов такой конкуренции.

Как правило, при этом побеждает та организация-субъект военно-технического сотрудничества, которая обладает современными технологиями продаж, выступает дисциплинированным и высокоорганизованным участником рынка, а также способна проводить технически сложные операции с оружейными продуктами и разбирается в геополитической и экономической обстановке.

При организации торговли оружием учитываются также военно-политические и стратегические факторы, которые в большинстве случаев при осуществлении оружейных сделок становятся определяющими.

Среди множества направлений военно-технического сотрудничества между странами можно выделить два наиболее характерных направления:[[7]](#footnote-7)

* Поставка в зарубежные страны готовых образцов вооружения и военной техники или другой готовой продукции военного назначения, в том числе компонентов этой техники и технологий, используемых в военных целях.

Сюда же можно отнести технические консультации, лицензионное производство, техническое участие в сооружении объектов, проведение заказных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, т.к. они завершаются предоставлением заказчику готовой продукции. В данном случае для продвижения продукции на зарубежных рынках и осуществления контактов с потенциальными иностранными партнерами могут использоваться специальные организации-посредники. В России таким посредником является государственная корпорация «Рособоронэкспорт»;

* Совместная с заинтересованным иностранным партнером разработка продукции военного назначения.

Как правило, к совместной разработке предлагается перспективная, но еще не готовая продукция. Интерес страны-партнера в данном случае состоит в приобретении определенных знаний и технологий, а заинтересованность страны-экспортера состоит в получении ресурсов на разработку или доработку продукции, а также новых знаний и технологий.

Торговля оружием не должна наносить ущерба обороноспособности своей страны - это является одним из основополагающих принципов торговли оружием с иностранными государствами. Поэтому в большинстве случаев страна-экспортер предлагает рынку доработанные для иностранного использования образцы вооружения, стоящие на вооружении национальных вооруженных сил.[[8]](#footnote-8)

Вместе с тем, военно-техническое сотрудничество должно базироваться на следующих принципах:

* Приоритет национальных ценностей и обеспечения национальной безопасности страны;
* Единство внешней и военно-технической политики страны;
* Недопущение нанесения стране экономического ущерба;
* Соблюдение единой политики ценообразования на продукцию военного назначения;
* Соблюдение баланса военных, экономических и политических интересов стран-участников военно-технического сотрудничества;
* Единство системы государственного регулирования военно-технического сотрудничества и контроля над ее осуществлением;
* Отказ от поддержки и поощрения международного терроризма;
* Соблюдение международных соглашений в области контроля над экспортом продукции военного назначения.

В настоящее время основным договором, регулирующим область легальной торговли оружием, является «Международный договор о торговле оружием», принятый в рамках ООН 24 декабря 2014 года и регулирующий международную торговлю обычными вооружениями.[[9]](#footnote-9)

Данный документ устанавливает новые стандарты экспорта вооружений, запрещая экспорт вооружений в нарушение эмбарго и санкций, а также вооружений, которые могли быть использованы для совершения геноцида, терактов, военных преступлений и преступлений против человечности. По состоянию на конец декабря 2016 года документ подписали 130 стран и ратифицировали - 91 государствами. Следует отметить, что Российская Федерация на текущий момент не подписала данный договор.

Такая позиция России связана с нецелесообразностью присоединения к Договору, учитывая, что установленные в нем стандарты существенно ниже российских. Помимо этого, в итоговой версии Договора не был отражен тезис о запрете передачи вооружений не уполномоченным правительствами негосударственным структурам. Слишком расплывчато оказались сформулированы «гуманитарные» критерии оценки допустимости передач, что открывает возможности для недобросовестной интерпретации.[[10]](#footnote-10)

Для Российской Федерации экспорт продукции военного назначения имеет существенное значение, поскольку это одна из немногих высокотехнологичных областей, в которой Россия может на равных конкурировать с другими странами и занимает одну из лидирующих позиций на мировом рынке. В данном случае военно-техническое сотрудничество может стать для России драйвером роста экспорта высокотехнологической продукции, а также сократить отставание в данных отраслях от мировых лидеров.

Сопутствующим фактором для успеха российского вооружения на мировом рынке является богатое наследие Советского Союза в области научно-исследовательских и опытно конструкторских разработок, что позволяет предлагать рынку перспективные образцы, соответствующие самым передовым мировым стандартам, а иногда и опережающим их.

Однако масштабная конкуренция за рыночные ниши, которая наблюдается в текущий момент, потребует от России дальнейшего роста конкурентоспособности в различных аспектах торговли оружием: от финансового обеспечения сделок, до сервисного обслуживания поставляемой техники.

## Конъюнктура и конъюнктурообразующие факторы мирового рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой

При анализе мирового рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой особую роль играет мировая конъюнктура, сложившаяся на определенный момент. Понимание мировой конъюнктуры позволяет оценить текущее состояние данного рынка, выявить современные тенденции, а также использовать эту информацию в целях прогнозирования. Следует отметить, что мировая конъюнктура – многогранное понятие, следовательно, существует множество определений данного явления.

Известный российский и советский экономист Н.Д. Кондратьев понимал под конъюнктурой *«стечение обстоятельств, от которых зависит и в которых проявляется успех хозяйственной деятельности».[[11]](#footnote-11)*

Несколько иное определение можно найти в работах В.Г. Клинова, где автор понимает под экономической конъюнктурой *«внешние объективно складывающиеся условия, влияющие на результаты деятельности хозяйствующих субъектов».[[12]](#footnote-12)*

Следует отметить, что для каждого товара на рынке складывается своя конъюнктура. Исходя из этого, можно выделить определение конъюнктуры товарного рынка. Известный эксперт в области анализа конъюнктуры товарных рынков А.С. Буров выделяет следующее определение данного процесса: *«Конъюнктура товарного рынка – это экономическая ситуация на рынке конкретного товара (работ, услуг) в определенный момент времени».[[13]](#footnote-13)*

Определение конъюнктуры товарного рынка как целостной специфической системы можно также встретить в работах Л.С. Ревенко и А.Е. Крюкова, где авторы вводят следующее определение: *«Конъюнктура – это форма проявления на рынке системы факторов и условий производства в их постоянном развитии и взаимодействии, в конкретно-историческом преломлении, выражающаяся в определенном соотношении спроса, предложения и динамики цен».[[14]](#footnote-14)*

В более узком смысле под конъюнктурой понимается состояние макроэкономических показателей воспроизводства, проявляющееся в условиях реализации продукции.[[15]](#footnote-15)

При анализе конъюнктуры конкретного товарного рынка необходимо учитывать изменения в производстве, потреблении и международной торговле, фирменной структуре рынка и уровне цен.

Рынок продукции военного назначения является составной частью рынка высокотехнологичной продукции. Следовательно, анализ данного рынка требует учета его специфики и отдельных особенностей, определяющих его структуру и динамику развития.

Под конъюнктурой рынка продукции военного назначения в общем виде понимается совокупность условий, а также конкретное состояние, мировых взаимоотношений купли-продажи, лизинга и аренды продукции военного назначения, складывающихся под воздействием конъюнктурообразующих факторов.[[16]](#footnote-16)

В теории экономической конъюнктуры выделяют общие условия и факторы ее формирования. Под общими условиями в данном случае понимается совокупность явлений и причин, под воздействием которых формируются тенденции рынков, а также складывается характер взаимодействия между ними и осуществляется переход из одного состояния в другое.

В свою очередь конъюнктурообразующие факторы более конкретны, они оказывают действие на отдельные стороны рыночного механизма и сегменты рынка. При этом факторы экономической конъюнктуры формируются под воздействием общих условий и являются их следствием.

Для количественной оценки конъюнктурообразующих факторов, образующих конъюнктуру мировых товарных рынков целесообразно использовать систему специальных показателей-индикаторов.

Такая система может включать различные подходы к анализу рыночной конъюнктуры, а также содержать различный состав индикаторов.

Например, в работах В.П. Лященко приводится следующая классификация конъюнктурообразующих факторов применительно к рынку торговли продукцией военного назначения:[[17]](#footnote-17)

* Международные

Под международными факторами понимается совокупность внешних условий, в рамках которых осуществляется мировая торговля оружием;

* Политические

Даная группа факторов охватывает стабильность и устойчивость национальных политических режимов и властных механизмов, при которых осуществляется торговля вооружением, военной и специальной техникой;

* Военные

Данная группа факторов включает в себя наличие потенциальных или текущих военных конфликтов, боевых действий, осуществление миротворческих операций в отдельных странах и регионах. В общем и целом под воздействием военных факторов возрастает потребность в вооружении и ослабляется контроль над его перемещением. При этом военные факторы стимулируют развитие рынка оружия.

* Научно-технические

К данным факторам относятся уровень развития науки и техники, среднего, специального и высшего образования, наличие специализированных научно-производственных предприятий. Данная группа факторов оказывает стимулирующее воздействие на развитие мирового рынка вооружений;

* Социальные

К социальным факторам влияния на мировую конъюнктуру рынка вооружений можно отнести социальные конфликты, забастовки, бойкоты, акции протесты и т.д. Данные мероприятия могут привести к срыву существующих контрактов в сфере экспорта вооружений и выполнения оборонного заказа, а также подорвать имидж страны как надежного поставщика;

* Экономические факторы

Это наиболее объемная группа по степени влияния на мировой рынок вооружений. В целом экономические факторы можно также разделить на ряд статистических индикаторов, затрагивающих показатели состояния промышленного производства, показатели внутреннего товарооборота, показатели внешней торговли и состояния денежно-кредитной системы, а также мировые рыночные индикаторы.

Иную классификацию конъюнктурообразующих факторов можно встретить в работах А.С. Бурова. В частности автор выделяет среди основных групп конъюнктурообразующих факторов циклические факторы, изменение внешних условий развития мировой экономики, научно-технический прогресс, влияние монополий, сезонность, наличие политических кризисов, показатели промышленного производства и внутреннего товарооборота, уровень цен и некоторые другие факторы.[[18]](#footnote-18)

В работе В.Г. Клинова[[19]](#footnote-19) предлагается разделение конъюнктурообразующих факторов на краткосрочные (период воздействия до 1 года), среднесрочные (период действия до 10 лет) и долгосрочные (период воздействия – несколько десятилетий). Такой подход позволяет ограничивать количество факторов в зависимости от целей и задач конкретного исследования. Особое внимание при этом уделяется экономическим циклам, которые оказывают особое влияние на мировую конъюнктуру товарных рынков, по мнению автора.

При анализе мировой конъюнктуры товарных рынков Л.С. Ревенко и А.Е. Крюков предлагают следующую классификацию конъюнктурообразующих факторов:[[20]](#footnote-20) макроэкономические и микроэкономические факторы, политические, социальные, научно-технические, технологические и природно-климатические факторы. Помимо этого с учетом структуры и особенностей воспроизводственного процесса по принадлежности к различным сторонам рыночного механизма факторы разделяются на факторы спроса и предложения.

В дополнении к данной классификации можно выделить эндогенные, формирующиеся внутри товарного рынка и влияющие на него же, и экзогенные факторы, формирующиеся вне рынка.

Многообразие подходов к выделению конъюнктурообразующих факторов позволяет выделить различные подходы к анализу мировой конъюнктуры рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой.

А.С. Буров в своей работе вводит определение методики изучения рыночной конъюнктуры, под которой он понимает *«последовательность действий и совокупность конкретных приемов исследования, позволяющих дать анализ сложившегося положения на рынках и разработать прогноз ближайших перспектив развития конъюнктуры».[[21]](#footnote-21)*

Дополнительно автор приводит логическую схему анализа рыночной конъюнктуры, выделяя в ней следующие этапы:

* Анализ производства

Данный этап включает в себя рассмотрение показателей, характеризующих объемы производства товара в целом и по основным странам-производителям;

* Анализ спроса и потребления

Данный этап предполагает учет объема и динамики мирового спроса и потребления товара в целом и в распределении по основным странам-потребителям;

* Анализ международной торговли

Включает в себя изучение динамики мирового экспорта и импорта в целом и по отдельным странам, изменение удельного веса ведущих стран-экспортеров и импортеров в международной торговле;

* Анализ цен

Данный этап позволяет выявить тенденции в движении цен и определить основные факторы, послужившие причиной их изменения.

Наиболее полную логическую схему конъюнктурного исследования можно найти в работе В.П. Лященко[[22]](#footnote-22), где автор выделяет следующие этапы конъюнктурного исследования страны-партнера в области военно-технического сотрудничества:

* + Изучение страны – потенциального покупателя оружия

Данный этап включает в себя анализ географического положения государства, его политической и экономической конъюнктуры, а также национальных особенностей рынка оружия;

* + Изучение спроса

Изучение спроса предполагает исследование емкости рынка, в том числе его сегментов по видам и типам оружия, которые планируется продвигать в страну, а также исследование требований покупателя и уровня покупательной способности и анализ перспектив развития рынка;

* + Изучение предложения

На данном этапе исследуется существующие аналоги планируемого к поставке оружия на местном рынке, возможности для расширения предложения за счет встречных закупок товаров, реализации офсетных программ и т.п. Помимо этого анализируются перспективы развития производства и обновления продукции военного назначения, а также оценивается деятельность конкурентов на целевом рынке торговли вооружением.

* + Исследование условий работы на рынке

Данный этап предполагает изучение правовых вопросов деятельности на рынке, форм и методов торговли и коммерческой практики, изучение условий движения товара, исследование возможных каналов распределения товара, а также исследование возможности производства продукции военного назначения на месте посредством организации лицензионного соглашения или создания совместных предприятий по производству оружия.

* + Исследование потенциальных возможностей фирмы-субъекта военно-технического сотрудничества

В рамках данного этапа производится анализ хозяйственной деятельности

* + Анализ хозяйственной деятельности;
  + Анализ конкурентоспособности продукции военного назначения;
  + Анализ конкурентоспособности фирмы-субъекта военно-технического сотрудничества.

Указанная схема может быть также сокращена для получения оценки проявлений в стране конъюнктурообразующих факторов в сжатые сроки. В данном случае достаточно получить оценку следующих параметров:

* Политическая стабильность

При оценке политической стабильности рассматривается стабильность и устойчивость функционирования системы связей между различными политическими субъектами, изменения которых могут нанести ущерб отношениям разного уровня. При этом различают внутриполитическую, региональную и международную стабильность;

* Валовый национальный доход

Данный показатель определяется как общая стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных экономикой в течение года с учетом чистого дохода от собственности за границей;

* Валовый национальный доход на душу населения

Исходя из принятой международной классификации, выделяют страны с низким уровнем дохода (менее 785 долларов США на душу населения), страны с доходом ниже среднего (от 786 до 3125 долларов США на душу населения), страны с доходом выше среднего (от 3126 до 9655 долларов США на душу населения), а также страны с высоким уровнем дохода (более 9655 долларов США);[[23]](#footnote-23)

* Перспективы экономического роста

В настоящее время, принято следующее разделение стран в зависимости от показателей экономического роста: промышленно развитые страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой;

* Емкость рынка

Данный показатель является оценкой потенциального или реального объема продаж продукции военного назначения при сложившейся конъюнктуре рынка;

* Политика страны в отношении иностранных инвестиций;
* Государственное регулирование цен;
* Репатриация прибылей;

Представляет собой процедуру легального возвращения капитала, в т.ч. прибыли из-за границы в страну местонахождения инвестора;

* Таможенные тарифы;
* Ограничение частной и иностранной собственности;
* Налоговая система;
* Стабильность валюты;
* Темпы инфляции;
* Стоимость рабочей силы;
* Наличие и стоимость энергоресурсов и сырьевых материалов.

Л.С. Ревенко и А.Е. Крюков в своей работе[[24]](#footnote-24) выделяют следующие этапы исследования конъюнктуры рынка вооружений:

* Определение объекта исследования

Данный этап затрагивает определение общехозяйственной и товарной конъюнктуры, глубины исследования и его масштаба, а также степени детализации анализа и прогноза;

* Подбор, накопление и обработка материалов

Данный этап предполагает выявление и подбор источников информации, определение круга основных показателей, накопление данных по основным показателям, а также проведение необходимых расчетов;

* Анализ

На данном этапе производится разделение всей совокупности факторов и показателей на составные элементы, определение силы и направленности действия основных конъюнктурных факторов, а также их интеграцию и синтез;

* Прогноз

Данный этап предполагает оценку общих тенденций развития, определение темпов перехода из одного состояния в другое и момента данного перехода. Помимо этого производится оценка влияния мировой конъюнктуры на состояние сферы обмена в исследуемой стране и на товарном рынке.

Помимо этого авторы предлагают отдельный подход к исследованию конъюнктуры рынка продукции военного назначения. Такое исследование включает в себя следующие этапы:

* Военно-политический анализ ситуации в государстве и регионе;
* Военно-экономический анализ с оценкой финансово-экономического состояния государства и стратегических резервов, выделяемых на закупку продукции военного назначения;
* Изучение процедуры принятия решения на закупку продукции военного назначения;
* Исследование конкурентной среды;
* Анализ текущей деятельности субъекта военно-технического сотрудничества на рынке;
* Военно-технический анализ.

Следует отметить, что во многих специализированных организациях-поставщиках вооружений на мировой рынок проводятся масштабные маркетинговые и конъюнктурные исследования с целью определения наилучшей стратегии проникновения и дальнейшей экспансии на определенном рынке торговли продукцией военного назначения.

Такой принцип полностью реализован в деятельности единственного в России государственного посредника по экспорту и импорту всего спектра конечной продукции, технологий и услуг военного и двойного назначения – ФГУП «Рособоронэкспорт».

В структуре данного предприятия помимо региональных и поставочных подразделений организовано подразделение анализа и перспективного планирования, осуществляющее маркетинговые исследования и подготовку предложений по продвижению продукции военного назначения на внешние рынки.

## Позиции России на современном рынке торговли вооружением, военной и специальной техникой

Особенностью сделок на рынке вооружения является долговременный характер сотрудничества между поставщиком и покупателем. Помимо непосредственно поставки вооружений, сделка зачастую влечет за собой обучение персонала, созданию соответствующей структуры в стране-приобретателе, поставкам запасных частей и модернизации военной технике. Отдельным аспектом военно-технического сотрудничества является учреждение совместных предприятий, предполагающих создание современных образцов вооружения на основе обмена технологиями, объединения производственных мощностей и совместного проведения НИОКР.

Исходя из этого, военно-техническое сотрудничество является не только способом наполнения национального бюджета, но и важным внешнеполитическим инструментом, способствующим усилению политического и экономического влияния России в том или ином регионе. В то же время, для удержания уже сформировавшихся рынков российского экспорта вооружений необходимо соответствовать тенденции отхода от простых поставок вооружений в пользу полноценного сотрудничества в военно-технической сфере.

Для Российской Федерации военно-техническое сотрудничество и экспорт вооружений являются приоритетными направлениями внешнеэкономической деятельности. По итогам 2016 года экспорт российских вооружений по оценкам экспертов составляет более 870 млрд. рублей[[25]](#footnote-25), т.е. более 6% от прогнозируемых доходов Федерального бюджета.[[26]](#footnote-26)

Это свидетельствует о необходимости России защищать достигнутые позиции на рынке торговли вооружением, а также наращивать присутствие приоритетных регионах за счет повышения конкурентоспособности экспорта.

В настоящий момент Российская Федерация является одним из лидеров в области продажи вооружений на мировом рынке торговли оружием. Об этом свидетельствует значительный портфель заказов и обширная география поставок.

Дополнительным фактором для роста привлекательности российского вооружения послужили успехи в рамках военной операции в республике Сирия. По словам Президента Российской Федерации В.В. Путина, эффективность применения российского оружия в Сирии открывает новые возможности для развития военно-технического сотрудничества.[[27]](#footnote-27)

Исходя из данных Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI) за период с 2009 по 2016 гг. Россия занимает 2 место на рынке экспорта вооружений с долей рынка в 24%:[[28]](#footnote-28)

Диаграмма 1. Топ 10 стран по общему объему экспорта вооружений за период с 2009 по 2016 гг.

Вместе с тем рынок развивается таким образом, что России придется приложить немало усилий, чтобы удержать свои позиции. Это косвенно подтверждается замедлением роста мировых военных расходов в период с 2009 по 2015 год, а также небольшим спадом расходов в 2015 году:[[29]](#footnote-29)

Диаграмма 2. Мировые расходы на оборону в период с 2009 по 2015 гг.

В такой ситуации ключевым аспектом для сохранения текущей рыночной доли России на мировом рынке вооружений является задача повышения конкурентоспособности продукции, прежде всего на наиболее значимых оружейных рынках.

Рассматривая географическую структуру экспорта, следует отметить, что на первый взгляд, Россия имеет довольно обширную географию сбыта и охватывает 66 стран по всему миру, однако, наибольшая часть экспорта в 2009-2016 гг. была направлена в страны, являющиеся, стратегическими партнерами России – Индию и Китай:[[30]](#footnote-30)

Диаграмма 3. Топ 10 стран по объему импорта российских вооружений в период с 2009 по 2016 гг.

В связи с этим, одной из наиболее важных долгосрочных задач в ближайшие годы будет расширение географии поставок и закрепление на новых рынках. В ближайшие годы перспективными рынками для России могут стать Европа, Австралия, Африка, Новая Зеландия, а также страны Южной Америки.

Весьма интересным рынком для России в плане расширения географии поставок является Ближний Восток. Представители «Рособоронэкспорта» неоднократно заявляли, что данный регион является одним из перспективных, на него нацелено пристальное внимание.[[31]](#footnote-31)

В то же время не менее приоритетной является задача удержания занятых позиций на наиболее значимых рынках. Такая задача затрагивает краткосрочную и среднесрочную перспективу, поскольку в ближайшие годы наибольший объем поставок продукции военного назначения ожидается именно на ключевых для России рынках.

При определении ключевых для России рынков в области торговли продукцией военного назначения целесообразно обратиться к анализу основных мировых импортеров оружия, а также стран, наиболее заинтересованных в поставках российского вооружения.

Исходя из анализа географический структуры экспорта российских вооружений, наиболее масштабным и важным для России является индийский рынок. В российском портфеле заказов данный регион занимает 35% от общего объема поставок.

Наряду с этим, в период с 2009 по 2016 год Индия занимает первое место в мире по объему импорта вооружений:[[32]](#footnote-32)

Диаграмма 4. Топ 10 стран по общему объему импорта вооружений в период с 2009 по 2016 гг.

В то же время Россия является основным поставщиком вооружения в Индию, занимая 70% от общего объема всех поставок вооружения в данный регион:

Диаграмма 5. Основные поставщики вооружений в Индию в период с 2009 по 2016 гг.

Такое положение говорит о существенном вкладе оружейных сделок на индийском рынке в общий объем экспорт российских вооружений. Следовательно, в ближайшие годы для России данный рынок будет оставаться одним из наиболее значимых.

Стратегический приоритет российско-индийского военно-технического сотрудничества закреплен также в концепции внешней политики России от 30.11.2016.[[33]](#footnote-33) Помимо этого в соответствии с Межправительственным соглашением от 4 октября 2000 г. в целях координации процесса военно-технического сотрудничества между двумя странами создана специальная российско-индийская межправительственная комиссия по военно-техническому сотрудничеству.

Однако доминирующее положение российского экспорта вооружений на рынке Индии не является гарантией стабильного спроса со стороны индийских партнеров в дальнейшем. По оценкам аналитиков агентства Stratfor в ближайшие годы следует ожидать усиление конкуренции на индийском рынке вооружений со стороны других стран, что влечет за собой вероятность потери позиций, занятых Россией.[[34]](#footnote-34)

Дополнительным фактором снижения спроса на российскую продукцию со стороны Индии может стать политика Дели на диверсификацию поставок вооружений, а также наращивание потенциала производства собственных образцов вооружений.

В данном случае, исходя из приведенного анализа, наиболее важной задачей для России на индийском рынке вооружений в ближайшие годы является удержание занятых позиций.

Для решения данной задачи требуется рассмотрение различных аспектов российско-индийского военно-технического сотрудничества с учетом накопленного опыта в данной сфере за 2009-2016 гг. Такой анализ позволяет выявить потенциальные возможности – «точки роста» для повышения конкурентоспособности российского вооружения на указанном рынке.

## Обзор современной конъюнктуры индийского рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой

Республика Индия является давним и перспективным партнером Российской Федерации в области военно-технического сотрудничества. Для оценки современной конъюнктуры оружейного рынка Индии целесообразно в качестве основы для оценки конъюнктурообразующих факторов воспользоваться сокращенной методикой конъюнктурного исследования, предложенной в работе В.П. Лященко[[35]](#footnote-35) и рассмотренной в п.1.2 данной главы.

С точки зрения государственного устройства страна является Федеративным государством, парламентской республикой. Согласно Конституции Индия является суверенной социалистической светской демократической республикой и союзом штатов.[[36]](#footnote-36) Главой государства является президент, который избирается на 5 лет. Законодательная власть представлена Парламентом, который разделен на 2 палаты: Совет штатов, возглавляемый вице-президентом, и Народную палату. Помимо этого в рамках каждого штата существуют ассамблеи, представляющие законодательную власть на местном уровне.

Исполнительная власть находится в ведении Правительства, назначаемого Президентом и формируемого партией или коалицией партий, имеющих большинство в Народной палате.

Система голосования в стране является двухуровневой. Президент, Вице-Президент и депутаты Совета штатов избираются коллегией выборщиков, в то время как депутаты Народной палаты избираются на основе прямого тайного всеобщего голосования.[[37]](#footnote-37)

При этом следует отметить, что Индия является одним из немногих не западных государств наиболее соответствующих большинству западных параметров. К преимуществам индийской политической системы следует отнести выборность на низовом и местном уровнях, реальную независимость судебной системы и наличие единства взглядов общества на внутриполитические и внешнеполитические проблемы.[[38]](#footnote-38) Политический режим в Индии характеризуется стабильностью, что подтверждается отсутствием правительств, завершивших свои полномочия досрочно за последние 10 лет.

Как субъект международного диалога Индия входит в такие международные организации, как ООН, G20, ВТО, Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии, Содружество наций, а также БРИКС и ШОС.

Индия является перспективным покупателем вооружений самого различного спектра. Этому способствует геополитическая обстановка, характеризующаяся наличием текущих и потенциальных военных конфликтов. Индия граничит с Пакистаном на западе, с Китаем, Непалом и Бутаном на северо-востоке, с Бангладеш и Мьянмой на востоке. Кроме того, Индия имеет морские границы с Мальдивами на юго-западе, со Шри-Ланкой на юге и с Индонезией на юго-востоке. Спорная территория штата Джамму и Кашмир имеет границу с Афганистаном.[[39]](#footnote-39)

Основным фактором напряженности на границах Индии является индо-пакистанский конфликт, продолжающийся с момента обретения странами независимости в 1947 году и временами перетекающий в открытое военное столкновение.

Дополнительным фактором напряженности в регионе является высокий уровень подверженности террористическим атакам. По оценке агентства ICD Research, Индия входит в число стран наиболее подверженных террористическим атакам согласно индексу терроризма.[[40]](#footnote-40)

Вместе с тем Индия обладает существенным потенциалом для экономического роста. В настоящее время страна является державой с самыми высокими темпами роста ВВП в мире, оцениваемыми в 7% в 2016 году.[[41]](#footnote-41) В стране наблюдается довольно низкая инфляция на уровне 4.5% в 2016 году.[[42]](#footnote-42)

Индия занимает 7 место в мире по номинальному ВВП, оцениваемому в 2.09 трлн. долларов США за 2015 год.[[43]](#footnote-43) Наряду с этим страна обладает существенным потенциалом в области рабочей силы, обладая населением в 1.3 млрд. человек, большинство из которых составляет молодежь.[[44]](#footnote-44)

Однако такое положение сказывается на довольно низком показателе ВВП на душу населения, составляющим 1600 долларов США в 2015 году, и влечет за собой проблему бедности, являющуюся одним из основных вызовов для современной Индии. На сегодняшний день более 270 млн. человек в стране живет за чертой бедности.[[45]](#footnote-45) При этом уровень безработицы остается довольно низким, в 2014 году данный показатель составлял 3.6%.

В последние годы правительство Индии анонсировало ряд реформ с целью либерализации процесса привлечения прямых иностранных инвестиций. Данные реформы затронули 15 основных секторов экономики, что позволило привлечь в 2016 году более 16 млрд. долларов США прямых иностранных инвестиций. Помимо этого, был выполнен ряд шагов по повышению мобильности и конвертируемости капиталов.

Кроме того в 2016 году наблюдалось некоторое снижение курса местной валюты – рупии по отношению к доллару США, падение составило 24%. Такая ситуация может негативно сказаться на деятельности местных компаний, имеющих заемные средства в иностранной валюте, оцениваемые в 394 млрд. долларов США.[[46]](#footnote-46)

Индия продолжает политику развития местной инфраструктуры, текущий государственный план в этой области предусматривает дальнейшее привлечение инвестиций в следующие секторы:[[47]](#footnote-47)

* Железные дороги;
* Дорожное строительство;
* Развитие портовой и береговой инфраструктуры;
* Развитие островного сообщения, морских и водных путей;
* Предоставление жилья для всего населения к 2022 году.

На текущий момент Индия обладает развитой инфраструктурой и занимает 3 место в мире по протяженности автомобильных дорог (более 3.3 млн. км.), 4 место в мире по протяженности железных дорог (более 64 тыс. км.). В стране действует 13 крупных морских портов: Нави Мумбаи, Мумбаи, Калькутта, Парадип, Вишахкапатнам, Энноре, Ченнаи, Тутикорин, Кочин, Новый Мангалор, Мормугао, Кандла и Порт-Блэр.[[48]](#footnote-48)

Помимо этого, страна продолжает политику на улучшение бизнес климата в стране, дальнейшую урбанизацию (инициатива «Smart cities») и повышение квалификации рабочей силы, планируя привлечь в экономику более 300 млн. квалифицированных работников к 2022 году.

Отдельного упоминания заслуживает инициатива «Make in India», запущенная в 2014 году и подразумевающая смену похода к производственному процессу. Инициатива предполагает привлечение иностранных инвестиций и создание совместных предприятий в высокотехнологичных секторах экономики, а также привлечение квалифицированных кадров в указанные секторы.[[49]](#footnote-49)

Страна продолжает стратегию по облегчению ведения бизнеса, ориентируясь на вхождение к 2017 году в топ 50 стран индекса «Легкость ведения бизнеса», составляемого Всемирным Банком. Данная задача представляется достаточно амбициозной в свете того, что в 2016 году Индия занимает 130 место в указанном рейтинге.

Основными мерами в рамках обозначенного курса является упрощение процедур регистрации и подачи отчетности, создание единого электронного портала предоставления услуг в сфере ведения бизнеса с реализацией принципа «Единого окна», а также сокращение числа документов, необходимых для осуществления определенных видов деятельности (например, для разрешения на экспорт планируется снизить количество необходимых документов с 7 до 3).[[50]](#footnote-50)

Являясь членом Всемирной торговой организации, Индия продолжает курс на либерализацию внешней торговли с другими странами. Согласно условиям вступления в организацию, страна предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации всем странам-членам Организации.

Основные положения внешнеторгового курса страны закреплены в специальном документе – политике внешней торговли, выпускаемом каждые 5 лет. Документ, вышедший в 2015 году, содержит стратегию на период 2015-2020 гг. и закрепляет цель роста доли Индии в общемировом экспорте в 3.5% к 2020 году.[[51]](#footnote-51) Следует отметить, что для достижения данной цели страна ориентируется на реализацию ряда инициатив в сфере торговой политики, а также инициатив, направленных на диверсификацию экспорта, среди которых «make in India», «digital India», «skills India».

В настоящее время средний таможенный тариф для стран, имеющих в Индии статус наиболее благоприятствуемой нации, установлен на уровне 13%, при этом самые высокие ставки распространяются на сельскохозяйственную продукцию и составляют 36%. Вместе с тем страна продолжает курс на выполнение условий уругвайского раунда ВТО с целью фиксации тарифных ставок, в 2015 году 70% таможенных тарифных ставок являются фиксированными.[[52]](#footnote-52)

Импортные ограничения в стране действуют в основном на сельскохозяйственную и животноводческую продукцию и относятся к сфере санитарного и фитосанитарного контроля. Помимо этого, в Индии действуют ограничения на импорт из КНДР, Ирана, Ирака и Сомали, согласно действующим резолюциям ООН, а также запрет на импорт необработанных алмазов из Венесуэлы.[[53]](#footnote-53)Следует отметить, что действующие ограничения не затрагивают сферу поставки вооружений и рынок торговли оружием, военной и специальной техникой.

Однако в сфере импорта вооружений действует ряд нетарифных ограничений, заключающихся в необходимости лицензирования отдельных категорий ввозимой продукции. При этом для осуществления экспортных операций с вооружением, военной и специальной техникой, компании-экспортеру также требуется получение специальной лицензии. Вопросы лицензирования и определения политики в сфере экспорта и импорта вооружений находятся в ведении Министерства внутренних дел Индии.[[54]](#footnote-54)

Индия занимает четвертое место в мире по совокупному потреблению энергоресурсов, а также 4 место в мире по импорту нефти и сжиженного природного газа. При этом основу энергетического баланса страны составляют уголь и нефть, на долю которых приходится до 70% всего потребления. Собственная добыча нефти покрывает порядка 20% внутреннего спроса, остальной объем импортируется, основными поставщиками при этом являются страны Ближнего Востока.

В период с 2015 по 2030 год ожидается общий рост потребления энергоресурсов в Индии в среднем на 2% в год, что приведет в общей сложности к увеличению потребления нефти и газа в 1.5 раза, атомной энергии в 2.5. раза, а также солнечной и ветряной энергии в 2 раза.

Страна обладает большими запасами угля, что сказывается на низкой стоимости данного ресурса и его масштабном распространении внутри страны. При этом неразвитость газовой инфраструктуры, а также низкие внутренние цены на газ существенно снижают перспективы газовых поставок для замены угольной энергии. Дополнительным фактором сдерживания является государственное регулирование цен на нефть и газ.

Общий объем инвестиций программы по развитию электроэнергетики оценивается в 52 млрд. долларов США, в том числе 6.5 млрд. долларов США в строительство тепловых электростанций.

Данная ситуация позволяет сделать вывод о наличии определенной зависимости страны от импорта энергоносителей и ситуации на мировых рынках сырья. Следует отметить, что в данном случае довольно перспективным для страны является развитие атомной энергетики.[[55]](#footnote-55)

Оружейный рынок Индии является самым быстроразвивающимся в мире, страна также является крупнейшим импортером вооружений на данный момент, а потенциальная емкость данного рынка оцениваются в более чем 300 млрд. долларов США к 2016 году.[[56]](#footnote-56) Военный бюджет страны на 2016-2017 год составляет около 40 млрд. долларов США.[[57]](#footnote-57)

Дополнительный потенциал представляет собой устаревание находящейся на вооружении техники, что влечет за собой реализацию масштабных программ перевооружения, увеличивающих спрос на отдельные категории продукции военного назначения.

Вместе с тем, основной тенденцией оружейного рынка Индии является смещение от обычной закупки вооружений в сторону обязательного трансферта технологий. Это выражается и в политике страны в области прямых иностранных инвестиций в оружейной отрасли. В настоящее время в стране действует лимит в 26% на общий объем инвестиций, что приводит иностранные компании к нежеланию делиться передовыми технологиями в рамках совместных предприятий. Сопутствующей тенденцией в данном случае является большая заинтересованность Индии в офсетных сделках на оружейном рынке.[[58]](#footnote-58)

Рассмотренная конъюнктура позволяет сделать вывод о достаточной привлекательности Индийского рынка торговли вооружением, военной и специальной техникой. Как один из наиболее масштабных оружейных рынков, Индия представляет ряд возможностей, как для внутренних оружейных компаний, так и для иностранных поставщиков.

При этом высокий потенциал страны в области закупки вооружений различного назначения свидетельствует о нарастании масштабной конкуренции за рыночные ниши страны. В данных условиях высокая конкурентоспособность вооружения страны является существенным залогом успеха на рынке Индии.

В данном контексте накопленный опыт военно-технического сотрудничества России и Индии позволяет Российской Федерации выработать взвешенную стратегию для дальнейшего закрепления на данном оружейном рынке, а также использовать это положение для дальнейшей экспансии.

Для этих целей требуется анализ различных аспектов конкурентоспособности и выработка отдельных методов повышения привлекательности российских вооружений в соответствии с существующими тенденциями и стратегиями России и Индии в данной области.

# Глава 2. Основные аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии и методы повышения конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке торговли оружием, военной и специальной техникой

## 2.1 Правовые аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии

### 2.1.1 Международные нормативно-правовые акты в сфере торговли вооружениями

Военно-техническое сотрудничество Российской Федерации и республики Индия является многоаспектным процессом, вследствие чего анализ возможных путей повышения конкурентоспособности российского экспорта вооружений требует рассмотрения различных аспектов торговли вооружением с целью поиска возможных точек роста. Одним из данных аспектов является анализ правовых особенностей, регулирующих поставки вооружений из России в Индию

Следует отметить, что при анализе данных особенностей можно выделить 3 уровня регулирования поставок вооружения между двумя странами: международный уровень, российское законодательство в области военно-технического сотрудничества и индийское законодательство, затрагивающее торговлю вооружением.

На международном уровне основным регулятором в сфере мировой торговли оружием является Организация Объединенных Наций. В рамках Организации обеспечивается международный диалог, направленный на регулирование мировых поставок оружия, а также на реализацию курса дальнейшего разоружения. При этом одной из основных целей деятельности ООН в данной сфере является недопущение нелегальных поставок оружия, а также поставок вооружений террористическим организациям и организациям и государствам, представляющим угрозу международной стабильности и безопасности.

Рассматривая регламентирующие документы ООН в сфере мировой торговли продукцией военного назначения, следует, в первую очередь, выделить «Международный кодекс поведения в отношении поставок оружия», составленный в рамках ООН в 2000 году.[[59]](#footnote-59)

Данный кодекс затрагивает область торговли обычными видами вооружений и продукцией двойного назначения, а также подготовку военнослужащих и сотрудников органов безопасности, включая передачу опыта, знаний или навыков применения такого оружия, боевой техники, компонентов и чувствительных технологий.

В рамках кодекса приводятся основные принципы торговли обычными вооружениями, среди которых[[60]](#footnote-60):

* Соблюдение международных стандартов в области прав человека;
* Соблюдение международного гуманитарного права;
* Уважение демократических прав;
* Соблюдение международных эмбарго на поставки оружия и международных военных санкций;
* Участие в регистре международных поставок обычного вооружения ООН;
* Содействие укреплению регионального мира, безопасности и стабильности;
* Противодействие терроризму;
* Содействие развитию человеческого потенциала.

Следует отметить, что при этом функция контроля над выполнением данных принципов возлагается на государства-участники соглашения. Помимо этого, кодекс указывает на возможность международного диалога по вопросам выполнения принципов, изложенных в кодексе, а также на необходимость предоставления ежегодной отчетности государствами-участниками.

Вместе с тем, указанный документ не содержит действенных инструментов, обеспечивающих его реализацию государствами-участниками, а также не содержит положений о возможности применения определенных мер со стороны ООН в случае нарушения условий его выполнения. При этом наиболее действенным условием, содержащемся в договоре представляется обязательство страны-поставщика оружия требовать у покупателя сертификат конечного пользователя, однако без указания на контроль над осуществлением данного аспекта.

В связи с указанными недостатками кодексу не удалось собрать нужного количества участников для его принятия, но вместе с тем, он лег в основу Международного договора о торговле оружием.

«Международный договор о торговле оружием»[[61]](#footnote-61), принятый в 2013 году в рамках ООН, регламентирует мировую торговлю вооружением, а сфера его применения распространяется на следующие категории обычных вооружений:

* Боевые танки;
* Боевые бронированные машины;
* Артиллерийские системы большого калибра;
* Боевые самолеты;
* Боевые вертолеты;
* Военные корабли;
* Ракеты и ракетные пусковые установки;
* Стрелковое оружие и легкие вооружения.

Объектом данного договора является установление более высоких общих международных стандартов для регулирования или совершенствования регулирования международной торговли обычными вооружениями, а также предотвращение и искоренение незаконной торговли обычными вооружениями.[[62]](#footnote-62)

Текст договора затрагивает изменения в национальном законодательстве, которые необходимо произвести участникам в сфере регулирования оборота боеприпасов, частей и компонентов, а также изменения в сфере экспорта и оценки экспорта, импорта, транзита и перевалки, а также по вопросам посреднической деятельности.

Помимо этого, договор содержит ряд запретов и ограничений, связанных с недопущением поставки вооружений в обход существующих эмбарго, накладываемых ООН, а также связанных с незаконным перенаправлением поставок.

Дополнительно государство-участник договора обязуется вести учет выдачи разрешений на осуществление экспорта или фактических операций по экспорту обычных вооружений и предоставлять отчетность о мерах принятых с целью реализации договора. Для оказания помощи в эффективной реализации принимаемых мер договор предусматривает создание секретариата, подотчетного государствам-участникам.

Разрешение споров в рамках договора предполагает диалог между участниками договора путем переговоров, посредничества, примирения, судебного урегулирования или иными мирными средствами. Помимо этого государства-участники могут по взаимному согласию использовать арбитраж для решения любого спора, возникшего между ними в связи с вопросами толкования и применения договора.[[63]](#footnote-63)

На текущий момент договор подписан 130 странами и ратифицирован 83 государствами, однако среди этих государств отсутствуют Россия и Индия. Такая позиция связана с несоответствием финального текста договора ожиданиям двух стран, а также с рядом недостатков документа.

Основной претензией со стороны России в отношении Международного договора о торговле оружием стала откровенная слабость документа с точки зрения эффективности его применения в будущем. В частности, во внесенной по настоянию российской стороны главе, посвященной противодействию перенаправлению оружия из законного оборота в незаконный, не содержится конкретных мер по осуществлению данной инициативы.

Помимо этого, в итоговом документе не нашел отражения и продвигавшийся российской стороной наряду с подавляющим большинством делегаций тезис о запрете передач вооружений не уполномоченным правительствами негосударственным структурам. Слишком расплывчато оказались сформулированы «гуманитарные» критерии оценки допустимости передач, что открывает возможности для недобросовестных интерпретаций. [[64]](#footnote-64)

Схожая оценка договора прослеживается и в Индийской позиции. Индийская сторона указывает на отсутствие действенных инструментов реализации данного договора, препятствующего нелегальному обороту оружия. В дополнение к этому индийская сторона выражает недовольство в связи с отсутствием баланса интересов стран-экспортеров и стран-импортеров оружия, затронутых в договоре.[[65]](#footnote-65)

Наконец, критику данного договора можно встретить и со стороны экспертного сообщества, подтверждающих слабость в отношении контроля над его применением и подчеркивающих отсутствие санкций за его нарушение. Вместе с тем, по заключению экспертов, ратификация данного договора также не означает его имплементацию и отражение в национальном законодательстве.[[66]](#footnote-66)

Однако Международный договор о торговле оружием является важным шагом на пути повышения мировых стандартов контроля над оборотом вооружения и препятствия его нелегальному распространению. Но назвать его действенным механизмом регулирования мирового рынка вооружения вряд ли возможно.

Отдельного упоминания заслуживает «Программа действий ООН по предотвращению и искоренению незаконной торговли стрелковым оружием и легкими вооружениями», принятая в 2001 году.[[67]](#footnote-67) Программа описывает комплекс мер на национальном, региональном и глобальном уровне по предотвращению незаконной торговли легким и стрелковым оружием, являющимся одним из основных дестабилизирующих факторов в вопросах международной безопасности.

Помимо этого программа предусматривает регулярные обзоры ее применения. В 2003, 2005, 2008, 2010, 2014 и 2016 гг. прошли двухгодичные совещания государств ООН по рассмотрению осуществления Программы, в 2006 и 2012 гг. – Конференция по обзору прогресса в выполнении Программы, а в 2011 и 2015 гг. – совещания правительственных экспертов открытого состава.

Следует отметить, что Российская Федерация является активным участником данной программы и учитывает ее рекомендации при рассмотрении вопросов, связанных с оборотом легкого и стрелкового оружия, а также на регулярной основе предоставляет доклады о ходе ее выполнения.[[68]](#footnote-68)

Республика Индия также является участником данной программы и подчеркивает важность проводимой в рамках программы инициативы борьбы с незаконным оборотом легкого и стрелкового оружия. Вместе с тем страна выступает за полное внедрение указанных в программе механизмов в национальном законодательстве с целью противодействию терроризму и организованной преступности.[[69]](#footnote-69)

Следует отметить, что рассмотренные документы скорее являются положениями, устанавливающими ряд стандартов в мировой торговле оружием, и в значительной степени зависят от признания и применения их государствами-участниками.

Вместе с тем одним из наиболее действенных инструментов Организации Объединенных Наций в сфере контроля над оборотом обычных вооружений являются санкции и эмбарго на поставки вооружений. Возможность применения данных инструментов предусмотрена статьей 41 Устава ООН.[[70]](#footnote-70)

В настоящий момент в рамках ООН приняты санкционные режимы, включающие эмбарго на поставки оружия в следующие страны: Йемен, КНДР, Афганистан, Судан, Сомали, Ливия, Демократическая Республика Конго.[[71]](#footnote-71) При этом на сегодняшний день в рамках ООН не действуют санкционные режимы, затрагивающие область российско-индийского военно-технического сотрудничества или ограничивающие поставки вооружений в Индию.

Помимо Организации Объединенных Наций регулирование торговли продукцией военного назначения на наднациональном уровне осуществляют различные региональные организации. В контексте российско-индийского военно-технического сотрудничества дополнительное регулирование в области торговли оружием осуществляет Шанхайская Организация Сотрудничества.

Шанхайская организация сотрудничества - постоянно действующая региональная международная организация, основанная в июне 2001 года лидерами Казахстана, Китая, Киргизии, России, Таджикистана и Узбекистана. В настоящий момент в состав членов организации входят также Индия и Пакистан.

Основной целью создания организации является поддержание региональной стабильности и безопасности в Средней Азии, однако на сегодняшний день в рамках организации также обеспечивается диалог по вопросам экономического развития.[[72]](#footnote-72)

Согласно Шанхайской Хартии[[73]](#footnote-73), в рамках деятельности организации решаются вопросы имплементации существующих инициатив ООН в области торговли вооружением, а также борьба с нелегальной торговлей оружием и незаконными поставками вооружений.

Следует отметить, что в данный момент указанная организация не накладывает ограничений в области военно-технического сотрудничества России и Индии.

Наконец, рассматривая регулирование рынка вооружений на международном уровне, следует отметить возможность введения односторонних санкций, предполагающих оружейные эмбарго на национальном уровне.

В настоящий момент в отношении Российской Федерации действуют санкции, запрещающие или ограничивающие поставки вооружений и продукции двойного назначения со стороны ряда стран: Австралии, Албании, Великобритании, Германии, Исландии, Канады, Латвии, Лихтенштейна, Нидерландов, Норвегии, США, Украины, Франции, Черногории, Швейцарии и Швеции.[[74]](#footnote-74) Помимо этого в данный момент действует санкционный режим в отношении России со стороны Европейского Союза, также ограничивающий поставки продукции военного назначения. Такое положение дел вызвано несогласием данных стран с вхождением Крымской Республики в состав Российской Федерации в 2014 году.

В связи с этим следует отметить, что республика Индия в 2014 году выступила с осуждением введения односторонних санкций против России в обход существующих механизмов ООН, в дополнении к этому глава евразийского департамента министерства иностранных дел Индии Аджай Бисария в 2014 году заявил, что страна не поддержит никаких санкций против России.[[75]](#footnote-75)

Данная позиция свидетельствует о значительном потенциале дальнейшей реализации военно-технического сотрудничества двух стран, а также о надежности республики Индия как партнера России в данной области.

### 2.1.2 Российское законодательство в сфере военно-технического сотрудничества

Россия уделяет значительное внимание вопросам военно-технического сотрудничества как одного из приоритетов экономического диалога с другими странами. Это отражается в ряде нормативных актов, регулирующих данную деятельность.

Основополагающим документом в данной области является Федеральный Закон Российской Федерации от 19 июля 1998 года № 114-ФЗ "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами". В данном нормативном акте определены основополагающие моменты организации военно-технического сотрудничества с другими странами.[[76]](#footnote-76)

Помимо этого в законе перечислены основные цели, а также принципы государственной политики в области  военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами.

Закон также устанавливает перечень продукции, относящейся к продукции военного назначения, затрагивает методы осуществления государственного регулирования и существующие ограничения в области военно-технического сотрудничества, а также разграничивает полномочия между федеральными органами власти при осуществлении военно-технического сотрудничества.[[77]](#footnote-77)

Дополнительно документ устанавливает финансовые аспекты осуществления военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами, а также закрепляет порядок получения организацией прав на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения.

Более подробно аспекты государственного регулирования в области военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами изложены в Указе Президента РФ от 10.09.2005 №1062 (ред. от 26.08.2016) "Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами".[[78]](#footnote-78)

Данный указ вводит Положение о комиссии по вопросам военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами.[[79]](#footnote-79) Дополнительно положение содержит описание основных функций и прав, закрепляемых за комиссией, а также содержит описание порядка взаимодействия комиссии с другими органами государственной власти России.

Помимо этого, указ вводит в действие положение о порядке осуществления военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами, а также целый ряд положений по вопросам предоставления российским поставщикам права на осуществление внешнеторговой деятельности в области продукции военного назначения, порядке рассмотрения обращений иностранных заказчиков и согласования проектов в области военно-технического сотрудничества, порядке лицензирования продукции военного назначения в области продукции военного назначения, а также по вопросам координации полномочий государственных органов в области военно-технического сотрудничества.[[80]](#footnote-80)

Одним из документов, вводимых в действие Указом Президента РФ от 10.09.2005 №1062 (ред. от 26.08.2016) является «Положение о порядке осуществления военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами».

Указанный документ содержит описание механизмов и порядка осуществления военно-технического сотрудничества с иностранными государствами и описание разграничения полномочий между органами власти, компаниями-посредниками в области поставки продукции военного назначения и предприятиями, выпускающими данную продукцию.[[81]](#footnote-81)

Следует отметить, что указ устанавливает необходимость получения специального разрешения на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения. Порядок и механизм получения такого права содержится в положении «О порядке предоставления российским организациям права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения».

Документ устанавливает перечень организаций, которые могут осуществлять внешнеторговые операции в области поставок вооружения, военной и специальной техники.[[82]](#footnote-82)

Дополнительно положение содержит описание процедуры предоставления организациям права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения и процедур лишения организации такого права. Организации, получившие такое право, заносятся в специальный реестр, который находится в ведении Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству Российской Федерации.[[83]](#footnote-83)Наконец, положение описывает основные полномочия и обязанности организации-субъекта военно-технического сотрудничества при осуществлении операций в отношении продукции военного назначения.

«Положение о порядке рассмотрения обращений иностранных заказчиков и согласования проектов решений Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству о поставках продукции военного назначения, реэкспорте или передаче третьим странам продукции военного назначения, поставленной иностранным заказчикам, и о передаче третьим странам продукции военного назначения, изготовленной по российским лицензиям», вводимое Указом затрагивает процедуры и сроки рассмотрения обращений от иностранных заказчиков по вопросам поставок российского вооружения и военно-технического сотрудничества.[[84]](#footnote-84)

Согласно данному документу, первичное обращение иностранного заказчика подлежит обязательной регистрации в установленном порядке Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству. Далее Служба в двухдневный срок передает данное обращение на рассмотрение организации-субъекту военно-технического сотрудничества. При успешном завершении переговоров с иностранным заказчиком субъект военно-технического сотрудничества информирует соответствующий федеральный орган исполнительной власти о согласованных с иностранным заказчиком номенклатуре, количестве и стоимости поставляемой продукции военного назначения, а также о сроках поставки. При этом при обращении иностранного заказчика непосредственно к субъекту военно-технического сотрудничества последний информирует об этом Федеральную службу по военно-техническому сотрудничеству и в 2-дневный срок передает этой Службе полученные от иностранного заказчика документы для принятия по ним решения.

Помимо этого, положение содержит указание сроков согласования проектов решений относительно поставок продукции военного назначения. Максимальный срок такого согласования не может превышать 15 дней.

Далее Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству не позднее чем через два рабочих дня после получения решения Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации либо принятия собственного решения о поставках продукции военного назначения, ее реэкспорте или передаче третьим странам информирует об этом иностранного заказчика и соответствующий российский субъект военно-технического сотрудничества.

Помимо рассмотренных положений, Указ Президента РФ от 10.09.2005 №1062 (ред. от 26.08.2016) вводит в действие «Положение о порядке лицензирования в Российской Федерации ввоза и вывоза продукции военного назначения».

Данное положение содержит описание процедуры и сроков оформления лицензий на вывоз вооружений из Российской Федерации и на ввоз продукции военного назначения в страну. При этом положение содержит указание, что лицензии могут быть выданы только специализированным организациям-субъектам военно-технического сотрудничества, указанным в положении «О порядке предоставления российским организациям права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения».

Согласование заявления на выдачу лицензии находится в ведении Министерства обороны Российской Федерации, а максимальный срок согласования заявления составляет 5 рабочих дней с момента поступления заявления и 2 рабочих дня в случае необходимости обеспечения срочных поставок продукции военного назначения в соответствии с условиями контракта. В случае если согласование заявления на получение лицензии или выдача мотивированного заключения об отказе в его согласовании в указанные сроки не осуществлены, то заявление на получение лицензии считается согласованным.[[85]](#footnote-85)

Также, Указ Президента РФ от 10.09.2005 №1062 (ред. от 26.08.2016) содержит приложение с указанием федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих координирующие и контролирующие действия в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами.[[86]](#footnote-86) Согласно данному перечню к таким организациям относятся:

* Министерство обороны Российской Федерации;
* Министерство иностранных дел Российской Федерации;
* Министерство финансов Российской Федерации;
* Министерство промышленности и торговли Российской Федерации;
* Федеральная служба по интеллектуальной собственности;
* Служба внешней разведки Российской Федерации;
* Федеральная служба безопасности Российской Федерации;
* Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству;
* Федеральная таможенная служба;
* Федеральная служба по техническому и экспортному контролю;
* Федеральное агентство по управлению государственным имуществом.

При этом перечень содержит описание основных функций по контролю и координации в сфере военно-технического сотрудничества, закрепленных за каждым из указанных органов.

Основным контролирующим органом в области военно-технического сотрудничества является Федеральная Служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС). Согласно положению о ФСВТС *«Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами».[[87]](#footnote-87)*

Помимо этого в Положении содержится описание функций, выполняемых ФСВТС, а также область принятия решений, закрепленных за указанным государственным органом.

Следует отметить, что рассмотренные нормативные документы отражают комплексный и системный подход к осуществлению военно-технического сотрудничества, закрепляя основные вопросы и полномочия регулирующих органов в данной области.

Такой подход создает предпосылки для плодотворного сотрудничества России с другими странами в военно-технической сфере. К тому же, указанная нормативно-правовая база оставляет возможность для учреждения дополнительных органов в рамках взаимодействия с отдельными странами в области военно-технического сотрудничества для отражения специфических аспектов такого сотрудничества.

Однако некоторые эксперты[[88]](#footnote-88) подчеркивают, что текущее законодательство в области военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами содержит ряд недостатков.

Одним из таких проблемных моментов является отсутствие в федеральном законе "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" положений о возможности создания напрямую проектов полного цикла с иностранными государствами, включающего в себя полный спектр мер, начиная от производства и заканчивая реализацией создаваемого вооружения. В настоящий момент для создания таких предприятий требуется отдельное решение Президента России, что затрудняет координацию, а также значительно влияет на сроки согласования таких решений. При этом текущее законодательство не содержит указаний на порядок создания таких предприятий.

Вместе с тем текущие мировые тенденции говорят об отходе иностранных государств от закупки готовых вооружений в пользу совместных проектов в области военно-технического сотрудничества. Аналогичная тенденция прослеживается и на индийском рынке вооружений в соответствии с местной инициативой «Make in India», предполагающей более тесное сотрудничество по совместному созданию современных вооружений.

Дополнительно, одним из проблемных моментов текущего законодательства остается отсутствие механизма правовых ограничений на импорт продукции военного назначения в Россию. К тому же текущее законодательство не содержит конкретных указаний на порядок принятия решений по импорту вооружений.

Такое положение дел способно оказать негативное влияние на экспортный потенциал военно-промышленного комплекса России, поскольку отсутствие всесторонней оценки воздействия импортных поставок в долгосрочной перспективе оставляет возможность для извлечения краткосрочной выгоды от импорта, но ставит под угрозу дальнейшее развитие собственного производства продукции военного назначения.

При рассмотрении положения «О военно-промышленной комиссии» следует отметить, что в документе не содержится указания конкретных функций по реализации задачи «организации координации деятельности федеральных органов исполнительной власти по вопросам осуществления экспортно-импортных поставок продукции военного и двойного назначения», что оставляет возможность для неправильного толкования данного положения и увеличивает неопределенность во взаимодействии комиссии с другими федеральными органами и субъектами военно-технического сотрудничества.

При анализе нормативно-правовых актов Российской Федерации в области военно-технического сотрудничества с Индией, следует рассмотреть, функционирование специальной российско-индийской межправительственной комиссии по военно-техническому сотрудничеству.

Межправительственная комиссия образована в соответствии с Межправительственным соглашением от 4 октября 2000 г. в целях координации процесса военно-технического сотрудничества между двумя странами. Первое заседание состоялось в июне 2001 г. в г. Москве.

Межправительственная комиссия является органом, вырабатывающим совместные решения по всем вопросам двустороннего военно-технического сотрудничества. Возглавляют комиссию министры обороны России и Индии.

Межправительственная комиссия состоит из двух рабочих групп:

* Рабочая группа по военно-техническому сотрудничеству (возглавляют первый заместитель директора ФСВТС и Генеральный директор по закупкам Министерства обороны Республики Индии)
* Рабочая группа по судостроению, авиастроению и производству техники сухопутных войск (возглавляют заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации и заместитель Министра обороны Республики Индии по вопросам военного производства).

Деятельность рабочих групп и подгрупп охватывает практически все направления военно-технического сотрудничества. Соглашения и механизмы их реализации, вырабатываемые в ходе пленарных заседаний межправительственной комиссии, являются нормативно-правовой базой военно-технического сотрудничества между Россией и Индией.[[89]](#footnote-89)

Следует отметить, что создание межправительственной комиссии подтверждает важность данного направления сотрудничества с Индией для Российской Федерации и говорит об особом приоритете такого сотрудничества в деятельности субъектов военно-технического сотрудничества России.

Наряду с этим в 2009 году российско-индийские отношения получили новый импульс в своем развитии, ввиду заключенного межправительственного соглашения о программе военно-технического сотрудничества на 2011-2020 годы, обуславливающего приоритет индийского рынка вооружений для российского экспорта.[[90]](#footnote-90) Данная программа предусматривает более 200 совместных проектов в области военно-технического сотрудничества.[[91]](#footnote-91)

### 2.1.3 Нормативно-правовые акты Индии, регулирующие закупку вооружений

При рассмотрении законодательства Индии следует обратить внимание на регулирование области закупок продукции военного назначения, поскольку его аспекты напрямую сказываются на деталях экспорта вооружений в страну. Отличительной особенностью законодательства страны в данной области в последние годы является его направленность на поддержку собственного производства в соответствии с инициативой «Make in India».

Основными документами, регулирующими закупки продукции военного назначения республикой Индия, являются «Процедура оборонных закупок (Defence procurement procedure)»[[92]](#footnote-92) и «Руководство по оборонным закупкам (Defence procurement manual)»[[93]](#footnote-93), выпускаемые Министерством обороны Индии.

Процедура оборонных закупок содержит основные положения относительно закупки продукции военного назначения, а также определяет их принципы и порядок. В 2016 году была выпущена новая версия, в которой были отражены дальнейшие шаги страны в области поддержки собственного производства.

В соответствии с документом, процесс планирования закупок закупки вооружений затрагивает краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу. В соответствии с данным подходом составляются:

* 15-летний долгосрочный интегрированный перспективный план (Long Term Integrated Perspective Plan);
* 5-летний план привлечения капитальных средств (5 years Services Capital Acquisition Plan);
* Ежегодный план закупок (Annual Acquisition Plan).

При этом процедура формирования закупок, которая приводится в первой главе документа, разделена на несколько категорий, приведенных ниже в порядке убывания приоритетности закупок:

* Buy (Indian - IDDM)

Данная категория подразумевает закупку вооружений, поставляемых индийской компанией (вендором) при выполнении одного из двух условий:

* + Продукты, которые были самостоятельно спроектированы, разработаны и выпущены и содержащие минимум 40% отечественных компонентов на основании общей стоимости контракта;
  + Продукты, содержащие не менее 60% отечественных компонентов на основании общей контрактной стоимости, но спроектированные и разработанные за рубежом при условии местного производства;
* Buy (Indian)

Категория подразумевает закупку вооружений, поставляемых индийской компанией (вендором) и содержащих не менее 40% отечественных компонентов на основании общей стоимости контракта;

* Buy and Make (Indian)

В данном случае категория затрагивает закупку готовой продукции, поставляемого индийской компанией (вендором) и разработанного в сотрудничестве с иностранным партнером путем доработки существующих образцов вооружений (OEM), при условии местного производства, сопровождаемого трансфером необходимых технологий. При этом доля отечественных компонентов должна составлять не менее 50% на основании стоимости производственной (Make) части контракта;

* Buy and Make

Данная категория подразумевает закупки готовых вооружений, поставляемых иностранной компанией (вендором) при условии местного производства, сопровождаемого трансфертом необходимых технологий;

* Buy (Global)

В данной категории предполагается закупка полностью готовой продукции, поставляемой иностранной или индийской компанией (вендором);

* Make

Данная категория относится к закупкам, подразумевающим поставку оборудования, систем, подсистем, комплектующих, при условии, что основные компоненты или их модернизация будет производиться индийской компанией (вендором).

Под индийской компанией (вендором) в данном случае понимается организация, обладающая лицензией на разработку и осуществление операций относительно продукции военного назначения и осуществляющей свою деятельность в соответствии с индийским законодательством.[[94]](#footnote-94)

Вторая глава Процедуры содержит описание 12 стадий, которые проходит предложение о закупках, начиная со стадии инициации и заканчивая заключением контракта. Помимо этого глава содержит положение о качественной оценке закупаемой продукции военного назначения, разделенной на 2 категории: необходимые параметры категории «А» и необходимые параметры категории «B». При подаче заявки компания-вендор согласует параметры категории «А», а параметры категории «B» определяются при присуждении контракта вендору.

Дополнительно глава содержит указание на лимит в стоимостном выражение на совершение офсетных операций, а также описание деталей закупочного процесса по категория «Buy and Make».

Третья глава содержит дательное описание процедуры закупок по категориям «Make», которые делятся в свою очередь на проекты, финансируемые Министерством обороны Индии и проекты, финансируемые за счет собственных средств.

Четвертая глава Процедуры содержит описание процесса закупки военно-морской техники, а пятая глава описывает порядок формирования срочных закупок.

Помимо этого документ содержит шаблоны типовых документов, используемых в ходе закупочных процедур, а также типовой шаблон контракта на поставку продукции военного назначения, представленный в главе 6.

Примечательно, что документ содержит ссылку на главу №7, затрагивающую вопросы стратегического партнерства, однако на момент написания работы текст данной главы не опубликован в указанном документе.

Дополнительным документом, регулирующим область оборонных закупок Индии, является «Руководство по оборонным закупкам». Руководство являет более детальным сборником, затрагивающим вопросы финансового обеспечения поставок, а также вопросы, связанные с гарантийным, сервисным и послепродажным обслуживанием.

Помимо этого руководство затрагивает детали оценки тендерных заявок и организации тендеров по закупке вооружений, а также описание возможных вариантов контрактов на поставку продукции военного назначения, а также банковских инструментов, использование которых допускается для целей закупок.[[95]](#footnote-95)

Исходя из анализа документов, регулирующих закупку вооружений республикой Индия, можно сделать вывод об укреплении тенденции страны к развитию собственной оборонной промышленности, сопровождающейся снижением доли готовой продукции военного назначения, закупаемой на мировом рынке.

Указанный курс несколько затрудняет диалог в области военно-технического сотрудничества, поскольку процедура закупок может содержать в себе требования несовместимые с вопросами обеспечения национальной безопасности страны-поставщика. Примером таких требований может служить необходимость передачи чувствительных технологий в ходе процесса реализации продукции военного назначения.

Такая тенденция свидетельствует о том, что для сохранения присутствия на индийском оружейном рынке и дальнейшего развития экспортных поставок, российской стороне следует ориентироваться на снижение доли предложения поставок готовой продукции в пользу полномасштабной кооперации с индийскими производителями вооружений.

Данный подход позволит российским компаниям-субъектам военно-технического сотрудничества использовать приоритетное положение при решении о закупках вооружений индийской стороной за счет попадания в соответствующие категории «Buy (Indian - IDDM)», «Buy and Make (Indian)» и «Buy (Indian)», изложенных в Процедуре оборонных закупок. При этом российское законодательство должно предусматривать возможность таких форм кооперации, которые в максимальной степени соответствуют указанным тенденциям и инициативе «Make in India».

## 2.2 Финансовые аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии

Одним из важнейших аспектов военно-технического сотрудничества является финансирование сделок в отношении продукции военного назначения. Многообразие финансовых инструментов, используемых при поставках вооружения, позволяет государству наиболее гибко реагировать на ожидания и запросы партнеров, а также получать максимальный экономический эффект от реализации вооружений другим странам. При этом зачастую выбор правильного инструмента финансирования позволяет получить преимущество и занять приоритетное положение на рынке торговли вооружением.

Отличием рынка вооружений является использование особых сделок в дополнении к традиционным методам финансирования международных торговых операций. Как правило, современные образцы вооружения относятся к разряду высокотехнологичной продукции, следовательно, партнерство в военно-технической сфере влечет за собой необходимость защиты чувствительных технологий, либо передачи отдельных технологий в рамках кооперации по совместному производству вооружений.

Одним из специфических инструментов финансирования поставок вооружения в рамках военно-технического сотрудничества является военно-техническая помощь. В соответствии с законодательством Российской Федерации *«военно-техническая помощь - предоставление на безвозмездной или иной льготной основе иностранным государствам в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации требующей оплаты за счет средств федерального бюджета продукции военного назначения».[[96]](#footnote-96)*

В данном случае страна-экспортер извлекает преимущество, заключающееся в оказании влияния на политический курс страны-партнера посредством поставки вооружений и обучения военно-технического персонала. Особую популярность данный вид сделок получил в период Холодной войны и использовался в основном двумя сверхдержавами: СССР и США для укрепления собственного влияния в рамках военно-политических блоков НАТО и ОВД.[[97]](#footnote-97)

Существенным недостатком в данном случае проявляется в том, что страна-экспортер несет существенные финансовые затраты на обеспечение сделки. Исходя из этого, военно-техническая помощь оправдана в случае существенного экономического преимущества страны-экспортера и ее финансовой устойчивости. Поэтому в современных условиях многие страны стремятся сокращать поставки вооружений в рамках военно-технической помощи в пользу более выгодных схем финансирования.

Одной из таких схем является использование специального вида аренды – лизинга. Следует отметить, что данный вид сделок является относительно новым в области торговли продукцией военного назначения и отличается определенной спецификой.

Ввиду многопланового характера таких сделок довольно сложно выделить единое определение лизинга. Например, в работе известного исследователя в области торговли вооружением В.П. Лященко под лизингом понимается *«специфическая договорная форма имущественного найма».[[98]](#footnote-98)* Более полное определение лизинга можно также встретить в Федеральном законе от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О финансовой аренде (лизинге)".*[[99]](#footnote-99)*

Рассматривая операции лизинга в сфере торговли вооружением можно выделить следующие виды осуществления лизинговых сделок:[[100]](#footnote-100)

* Оперативный лизинг

При данном виде лизинга срок контракта на поставку продукции военного назначения меньше ее срока службы. Следовательно, в течение срока действия контракта окупается только часть стоимости поставляемой продукции;

* Финансовый лизинг

В данном случае срок контракта равняется сроку действия продукции военного назначения, следовательно, по истечении срока действия договора производится полная выплата лизингодателю стоимости переданного в лизинг имущества.

При осуществлении лизинговых операций участники сделки получают следующие выгоды:

* Инвестирование в имущественной форме, следовательно, меньший риск невозврата средств;
* Лизинг может предполагать полное кредитование, что позволяет приобретать дорогостоящую военную технику;
* Более вероятное одобрение сделки для заказчика продукции военного назначения по сравнению со стандартным кредитом;
* Более гибкие условия лизингового соглашения;
* Сниженный риск морального и физического устаревания и износа имущества, поскольку имущество берется во временное пользование;
* Более широкий выбор номенклатуры поставляемой продукции, поскольку для лизинга может предлагаться как новая, так и ресурсная техника.

Указанные преимущества делают лизинг популярным инструментом финансирования сделок с вооружением. Особенно популярным и нередко единственным методом финансирования является лизинг в области авиастроения. Например, в период с 1996 по 2003 г. ФГУП «Рособоронэкспорт» заключило контрактов на поставку самолетов «Су», предполагающих лизинговые операции, на сумму свыше 12 млрд. долл. США.[[101]](#footnote-101)

В контексте российско-индийского военно-технического сотрудничества, лизинговые операции являются действенным инструментом финансирования сделок с вооружением. С точки зрения нормативно-правового обеспечения, лизинговые операции являются допустимым способом финансирования, закрепленным в российских и индийских документах в сфере военно-технического сотрудничества, рассмотренных в п. 2.1 данной работы.

В то же время анализ заключенных российско-индийских сделок в области военно-технического сотрудничества за рассматриваемый период 2009-2016 гг. говорит о довольно редком использовании данного вида финансирования.

В январе 2012 года в лизинг Индии на 10 лет была передана подводная лодка К-152 «Нерпа» проекта 971У «Щука», стоимость контракта составила более 900 млн. долл. США.[[102]](#footnote-102) Помимо этого в 2016 году была достигнута договоренность о передаче еще одной субмарины проекта 971 в лизинг Индии.[[103]](#footnote-103)

Такое положение дел можно объяснить стремлением республики Индия к развитию собственного производства продукции военного назначения в соответствии с перспективой «Make in India». Соответственно, поставки готовой продукции рассматриваются индийской стороной как наименее приоритетные варианты сотрудничества и используются в тех случаях, когда у страны нет возможности по закупке вооружения у местных поставщиков в соответствии с планом поставок.

Следовательно, рассмотрение лизинговых инструментов финансирования в качестве приоритетных схем финансирования сделок в области российско-индийского военно-технического сотрудничества вряд ли возможно. Более перспективными в данном плане являются виды финансирования, обеспечивающие более глубокую кооперацию с индийскими производителями.

Одним из таких инструментов являются лицензионные соглашения в торговле продукцией военного назначения. Торговля лицензиями является важной составляющей мировой торговли оружием. В основном, данный вид финансирования осуществляется между развитыми и развивающимися странами.

Под лицензионным соглашением в оружейном бизнесе понимается документ, в соответствии с которым страна-экспортер передает в согласованном порядке или разрешает использовать научно-технические достижения, изобретения, ноу-хау, промышленные образцы, товарные знаки и другие знания стране-импортеру в обусловленных пределах и на определенный срок, с обязательством последнего вносить обусловленные платежи и выполнять другие обязательства, предусмотренные соглашением.[[104]](#footnote-104)

При этом поставка научно-технических достижений может сопровождаться материальными объектами, оборудованием, сырьем, комплектующими и другими изделиями, необходимыми для успешного освоения этих достижений. Обычно для таких поставок требуется наличие сопутствующей лицензии.

При этом торговля лицензиями может быть связана с воспроизводством новых образцов вооружения, а также с разработкой и созданием новых поколений продукции военного назначения страной-импортером. В некоторой степени сделки по продаже лицензий являются формой технологического обмена между страной-экспортером и страной-импортером вооружений.

В области военно-технического сотрудничества России и Индии лицензионные соглашения являются распространенным способом финансирования сделок в отношении поставляемой продукции военного назначения. За рассматриваемый период 2009-2016 гг. можно выделить ряд сделок, подразумевающих лицензионное производство военной техники на территории Индии на основе российских комплектующих и технологических комплектов.

Одним из примеров такого вида контрактов может являться соглашение между российской и индийской стороной о лицензионном производстве самолетов СУ-30МКИ силами индийских производителей, подписанное в 2000 году. Также в 2012 году контракт на лицензионное производство был продлен, а общее число заказанных самолетов составило 270 единиц.[[105]](#footnote-105)

В дополнение к этому показательным примером лицензионных контрактов в российско-индийских отношениях в сфере военно-технического сотрудничества является лицензионное производство танков Т-90, стартовавшее в 2001 году. К 2020 году индийские партнеры планируют довести количество поставленных танков до 2000 единиц.[[106]](#footnote-106)

Наконец, по заказу ВВС Индии для индийского учебно-тренировочного самолета HJT-36 в России разработан и создается двухконтурный турбореактивный двигатель нового поколения АЛ-55И. В дальнейшем производство серийных АЛ-55И по российской лицензии планируется вести в Индии на заводе корпорации HAL. В настоящее время идет передача технической документации на двигатель с ресурсом 300 часов по согласованным с индийской стороной срокам.[[107]](#footnote-107)

Популярность лицензионных соглашений при финансировании сделок в области военно-технического сотрудничества России и Индии можно объяснить большим соответствием такого вида финансирования инициативам индийской стороны в области создания собственных образцов вооружений в рамках программы политики «Make in India».

Ключевым аспектом при этом является сохранение за Россией ряда чувствительных технологий, поскольку лицензионные производства не подразумевают полномасштабную кооперацию и передачу полного спектра технологических прав на научно-технические достижения.

Вместе с тем динамика и направление развития инициатив индийской стороны в области развития собственного производства продукции военного назначения говорит о возможном спаде популярности лицензионных соглашений как одного из основных видов финансирования российского оружейного экспорта. В данном случае от российской стороны потребуются меры по обеспечению большей кооперации с индийскими производителями и поставщиками вооружений.

Относительно новым направлением в финансировании поставок вооружений является использование офсетных сделок. Использование офсетных сделок в последние годы приобретает все большую популярность, позволяя импортерам при закупке оружия добиваться инвестиций в свою экономику, а также приобретать необходимые технологии для развития собственной оборонной промышленности.

Офсетная деятельность в последние годы остается актуальной темой для исследования и предметом дискуссии специалистов. В частности, детальному рассмотрению различных аспектов офсетной деятельности в области военно-технического сотрудничества посвящены работы В.В. Артякова*.[[108]](#footnote-108),* В.П. Лященко*[[109]](#footnote-109)* и Е.А. Марченко*.[[110]](#footnote-110)*

Как правило, под офсетным соглашением в области военно-технического сотрудничества понимаются дополнительные соглашения, подразумевающие, помимо поставки вооружений, дополнительные инвестиции в оборонную отрасль страны-партнера или иные инвестиции в экономику страны-покупателя вооружений.

Офсетная деятельность в каждой стране осуществляется на основе ее законодательных и нормативных актов, регулирующих данную область. При этом офсетное соглашение является сопутствующим основному контракту на закупку продукции и реализуется по отдельным программам и соглашениям.

Нарастающая популярность применения офсетных сделок на оружейном рынке в последние годы объясняется рядом преимуществ, как для страны-экспортера продукции военного назначения, так и для страны-импортера.

С точки зрения страны-экспортера выгоды заключаются в возможности установления более долгосрочных отношений с покупателем вооружений, поскольку характер заключаемых сделок обычно подразумевает многолетние контракты и сопутствующие проекты. К тому же, такой подход позволяет получить дополнительную прибыль при реализации инвестиционных проектов в рамках офсетных соглашений. Наконец, укрепление экономики страны-импортера влечет за собой большую предсказуемость ведения бизнес в сфере военно-технического сотрудничества в долгосрочной перспективе.

С точки зрения страны-импортера можно выделить следующие положительные стороны офсетных соглашений:

* Получение дополнительных выгод при расходовании бюджетных средств на покупку продукции военного назначения;
* Получения технологий для развития собственной промышленности в области военной продукции и высоких технологий;
* Привлечение дополнительных инвестиций в экономику;
* Поддержка экономического роста и модернизация оборонно-промышленного комплекса страны;
* Развитие приоритетных секторов национальной экономики.

Среди отрицательных сторон офсетных соглашений можно выделить ряд возможных негативных последствий для страны-экспортера. Прежде всего, такие последствия связаны с возможностью избыточного влияния страны-импортера на характеристики соглашений экспортных поставок.

Другой важной стороной офсетных соглашений является возможность потери чувствительных технологий, которые могут быть использованы странами-импортерами для наращивания собственного экспортного потенциала и, как следствие, возможности составить конкуренцию на оружейном рынке для исходной страны-экспортера. В этом случае необходимы специальные механизмы, препятствующие трансферу технологий, являющихся важными с точки зрения превосходства страны-экспортера и обеспечения ее безопасности.

Наконец, многообразие форм совершения офсетных сделок предъявляет повышенные требования как к нормативно-правовому обеспечению, так и к качеству управленческих решений и оценке эффективности офсетных сделок.

В контексте военно-технического сотрудничества России и Индии офсетные сделки представляются одним из наиболее перспективных финансовых инструментов обеспечения поставок вооружения.

Приоритетное положение офсетных операций также отражено в процедуре оборонных закупок (Defence procurement procedure), которая выпускается министерством обороны Индии.[[111]](#footnote-111) При этом согласно процедуре, закупки продукции военного назначения, закупаемой в рамках офсетных сделок, носят более приоритетный характер по сравнению с закупками готового оборудования.

Помимо этого, в новой редакции от 2016 года процедура содержит послабления для поставщиков вооружений в рамках офсетных сделок в виде повышения порога допустимых сделок с применением офсета по одним из наиболее приоритетных категорий закупок «Buy» и «Buy and Make» до 320 млн. долл. Это означает, что только сделки с контрактной стоимостью выше данного предела будут содержать обязательное условие для поставщика об инвестициях в индийскую экономику в размере 30% от суммы контракта.[[112]](#footnote-112)

Вместе с тем Процедура накладывает достаточно жесткие требования к поставщику в рамках офсета в части обязательной передачи технологий. Для контроля в сфере выполнения офсетных сделок в Индии был создан специальный орган – Агентство по оборонным офсетным проектам (Defence offset facility agency).

Следует отметить, что в области военно-технического сотрудничества России и Индии офсетные сделки также находят все более широкое применение. Например, в августе 2013 года российская самолетостроительная корпорация «МиГ» заключила два офсетных соглашения с индийскими партнерами. В соответствии с ними компания обязалась создать на территории Индии центры ремонта бортовых радиолокационных станций «Жук-МЭ» и обслуживания бортового оборудования истребителей «МиГ-29UPG». Эти сделки заключены в рамках более масштабного контракта по модернизации индийских истребителей «МиГ-29» до версии «МиГ-29UPG».[[113]](#footnote-113) Контрактная часть данного договора составила 964 млн. долл. США, а офсетные обязательства 308 млн. долл. США.

Помимо этого, в 2008 году Индия и Россия заключили контракт, подразумевающий поставку 80 военно-транспортных вертолетов «Ми-17В-5», который был расширен в 2012-2013 гг. на 70 машин.[[114]](#footnote-114) Стоимость данного контракта составляет 1.3 млрд. долл. США, а офсетная программа предполагает поставку обучающих тренажеров, обучение персонала в области сервисного обслуживания данной техники. Стоимость офсетной части соглашения составляет 405 млн. долл. США.[[115]](#footnote-115)

Дополнительно, в 2017 году возможно заключение офсетного соглашения на поставку зенитно-ракетных комплексов «С-400» индийской стороне.[[116]](#footnote-116)

Вместе с тем, ряд экспертов указывает на некоторые проблемы в обеспечении офсетных сделок российской стороной. Прежде всего, эксперты отмечают отсутствие специального нормативно-правового акта, регулирующего область офсетной деятельности.

В настоящее время офсетные сделки в области военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами регулируется в рамках существующей системы законодательных актов, рассмотренных в п.2.1 данной работы. Однако на текущий момент не определены экономические и правовые основы офсетных сделок в части регулирования на законодательном уровне порядка осуществления, финансирования и налогообложения работ и услуг, предусмотренных в рамках этих сделок.[[117]](#footnote-117)

Помимо этого отсутствует четкая координация и экспертное обеспечение офсетных сделок, что ведет к снижению эффективности управленческих решений при реализации сделок и снижает экономический эффект от данного вида деятельности.

При этом для сохранения конкурентоспособности на индийском рынке вооружений требуется более качественное внедрение офсетных сделок в практику заключения контрактов с индийскими партнерами, а управление офсетной деятельностью в России должно быть основано на диверсификации форм применения офсетных операций.[[118]](#footnote-118)

В дополнение к офсетным сделкам, одним из наиболее перспективных способов финансирования российского экспорта вооружений на индийском рынке является организация совместных предприятий по производству продукции военного назначения.

Преимущество страны-экспортера в данном случае заключается, как правило, в приобретении дополнительных финансовых ресурсов на разработку или доработку собственной продукции. Страна-импортер продукции военного назначения получает в такой кооперации определенные знания и технологии для развития собственной оборонной промышленности.

В этой сфере показателен опыт создания совместного российско-индийского предприятия по производству противокорабельных ракет «БраМос Аэроспейс». Данный проект является одним из первых успешных проектов по совместному производству военной продукции в области военно-технического сотрудничества России и Индии.

«БраМос Аэроспейс» возникло как совместное предприятие индийской Организации оборонных исследований и разработок (ООИР) и акционерной компании Военно-промышленный консорциум НПО машиностроения. Компания была учреждена в Индии по межправительственному соглашению, подписанному 12 февраля 1998 года, между Республикой Индия и Российской Федерацией.[[119]](#footnote-119)

Прошедшие после подписания межправительственного Соглашения годы позволяют говорить о существенных положительных итогах деятельности совместного предприятия.[[120]](#footnote-120) В настоящее время в рамках совместного предприятия продолжаются работы по разработке гиперзвуковой ракеты BrahMos 2. Следует отметить, что данный проект подразумевает не только лицензионную сборку, но и успешный опыт комплексных работ по созданию современных образцов вооружений, начиная от проведения НИОКР и заканчивая маркетинговыми и сбытовыми аспектами.

Следует отметить, что современные тенденции развития закупочной политики Индии свидетельствуют о том, что в будущем для сохранения доли рынка поставщикам потребуется все большая ориентация на создание совместных предприятий в соответствии с концепцией «Make in India». К тому же, продукция, произведенная, на таких предприятиях попадает в максимально приоритетные категории закупок.

В данном случае практика финансово-хозяйственной организации «Брамос Аэроспейс», как первого полномасштабного совместного предприятия России и Индии в области военно-технического сотрудничества может послужить хорошей базой для масштабирования опыта при создании новых совместных предприятий.

Важным достижением совместного предприятия «Брамос Аэроспейс» для российской стороны является решение комплекса следующих задач в области финансово-экономической деятельности предприятия:[[121]](#footnote-121)

* Выделение ключевых элементов финансово-экономической деятельности головного предприятия, программа мероприятий по реализации которых направлена на получение максимального суммарного экономического эффекта для российской стороны;
* Разработка схем финансового обеспечения совместных с иностранным партнером работ применительно к различным формам собственности на результаты работ, проводимых через совместное предприятие;
* Определение необходимых объемов финансирования, исходя из обеспечения эффективности, сроков и реализуемости создания объекта разработки;
* Многоаспектный системный анализ факторов военно-технического сотрудничества, влияющих на цену продукции военного назначения;
* Разработка двухконтурной финансово-экономической модели управления кооперацией;
* Установление диапазона конкурентоспособной цены на продукцию военно-технического сотрудничества на рынке товаров аналогичного назначения.

Разработанный комплекс методик и моделей при решении данных задач позволяет с системных позиций сформировать и выбрать варианты наиболее эффективной финансово-экономической деятельности головного предприятия кооперации при осуществлении военно-технического сотрудничества и был реализован в деятельности российско-индийского проекта «БраМос», что позволило получить экономические результаты, высоко оцененные президентами России и Индии.

Одним из важнейших достижений в рамках кооперации является разработка двухконтурной модели организационно-финансовых мероприятий с учетом особенностей рыночной экономики, а также специфических факторов двухстороннего межгосударственного распределения работ и динамики процессов совместной разработки, производства и реализации продукции военного назначения.[[122]](#footnote-122)

Следует отметить, что данная модель финансирования может являться фундаментом для новых совместных предприятий в рамках российско-индийского военного сотрудничества.

Таким образом, рассмотренные в данном разделе основные способы финансирования сделок в отношении продукции военного назначения позволяют сделать вывод о наличии тенденции отказа индийской стороны от закупки готовой продукции в пользу внедрения офсетных сделок, развертывания лицензионных производств и совместных предприятий.

В данном случае для сохранения доли рынка и для ее дальнейшего наращивания российским поставщикам в ближайшем будущем необходимо будет соответствовать указанным тенденциям, предлагая гибкие схемы финансирования проектов, основанных на диверсифицированных офсетных схемах. Помимо этого перспективной является более масштабная кооперация с индийскими компаниями, включая полный цикл по проектированию, производству и реализации вооружений.

## 2.3 Маркетинговые аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии

Маркетинговые мероприятия в сфере торговли оружием занимают важное место среди аспектов военно-технического сотрудничества. Следует отметить, что зачастую маркетинговые аспекты способны оказать существенное влияние на успешность внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения.

При условии использования маркетинговых инструментов компания-субъект военно-технического сотрудничества может увеличить свою эффективность в несколько раз за счет определения наилучших стратегий действия на оружейном рынке и предвидения изменений в составляющих экономического конъюнктуры.

Определение маркетинга в сфере торговли вооружением можно встретить в работе В.П. Лященко[[123]](#footnote-123), где под маркетингом понимается:

* Экономическая совокупность действий, осуществляющих передачу права собственника на оружие или самого оружия от продавца к покупателю;
* Система мер, направленных на максимально выгодный и прибыльный сбыт продукции военного назначения;
* Организация торговли, включающая стимулирование улучшения качества оружейного продукта;
* Деятельность, направленная на удовлетворение потребностей в продукции военного назначения;
* Базовая концепция поведения субъекта военно-технического сотрудничества на мировом рынке.

Следует отметить, что в контексте военно-технического сотрудничества России и Индии большую роль при определении наиболее оптимальной маркетинговой стратегии играет анализ конкурентной среды и спроса на продукцию военного назначения.

Анализ конкурентной среды на индийском рынке вооружений позволяет сделать вывод о том, что борьба за долю в общем объеме поставок носит поистине ожесточенный характер, а любой промах конкурентов тут же используется другими странами для наращивания своей доли рынка.

В дополнение к этому, власти Индии зачастую используют фактор конкуренции в переговорах с поставщиками вооружений, прибегая к альтернативным предложениям как к своеобразному «рычагу давления».

По данным аналитического агентства Stratfor основными конкурентами России на рынке военно-технического сотрудничества с Индией являются США, Израиль и Франция. При этом следует отметить, что наибольшую угрозу представляет собой экспорт вооружений из США.

Следует отметить, что, начиная с 2009 года, отношения Индии и США в военно-технической сфере получили свое развитие в связи со снятием существовавших ограничений со стороны США на экспорт продукции военного назначения и чувствительных технологий в Индию.[[124]](#footnote-124)

Наиболее масштабные поставки в Индию из США в период с 2009 по 2016 гг. приходились на транспортные самолеты «C-130J Super Hercules», патрульные противолодочные самолета «Боинг P-8 «Посейдон» и военно-транспортные стратегические самолеты «Боинг C-17 «Глоубмастер III».

Анализ сделок конкурентов позволяет сделать вывод, что они в последние годы добились видимых успехов на рынке оружия в Индии. Недавно индийские партнеры заключили несколько крупных контрактов на поставку вертолетов и транспортных самолетов из США, самоходных гаубиц, средств ПВО, БЛА и противотанковых ракет из Израиля.[[125]](#footnote-125)

Крупной неудачей для России явился также конкурс на закупку легкого истребителя по программе MMRCA (Medium multirole combat airfcraft). Участвовавший в конкурсе истребитель российского производства «МиГ-35» проиграл в итоге французскому «Rafale». Однако итоговая программа была скорректирована на закупку 36 единиц, вместо планировавшихся изначально 126. Причиной такому решению стало поднятие итоговой цены на самолет французской стороной, а также нежелание делиться технологиями производства в рамках сделки.[[126]](#footnote-126)

Еще одной потерей для российской стороны стала закупка Индией штурмовых вертолетов «AH-64Е «Апач» вместо предлагавшихся Россией «Ми-28». Помимо этого Россия уступила США в тендере на поставку тяжелых транспортных вертолетов, где индийская сторона предпочла «CH-47 «Чинук» российскому «Ми-26».[[127]](#footnote-127)

Также следует отметить успех Израиля в области поставок беспилотных летательных аппаратов, а также стрелкового оружия и электроники. Полный список вооружения, импортированного Индией у основных конкурентов России в период с 2008 по 2015 гг., указан в приложении 1.

Вместе с тем поставки вооружений со стороны конкурентов российского экспорта, в основном, носят характер сделок по купле-продаже готовых образцов вооружений. Такая ситуация выгодно отличает российско-индийские отношения, показывая что Россия готова участвовать в полноценном сотрудничестве, основанном на трансферте технологий. Данное конкурентное преимущество может быть использовано как дополнительный фактор для закрепления доли рынка, занятой российскими поставщиками.[[128]](#footnote-128) Это подтверждается и мнениями экспертов компании «Рособоронэкспорт».[[129]](#footnote-129)

Следует отметить, что Россия по-прежнему имеет высокий потенциал и перспективы по реализации вооружений на Индийском рынке. Однако для сохранения данного потенциала в будущем России потребуется предлагать индийскому рынку наиболее перспективные образцы вооружений, обладающие самыми передовыми характеристиками. В этой связи имеет смысл ориентация на наиболее перспективные для России рыночные ниши.

Такими нишами, по мнению экспертов, могут стать сегменты систем ПВО, боевые самолеты, вертолеты, подводные лодки и ракетные системы.[[130]](#footnote-130) При этом доходы, полученные от реализации контрактов в приоритетных отраслях, могут быть использованы для развития других секторов по разработке вооружений.

Именно в данных категориях за период 2009 по 2016 гг. Россия имеет наибольшие объемы поставок (см. диаграмму 6), что создает определенный задел для дальнейшего развития экспорта в данных областях.

Диаграмма 6. Товарная структура российского экспорта вооружений, поставляемых в Индию в период с 2009 по 2015 гг.

Дополнительным фактором востребованности указанных категорий вооружений на индийском рынке в ближайшее время может являться распределение военного бюджета Индии на 2017-2018 гг., указанного на диаграмме 7:[[131]](#footnote-131)

Диаграмма 7. Распределение военного бюджета Индии в 2017-2018 гг. по категориям вооружений

Следует отметить что, несмотря на доминирование в бюджете расходов на армию, категории авиационной и военно-морской техники остаются предметом повышенного спроса в ближайшее время. Дисбаланс в бюджете в данном случае вызван численным перевесом армейских и сопутствующих соединений.

Дополнительным свидетельством повышенного спроса на индийском рынке в ближайшее время может являться распределение бюджета на модернизацию вооружений (см. Таблица 1):[[132]](#footnote-132)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2016-2017 (млн. долл. США) | 2017-2018 (млн. долл. США) |
| Армия | 2 649,93 | 2 997,46 |
| ВМФ | 2 825,63 | 2 789,33 |
| ВВС | 3 900,21 | 4 594,82 |
| Итого | 9 375,76 | 10 381,76 |

Таблица 1. Распределение военного бюджета Индии на модернизацию вооружений в 2017-2018 гг. в сравнении с периодом 2016-2017 гг. по категориям вооружений

Вместе с тем, для сохранения конкурентоспособности в приоритетных отраслях от российской стороны потребуется предложение новых перспективных проектов с учетом наблюдаемых стратегий в области закупки вооружений индийскими партнерами.

Следует отметить, что анализ заключенных сделок между Россией и Индией за период с 2009 по 2016 гг. позволяет выделить ряд контрактов, способствующих развитию кооперации в соответствии с инициативой «Make in India» в выделенных перспективных областях. Данные проекты могут служить основой для дальнейшего развития сотрудничества:

* ***Российско-индийский проект по созданию перспективного многофункционального истребителя (ПМИ -FGFA)***

Работы по данному проекту проводятся на основе подписанного в 2007 году межправительственного соглашения. Следует отметить, что проект подразумевает глубокую интеграцию между компанией Хиндустан Аэронаутикс Лимитед (Hindustan Aeronautics Limited) и концерном ПАО «Компания «Сухой» в части разработки, производства и реализации продукции.[[133]](#footnote-133)

* ***Совместная разработка многоцелевого транспортного самолета (МТС, Multirole Transport Aircraft - MTA)***

Генеральный контракт на проектирование МТА был подписан российской компанией "ОАК-Транспортные самолеты", индийской корпорацией "Хиндустан аэронотикс лтд." (ХАЛ) и российско-индийским совместным предприятием Multirole Transport Aircraft Ltd. (MTAL) в мае 2012 года.[[134]](#footnote-134)

* ***Совместное производство вертолетов Ка-226Т***

В 2015 году по результатам встречи Премьер Министра Индии Н. Моди и Президента России В. Путина были анонсированы работы по совместному производству вертолетов Ка-226Т в Индии. На текущий момент проект включает в себя план по производству 200 единиц данной продукции, а также трансферт технологий создания современных образцов вертолетной техники.[[135]](#footnote-135)

* ***Организация на территории Индии производства и послепродажного обслуживания реактивных снарядов к реактивной системе залпового огня "Смерч".***

В августе 2012 года ОАО "Рособоронэкспорт" совместно с ОАО "НПО "Сплав" и Управлением артиллерийских заводов Департамента оборонного производства Министерства обороны Индии подписали в Нью-Дели меморандум о сотрудничестве, который предусматривает организацию на территории Индии производства и послепродажного обслуживания реактивных снарядов к реактивной системе залпового огня "Смерч". В соответствии с достигнутыми договоренностями, технологии производства реактивных снарядов будут полностью переданы совместному российско-индийскому предприятию.[[136]](#footnote-136)

Вместе с тем современное состояние указанных проектов говорит о ряде проблем, требующих дальнейшего совершенствования системы совместного создания современных образцов вооружения.

Например, в проекте по созданию современного истребителя 5-го поколения ПМИ -FGFA возникли сложности, связанные с условиями передачи технологий при реализации совместного производства. В данный момент индийская сторона настаивает на передаче полного спектра технологий, необходимых для самостоятельного производства истребителей после реализации программы. Также предметом обсуждения стали технические характеристики самолета.[[137]](#footnote-137)

Также «под вопросом» находится реализация совместного проекта по созданию военно-транспортного самолета Multi-role Transport Aircraft (MTA), работы в данном направлении на текущий момент заморожены. Причинами приостановки проекта индийская сторона называла требование резкого увеличения стоимости разработки проекта со стороны России и недовольство ВВС Индии рядом технических характеристик МТА.[[138]](#footnote-138)

Однако, несмотря на некоторые неудачи, указанные проекты могут быть использованы в качестве основы для доработки предложений российской стороны, что позволит соответствовать запросам Индии в будущем.

Дополнительно российская сторона готова предложить индийскому рынку перспективные образцы вооружений в выделенных приоритетных категориях. Среди спектра таких вооружений можно выделить зенитно-ракетные комплексы «С-400», интерес к которым уже проявлялся со стороны индийских партнеров[[139]](#footnote-139), новое поколение гиперзвуковой ракеты «Брамос 2», разработка которой уже идет на совместном российско-индийском предприятии, а также ряд решений для военно-морского флота.[[140]](#footnote-140)

Дополнительный интерес для индийской стороны могут представлять новейшие образцы бронетехники, разработанные российскими оружейниками на перспективной платформе «Армата».

Важным вопросом в области организации маркетинга военно-технического сотрудничества является проблема организации рекламной деятельности. Отличительной чертой рынка вооружения является использование специфических средств рекламной деятельности, приносящих наибольший эффект по сравнению с традиционными средствами рекламы.

Одним из наиболее действенных рекламных способов продвижения продукции военного назначения на международном рынке является рекламно-выставочная деятельность.[[141]](#footnote-141) Выставочная деятельность является эффективным каналом коммуникации с целевой аудиторией – покупателями вооружений, поскольку международные выставки привлекают значительный интерес, позволяют оценить предлагаемую продукцию и получить консультации экспертов.

Российская Федерация в лице организаций-субъектов военно-технического сотрудничества уделяет значительное внимание участию в международных выставках. Например, на период 2017-2018 гг. планируется участие в 32 выставочных мероприятиях, проводимых в различных регионах по всему миру.[[142]](#footnote-142)

Помимо этого на территории России проводится ряд международных выставочных форумов. Из наиболее значимых мероприятий, запланированных на 2017 год, следует выделить:[[143]](#footnote-143)

* Международный салон «Комплексная безопасность-2017»;
* Международный военно-морской салон «МВМС-2017»;
* Международный авиационно-космический салон «МАКС-2017»;
* Международный военно-технический форум «Армия-2017»;
* Международная выставка вооружений, военной техники и боеприпасов «Российская выставка вооружения Нижний Тагил-2017»;
* Международная выставка средств обеспечения безопасности государства «Интерполитех-2017».

В контексте российско-индийского военно-технического сотрудничества следует отметить, что наиболее важным компонентом в реализации рекламной деятельности является обеспечение расширенного присутствия российских поставщиков вооружений на выставках, проводимых республикой Индия. К данному перечню мероприятий на 2017-2018 годы относятся Международная авиационно-космическая выставка «АЭРО ИНДИЯ 2017» и Международная выставка сухопутных и военно-морских вооружений «ДЕФЕКСПО ИНДИЯ-2018».

При этом для достижения максимального эффекта представляется целесообразным экспонирование в рамках выставки перспективных проектов по реализации совместных программ по совместному созданию современных образцов вооружений, соответствующих текущим концепциям Индии в области закупки вооружений и предполагающим существенный экономический эффект для российской стороны.

Вместе с тем для повышения эффективности реализации рекламно-выставочных мероприятий в области российско-индийского военно технического сотрудничества перспективным является большее привлечение индийской стороны к участию в российских выставках вооружений, с доступом индийских экспертов к реализации деловой программы мероприятий, а также проведение дополнительных консультаций в рамках межправительственной комиссии.

## 2.4 Послепродажное обслуживание военной техники в рамках реализации программ военно-технического сотрудничества России и Индии

Вопросы сервисного обслуживания продукции военного назначения являются еще одним значимым фактором в обеспечении конкурентоспособности поставщика вооружений. При этом нередко данному аспекту военно-технического сотрудничества не уделяется достаточного внимания.

Вместе с тем, учитывая существующий уровень конкуренции между поставщиками вооружений, эффективная организация послепродажного обслуживания и поставки запасных частей является фактором, способным выделить поставщика в ряде других компаний, предлагающих оружие на мировом рынке.

К тому же послепродажный сервис и поставка запасных частей способны принести поставщику услуг значительную выгоду. Из практики работы крупных поставщиков вооружений известно, что в течение жизненного цикла оружейного продукта покупатели платят за него примерно три стоимости: одну при покупке изделия и примерно две стоимости в процессе эксплуатации при обеспечении его запасными частями и при проведении сервисных работ.

Под сервисом в сфере торговли оружием чаще всего понимают *«систему обеспечения, позволяющую покупателю продукции военного назначения выбрать для себя оптимальный вариант приобретения и потребления технически сложного изделия, а также экономически выгодно использовать его в течение срока, согласованного с продавцом или производителем этого изделия».[[144]](#footnote-144)*

При организации сервисного обслуживания принято разграничивать предоставляемые услуги на гарантийное обслуживание и послегарантийное обслуживание. Гарантийное обслуживание реализуется в рамках внешнеторговых контрактов на поставку готовой продукции, как правило, за счет собственных ресурсов организации-поставщика.

Комплекс мероприятий и услуг по обеспечению исправного состояния продукции военного назначения в послегарантийный период принято называть послепродажным обслуживанием.[[145]](#footnote-145)

Следует отметить, что организация послепродажного обслуживания военной техники включает в себя перечень следующих услуг:[[146]](#footnote-146)

* Гарантийное, послегарантийное и техническое обслуживание и участие в боевой подготовке техники;
* Поставку дополнительных частей типовых элементов замены по заявкам покупателя;
* Обучение личного состава обслуживанию и ремонту в объеме эксплуатационной документации;
* Поставку тренажеров и техническое содействие в обучении эксплуатирующего технику персонала;
* Организацию рабочих мест на ремонтных предприятиях заказчика, поставку ремонтной документации и обучение персонала ремонту элементов продаваемой техники;
* Поставку расходуемых комплектующих;
* Продление срока службы оружейного продукта;
* Модернизацию и замену отдельных элементов;
* Утилизацию изделий при достижении предельного срока эксплуатации.

Одним из принципиальных элементов послепродажного сервиса является поставка запасных частей к оружейному продукту. При этом высокоэффективная торговля запасными частями в настоящее время возможна только при условии системной организации сбыта, оптимизации управления запасам, а также при условии обеспечения эффективного информационного процесса.

Мировой рынок запасных частей к вооружению является достаточно сложной структурой, основными элементами которой являются:

* Группа специализированных организаций-субъектов военно-технического сотрудничества;
* Группа дилерских, дистрибьюторских, посреднических и ремонтных организаций.

Принято считать, что обеспечением пользователей запасными частями занимаются исключительно специализированные организации-субъекты военно-технического сотрудничества. На самом деле в данный бизнес вовлечено множество коммерческих структур, нередко представляющие свои услуги по «серым» или «черным» схемам.

При этом данный сегмент оружейного бизнеса является настолько привлекательным, что на рынке предлагаются не только оригинальные запасные части, но и отреставрированные и поддельные запасные части.[[147]](#footnote-147)

Еще одним примечательным сегментом в организации послепродажного обслуживания выступает модернизация продукции военного назначения. Современный рынок модернизации вооружений характеризуется устойчивой динамикой развития и занимает по оценкам экспертов около 20-25% от объема мирового рынка оружия.[[148]](#footnote-148)

При этом целями модернизации обычно являются улучшение тактико-технических характеристик оружия, повышение эффективности боевого применения оружейного продукта, а также повышение технико-экономических показателей и сокращение стоимости жизненного цикла продукта.

Следует отметить, что высокой спрос на модернизацию продукции военного назначения, наблюдаемый в последние годы, зачастую вызван насыщением рынка первичного использования оружейного продукта, а также сокращением военных бюджетов стран на фоне наблюдающихся финансовых кризисов. По оценкам экспертов на период 2009-2018 гг. рынок модернизации военной техники составляет около 20 млрд. долл.[[149]](#footnote-149)

В дополнение, значительная доля российской военной техники, эксплуатируемой сегодня в мире, имеет потенциал улучшения ее характеристик при сравнительно низких затратах. Такая ситуация создает дополнительные возможности для развития партнерских отношений в области военно-технического сотрудничества, в том числе в аспекте взаимоотношений России и Индии.

Примечательно, что на сегодняшний день специфика развития оружейного рынка такова, что успех поставщиков является немыслимым без предоставления качественных услуг по обслуживанию и послепродажному сервису вооружений.

Исходя из этого, сегмент послепродажного обслуживания является важным фактором укрепления партнерства между странами в области военно-технического сотрудничества и способствует закреплению и дальнейшему продвижения поставщика военной продукции на оружейном рынке.

Следует отметить, что в Российской Федерации в настоящий момент реализуется система послепродажного обслуживания, основанная на координирующей роли государственного посредника при продаже вооружений АО «Рособоронэкспорт», Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству и Министерства обороны.

При этом сами услуги оказываются, как правило, предприятиями-субъектами военно технического сотрудничества, получившими в установленном порядке лицензию на осуществление внешнеторговой деятельности относительно продукции военного назначения.[[150]](#footnote-150) В данном случае оказание сервисных услуг производится в соответствии с системой стандартов, основой которых является ГОСТ 56134-2014 «Послепродажное обслуживание экспортируемой продукции военного назначения».[[151]](#footnote-151)

Такой подход к организации системы послепродажного обслуживания позволяет углубить специализацию оказываемых услуг путем передачи функций организации обслуживания профильному предприятию-производителю продукции военного назначения.

К тому же оказание услуг предприятием напрямую способствует получению прибыли непосредственно в рамках организации, минуя распределительный механизм финансирования организаций-субъектов военно-технического сотрудничества. Это повышает заинтересованность предприятия в качественном оказании услуг и совершенствовании процессов управления системой послепродажного сервиса.

В настоящий момент в России наиболее крупные предприятия-субъекты военно-технического сотрудничества имеют собственные стандарты оказания услуг послепродажного сервиса в рамках военно-технического сотрудничества.

Среди предприятий военно-промышленного комплекса России, обладающих на сегодняшний день наиболее развитыми стандартами в области оказания услуг послепродажного сервиса можно выделить АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», Корпорацию «Тактическое ракетное вооружение», Холдинг «Вертолеты России», Корпорацию «Иркут», АО «ГПТП «Гранит», Корпорацию «УВЗ», РСК «МИГ», а также АО «ОДК».

Вместе с тем существующий подход к организации послепродажного обслуживания несет в себе ряд существенных недостатков, влияющих на конкурентоспособность российского экспорта в целом. Наиболее очевидным недостатком является неоднородный уровень оказания услуг среди предприятий военно-промышленного комплекса.

Различие подходов к оказанию послепродажного сервиса способны привести к «провалам» в части своевременного обеспечения необходимых услуг, что негативно сказывается на имидже России как надежного поставщика вооружений.

Дополнительным недостатком может являться отсутствие баланса в загрузке производственных мощностей и в отсутствии должного уровня координации между участниками процесса, что при продаже сервисных услуг может в значительной степени влиять на время поставки необходимых запасных частей для потребителя продукции военного назначения.

Наконец, оказание послепродажных услуг напрямую предприятиями-производителями оружейного продукта может потребовать заключение дополнительных контрактов и соглашений, что влечет за собой определенные риски, как со стороны организации-поставщика, так и со стороны покупателя.

С точки зрения поставщика сервисных услуг существенный риск несет наличие на рынке организаций-конкурентов, готовых предложить свои услуги в части послепродажного обслуживания. Для потребителя оружейного продукта необходимость заключения дополнительных соглашений в области послепродажного сервиса влечет за собой временные издержки и как следствие, задержки с их получением.

Такое положение дел негативно сказывается на имидже компании-поставщика продукции военного назначения, а в отдельных случаях может не только поставить под угрозу возможность заключения новых контрактов на поставку военной техники, но и привести потребителя продукции военного назначения к отказу от эксплуатации оружейного продукта в пользу предложений конкурентов.

Следует отметить, что указанные недостатки наблюдаются также при осуществлении военно-технического сотрудничества России и Индии. Например, задержки и перебои с поставками запасных частей для военно-транспортного самолета «ИЛ-76» в 2011 году привели индийскую сторону к необходимости объявления нового тендера на закупку военно-транспортных самолетов.[[152]](#footnote-152)

Вместе с тем, за рассматриваемый период с 2009 по 2016 гг. российские поставщики достигли определенных успехов в области послепродажного сервиса военной техники, поставляемой в республику Индия.

Одним из наиболее эффективных инструментов оказания сервисных услуг в данном направлении стало открытие сертифицированных сервисных центров на территории Индии, которые позволили сократить задержки с поставкой запасных частей и увеличить удовлетворенность оказываемыми услугами.

Данный способ в настоящий момент остается одним из основных видов сотрудничества российских поставщиков с индийской стороной в сфере оказания послепродажного обслуживания. В рассматриваемый промежуток с 2009 по 2016 гг. на территории Индии открыли свои сервисные центры Холдинг «Вертолеты России»[[153]](#footnote-153), Холдинг «Технодинамика»[[154]](#footnote-154), а также ряд других поставщиков российской военной техники.

Вместе с тем, индийская сторона продолжает периодически сообщать о неудовлетворительном качестве сервисных услуг, оказываемых российской стороной. Например, в 2016 году по заключениям индийских аудиторов было признано неудовлетворительным качество оказываемых услуг по обслуживанию авиатехники, в частности истребителей «МИГ-29К» и «СУ-30МКИ» палубного базирования.[[155]](#footnote-155) Как следствие, такое положение дел привело РСК «МИГ» к необходимости открытия собственного сервисного центра на территории Индии.[[156]](#footnote-156)

Следует отметить, что наблюдаемые проблемы позволяют сделать вывод об отсутствии единого комплексного подхода к предоставлению сервисных услуг российской стороной. Отсутствие единых стандартов качества предоставления услуг ведут к разному уровню предоставляемых услуг, а в случае провалов негативно влияют на имидж России как надежного поставщика в целом.

В дополнение, при анализе опыта предоставления послепродажного обслуживания российской продукции военного назначения в республике Индия, можно сделать вывод о неразвитости углубленных форм кооперации, подразумевающих создание совместных предприятий по производству запасных частей и оказания сервисных услуг.

Вместе с тем такой подход может рассматриваться как наиболее перспективный, поскольку он в полной мере соответствует текущим тенденциям индийской стороны по развитию собственного производства в рамках инициативы «Make in India».

Наблюдаемая ситуация свидетельствует о необходимости создания комплексной системы послепродажного обслуживания, включающую реализацию мер по консолидации компетенций в области сервисного обслуживания и повышения универсализации услуг, предоставляемых сервисными центрами.

Следует отметить, что на текущий момент работы в этом направлении ведутся совместными усилиями правительственных органов и предприятий военно-промышленного комплекса.[[157]](#footnote-157) Однако о конкретных достижениях в данной области говорить пока рано.

Одним из наиболее перспективных направлений в данной области представляется создание единой организации по оказанию сервисных услуг в отношении продукции военного назначения. Такой подход позволит консолидировать стандарты качества оказания услуг и сформировать единый центр компетенций для обеспечения однородного высокого уровня оказываемых услуг.

Дополнительным преимуществом создания такой организации является возможность сокращение временных затрат на поставку необходимых запасных частей и услуг, а также большая прозрачность и управляемость при организации сети зарубежных сервисных центров и совместных предприятий по обслуживанию военной техники.

## 2.5 Рекомендации по повышению конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке торговли оружием, военной и специальной техникой

Рассмотренные аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии позволяют сделать ряд выводов относительно дальнейшего развития партнерских отношений двух стран.

Прежде всего, следует отметить, что стратегический характер партнерских отношений в ближайшие годы, по всей видимости, сохранится. Такому статусу способствует продолжение деятельности межправительственной российско-индийской комиссии по вопросам военно-технического сотрудничества, принятая программа, подразумевающая реализацию порядка 200 совместных проектов до 2020 года[[158]](#footnote-158), а также обширный портфель текущих и перспективных контрактов на поставку вооружений.

Приведенный в п.1.4. анализ конъюнктуры оружейного рынка Индии свидетельствует о том, что экономика Индии имеет существенный потенциал развития и обладает существенной емкостью рынка вооружений, что позволяет российским поставщикам извлекать выгоду в рамках текущих и перспективных проектов в сфере военно-технического сотрудничества.

Вместе с тем в ближайшие годы следует ожидать снижения спроса со стороны индийских партнеров на закупку готовых образцов вооружений на фоне насыщения рынка, а также в связи с реализацией стратегии страны по развитию собственной промышленности и экспорта продукции военного назначения.

К тому же анализ маркетинговых аспектов, приведенный в п.2.3. позволяет сделать вывод, что конкуренция среди поставщиков на индийском рынке в ближайшее время будет нарастать. Следовательно, для российских поставщиков продукции военного назначения потребуется учет существующих тенденций для сохранения занятой доли рынка и расширения ее в дальнейшей реализации партнерства в военно-технической сфере.

Наконец, текущая стратегия Индии по развитию собственного производства в соответствии со стратегией «Make in India» и ее дальнейшее развитие существенным образом меняют характер реализации военно-технического сотрудничества.

В данном случае для сохранения конкурентоспособности от поставщика продукции военного назначения требуется готовность соответствовать данной стратегии и предлагать индийским партнерам такие варианты сотрудничества, которые в полной мере ей удовлетворяют.

Для Российской Федерации вопрос сохранения индийского рынка вооружений в ближайшее время будет оставаться одним из наиболее приоритетных при реализации военно-технического сотрудничества. При этом выгода, извлекаемая от контрактов в сфере российско-индийского сотрудничества, может быть использована на создание перспективных образцов вооружения, а также в качестве основы для экспансии российского оружейного экспорта в других регионах мира.

Однако, учитывая современные тенденции развития рынка, российским поставщикам потребуется принятие ряда мер для сохранения конкурентоспособности на фоне активизации конкурентов.

Следует отметить, что рассмотренные аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии в правовой, финансовой, маркетинговой сфере, а также в сфере послепродажного сервиса позволяют сформировать ряд конкретных рекомендаций, способствующих повышению конкурентоспособности российского экспорта в данном регионе.

Прежде всего, анализ правовых аспектов партнерства России и Индии в сфере военно-технического сотрудничества позволяет сделать вывод о наличии некоторого несоответствия существующей системы нормативно-правовых актов Российской Федерации в отношении экспорта продукции военного назначения концепции «Make in India».

В частности, одной из наиболее существенных проблем в данном направлении представляется отсутствие в Федеральном законе "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" положений о возможности создания напрямую проектов полного цикла с иностранными государствами, включающего в себя полный спектр мер, начиная от производства и заканчивая реализацией создаваемого вооружения.

Вместе с тем такие предприятия являются наиболее перспективными формами партнерских отношений с индийскими партнерами, поскольку полностью соответствуют текущему курсу страны на развитие собственной промышленности. К тому же, продукции, производимой на данных предприятиях, выделяется наибольший приоритет при закупках.

Одним из возможных способов решения данной проблемы может являться включение в закон "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" дополнительных положений, определяющих возможность и порядок создания совместных предприятий полного цикла с иностранными партнерами в сфере военно-технического сотрудничества, либо разработка отдельного нормативно-правового акта, закрепляющего данные положения и облегчающего процесс для российских предприятий-разработчиков оружия.

Механизмы финансирования поставок военной техники, рассмотренные в п.2.2. свидетельствуют о том, что в ближайшие годы на индийском рынке торговли вооружением, военной и специальной техникой наибольшей популярностью будут пользоваться офсетные соглашения.

При этом для повышения конкурентоспособности российского экспорта представляется наиболее важным принятие отдельного нормативно-правового акта, регулирующего офсетную деятельность. В качестве основы для принятия такого акта могут служить проекты, разработанные российскими исследователями в области военно-технического сотрудничества. Например, проект Федерального закона «Об офсетной деятельности» приведен в работе В.В. Артякова.[[159]](#footnote-159)

Дополнительным аспектом повышения конкурентоспособности в данном случае может являться увеличение количества офсетных сделок в рамках поставки вооружений для индийского рынка, подразумевающих углубленную кооперацию с индийскими партнерами. При этом от российской стороны требуется проработка предложений позволяющих, гибко реагировать на запросы индийской стороны и предлагать им такие условия офсетных сделок, которые наиболее соответствуют наблюдаемым на рынке тенденциям.

Отдельным направлением повышения конкурентоспособности российского экспорта вооружений является углубление кооперации с индийскими производителями военной техники в сфере создания совместных предприятий по производству оружейных продуктов.

В данном случае одним из перспективных направлений в финансовой сфере является учет опыта финансово-экономической деятельности существующих предприятий данного типа. В частности основной для масштабирования опыта может послужить деятельность совместного российско-индийского предприятия по созданию современных образцов ракетной техники «БраМос Аэроспейс».

Важной тенденцией с точки зрения маркетинговых аспектов индийского рынка вооружений является усиление конкуренции за наиболее перспективные сегменты рынка со стороны поставщиков из других стран, прежде всего, из США.

В данном случае одной из возможных перспективных стратегий для российских поставщиков в краткосрочной и среднесрочной перспективе является ориентация на наиболее перспективные для России ниши, среди которых можно выделить системы ПВО, боевые самолеты, вертолеты, подводные лодки и ракетные системы.

Вместе с тем наиболее выгодным с точки зрения долгосрочного сотрудничества характером предложений в данных товарных нишах являются проекты, подразумевающие углубленную кооперацию с индийскими партнерами.

Дополнительным фактором усиления маркетинговой деятельности российских поставщиков вооружений на индийский рынок может служить активизация рекламно-выставочных мероприятий. Одним из методов такого усиления может являться расширение присутствия российских поставщиков на проводимых индийской стороной международных военно-технических выставках.

При этом для достижения наибольшего эффекта характер экспонируемой продукции должен включать возможные проекты по реализации программ по совместному созданию современных образцов вооружений, соответствующих текущим концепциям Индии в области закупки вооружений и предполагающим существенный экономический эффект для российской стороны.

Дополнительным способом расширения диалога в сфере военно-технического сотрудничества с индийскими партнерам представляется интенсификация участия индийских компаний в рамках международных военно-технических выставок, форумов и салонов, проводимых в Российской Федерации.

Одним из возможных вариантов такого расширения может являться вовлечение индийских партнеров в деловую программу форумов, а также проведение отдельных мероприятий, диалогов и круглых столов, фиксирующих приоритетный статус партнерства двух стран в военно-технической сфере под эгидой межправительственной комиссии.

Следует отметить, что ряд проблем в обеспечении конкурентоспособности российского экспорта наблюдается в сфере обеспечения услуг послепродажного сервиса для поставляемой продукции военного назначения.

При этом анализ данных аспектов, приведенный в п.2.4. позволяет сделать вывод об отсутствии единых стандартов качества предоставляемых услуг в сфере поставки запчастей, послепродажного сервиса и модернизации при реализации программ военно-технического сотрудничества России и Индии. Вместе с тем наблюдаются некоторые проблемы, связанные с задержками в сроках поставки запасных частей для индийских потребителей продукции военного назначения.

Одним из возможных методов устранения наблюдаемых недостатков и повышения качества предоставляемых услуг является создание единой организации по сервисному обслуживанию российской военной техники, сочетающей в себе лучшие практики сервисной деятельности предприятий-субъектов военно-технического сотрудничества в рамках единого стандарта качества оказываемых услуг.

Дополнительным преимуществом создания такой организации может являться улучшение координации между потребителями оружейного продукта на территории Индии и предприятиями военно-промышленного комплекса России, что позволяет снизить временные затраты на поставку необходимых запасных частей и сервисных услуг.

Наконец, такой подход позволяет облегчить создание и текущую деятельность зарубежных пунктов оказания сервисных услуг в рамках формирования единой сети зарубежных представительств и пунктов обслуживания российской военной техники, а также совместных предприятий по оказанию услуг послепродажного обслуживания, создаваемых совместно с индийскими партнерами.

# Заключение

Российско-индийские отношения в военно-технической сфере в настоящий момент находятся в стадии некоторой трансформации, подразумевающей переход от поставок готовых оружейных образцов к углубленному формату сотрудничества, основанном на развитии совместных предприятий по разработке и реализации продукции военного назначения.

Вместе с тем высокий уровень конкуренции на данном рынке приводит российских поставщиков к необходимости смены отдельных форм сотрудничества в пользу предложений, наибольшим образом соответствующих текущим тенденциям индийской стороны по развитию собственного оборонного сектора в соответствии с инициативой «Make in India».

Такой подход требует определенных изменений в сфере правовых, финансовых, маркетинговых и сервисных аспектов военно-технического сотрудничества двух стран, рассмотренных в данной работе.

Для достижения поставленной цели в рамках исследования была рассмотрена характеристика мирового рынка торговли оружием, военной и специальной техникой, а также позиции России на современном рынке торговли продукцией военного назначения и позиции России на индийском рынке вооружений.

Помимо этого в исследовании была рассмотрена современная конъюнктура индийского рынка вооружений, а также правовые, финансовые, маркетинговые и сервисные аспекты военно-технического сотрудничества России и Индии.

На основе рассмотрения данных аспектов в работе приведены конкретные методы повышения конкурентоспособности российского экспорта на индийском рынке торговли оружием, военной и специальной техникой.

По результатам проведенного исследования можно сделать ряд выводов:

* Анализ конъюнктуры индийского рынка вооружений, приведенный в п.1.4. свидетельствует о том, что в ближайшие годы индийский рынок сохранит свою привлекательность для мировых поставщиков вооружений;
* В ближайшие годы стратегический характер партнерских отношений России и Индии в военно-технической сфере, по всей видимости, сохранится. Об этом свидетельствует заключенное в 2009 году межправительственное соглашение, а также сформированная программа военно-технического сотрудничества на период с 2011 по 2020 годы;
* Программа республики Индия по развитию собственной промышленности, в том числе в оборонной сфере, в соответствии с инициативой «Make in India» будет укрепляться, что потребует от поставщиков вооружений поиска новых вариантов сотрудничества в военно-технической сфере на данном рынке;
* В ближайшие годы следует ожидать некоторого спада спроса на продукцию военного назначения на оружейном рынке Индии в связи с текущим курсом страны, направленным на развитие собственной оборонной промышленности, а также в связи с насыщением индийского рынка вооружений;
* Анализ конкурентной среды, приведенный в п.2.3. исследования свидетельствует об ужесточении конкуренции на индийском рынке торговли оружием, военной и специальной техникой в ближайшие годы. При этом основными конкурентами российских поставщиков являются поставщики из США, Франции и Израиля;
* Проведенный анализ правовых, финансовых, маркетинговых и сервисных аспектов военно-технического сотрудничества России и Индии позволяет сформировать ряд конкретных рекомендаций, способствующих повышению конкурентоспособности российского экспорта вооружений на индийском рынке. Данные рекомендации приведены в п.2.5. данного исследования.

Следует отметить, что результаты данного исследования могут быть расширены в дальнейшем за счет рассмотрения дополнительных аспектов военно-технического сотрудничества России и Индии.

Дополнительно, отдельные результаты данного исследования могут быть использованы для поиска возможных путей повышения конкурентоспособности в контексте военно-технического сотрудничества России с другими странами.

# Список использованных источников

Федеральный Закон Российской Федерации № 114-ФЗ от 19 июля 1998 года «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами». URL: <https://rg.ru/1998/07/19/voenteh-dok.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Федеральный закон от № 164-ФЗ 29 октября 1998 (ред. от 03.07.2016) «О финансовой аренде (лизинге)». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201292&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.30895101735312314#0> (дата обращения: 29.04.2017).

Федеральный закон №359-ФЗ от 14 декабря 2015 г. «О федеральном бюджете на 2016 год». URL: <http://minfin.ru/common/upload/library/2015/12/main/FZ359-FZ_ot_141215.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Указ Президента РФ от №1062 от 10 сентября 2005 г. (ред. от 26.08.2016) «Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами». URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/> (дата обращения: 29.04.2017).

Указ Президента Российской Федерации №640 от 30 ноября 2016 г. «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41451> (дата обращения: 29.04.2017).

Распоряжение ФСВТС России от № 95-од от 7 июня 2016 г. «О перечне международных выставок, проводимых на территориях иностранных государств в 2017 году и 2018 году, на которых разрешается организация российской экспозиции продукции военного назначения». URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/63D4448084B2ABA1C325777D002EA336.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Положение о комиссии по вопросам военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/a550fe2a0081f326f08ad794d55b0006c9b826cb/> (дата обращения: 29.04.2017).

Положение о порядке осуществления военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/f2950d981e4a007c98f2b98c4949497a918b90ac/> (дата обращения: 29.04.2017).

Положение о порядке предоставления российским организациям права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/28d9895cbf2f5795e8df6d4668ee15d8a20e19d9/> (дата обращения: 29.04.2017).

Положение о порядке рассмотрения обращений иностранных заказчиков и согласования проектов решений Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству о поставках продукции военного назначения, реэкспорте или передаче третьим странам продукции военного назначения, поставленной иностранным заказчикам, и о передаче третьим странам продукции военного назначения, изготовленной по российским лицензиям. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/6e08077a8b934313fac343bdbe38a59827003c96/> (дата обращения: 29.04.2017).

Положение о порядке лицензирования в Российской Федерации ввоза и вывоза продукции военного назначения. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/53ac5c004d13c1e2a3c792450a1e8a274be95dc7/> (дата обращения: 29.04.2017).

Положение о Федеральной службе по военно-техническому сотрудничеству. URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/6D2B61FC6A726FB3C3257602004BC3F6.html> (дата обращения: 29.04.2017).

ГОСТ 56134-2014 «Послепродажное обслуживание экспортируемой продукции военного назначения». URL: <http://www.codification.rusarm.ru/ckgz/?wpfb_dl=156> (дата обращения: 29.04.2017).

Акиншин, Р.Н., Молоденков, Д.А., Анкудинов, К.А. Формирование программы послепродажного обслуживания продукции военного назначения. / Р.Н. Акиншин, Д.А Молоденков, К.А. Анкудинов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. – №1-1. – с.295-304.

Артяков, В.В. Оптимизация офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами. Дисс. … канд. экон. наук : 20.01.07. –М. : РГБ, 2003.

Буневич, К.Г., Бродунов, А.Н. Совместные российско-индийские разработки и производство продукции военного назначения (на примере отдельных отраслей военного производства) / К.Г. Буневич, А.Н. Бордунов // Транспортное дело России. 2015. – №2. – стр.49-52.

Буров, А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: учебное пособие для студентов вузов. / А.С. Буров. – М. : Издательство «Экзамен», 2005. - 158 с.

Витебский, В.Я. Проблемы правового регулирования военно-технического сотрудничества. / В.Я. Витебский // Национальные интересы: приоритет и безопасность. 2011. – №41. – с. 61-65.

Война и мир в терминах и определениях / Под ред. Д.О. Рогозина. М. : Издательский дом «ПоРог», 2004. – 387 с.

Клинов, В.Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм формирования: учебное пособие для студентов вузов. / В.Г. Клинов. – М. : Экономика, 2005. – 278 с.

Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – С. 31.

Кушнир, А.Н. Рекламно-выставочная деятельность на мировом рынке продукции военного назначения. / А.Н. Кушнир // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. –2008. – №2. – с. 104-112.

Леонов, А.Г. Военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами по совместному созданию образцов ракетной техники: теоретические положения и практический опыт сотрудничества. / А.Г. Леонов. – М. : Научный Мир, 2009. – 200с.: ил.

Лященко, В.П. Торговля оружием: послепродажный сервис, запасные части, модернизация / В.П. Лященко. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 236 с.

Лященко, В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры. / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2010. – 350 с.

Лященко, В.П. Торговля оружием: таможенное оформление, маркетинг, лизинговые операции, офсетные сделки, лицензионные соглашения / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 342 с.

Марченко, Е.А. Офсет в международной торговле продукцией военного назначения Дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. –М. : РГБ, 2010.

Николаев, А.М. Технология формирования стратегии послепродажного обслуживания авиационной техники российского производства в рамках военно-технического сотрудничества. Дисс. … канд. экон. наук : 08.00.05. –М. : РГБ, 2010.

Плешков, А.Д. Межгосударственный лизинг в сфере военно-технического сотрудничества / А.Д. Плешков // Финансы и кредит. – 2008. – №17. – с.73-78.

Пронин, С.Е. Послепродажное обслуживание военной техники, как один из основных компонентов повышения конкурентоспособности продукции предприятий оборонного комплекса. / С.Е. Пронин // Практика и механизмы управления экономикой. 2010. – №5. – с.109-111.

Ревенко, Л.С., Крюков, А.Е. Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков. / Л.С. Ревенко, А.Е. Крюков. – М. : МГИМО-Университет, 2010. – 154 с.

Семаев, А.Н. Финансово-экономическая деятельность головного предприятия кооперации при военно-техническом сотрудничестве: монография / А.Н. Семаев. – М. : Вузовская книга, 2012. – 124 с.: ил.

Симаков, А. И. Экспорт оружия: организация и техника исполнения: конспект лекций / А.И. Симаков – М.: 2003 г.

Терещенко, И.А. Состояние и перспективы развития мирового рынка военно-технической продукции. Дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. – М. : РГБ, 2003.

Устинов, Н.И. Мировая торговля. Статистико-аналитический справочник. / Н.И. Устинов. – М. : Экономика, 2000. – С.21-22.

Хуснитдинов, А.З. Основные характеристики партийно-политической системы Индии / А.З. Хуснитдинов // Современные исследования социальных проблем. – 2011. – № 4. – том 8.

Empirical and theoretical aspects of the international arms trade. Doctoral Thesis / F. Mouzakis-Neolis. – Department of Economics, University of Surrey. – 1999. – 144 p.

Financing the Arms Trade / Joel L. Johnson. The Annals of the American Academy of Political and Social Science Vol. 535, The Arms Trade: Problems and Prospects in the Post-Cold War World (Sep., 1994), pp. 110-121.

«МиГи» жалоб и предложений. URL: <https://www.gazeta.ru/army/2016/08/12/10120397.shtml> (дата обращения: 29.04.2017).

«Рособоронэкспорт» готов к растущей конкуренции на индийском рынке вооружений. URL: <https://rns.online/military/Rosoboroneksport-gotov-k-rastuschei-konkurentsii-na-indiiskom-rinke-vooruzhenii--2017-02-16/> (дата обращения: 29.04.2017).

«Технодинамика» открыла представительство АСЦ в Индии. URL: <http://www.technodinamika.ru/news/tekhnodinamika-otkryla-predstavitelstvo-asts-v-indii/> (дата обращения: 29.04.2017).

«Юбилейный» Ми-17 выпустили «Вертолеты России», его передадут Индии. URL: <https://ria.ru/defense_safety/20140313/999312826.html> (дата обращения: 29.04.2017).

A big bang in Indo-Russian defence relations. URL: <https://in.rbth.com/economics/2015/07/22/a_big_bang_in_indo-russian_defence_relations_44359> (дата обращения: 29.04.2017).

BrahMos Aerospace. URL: <http://brahmos.com/ru-content.php?id=1> (дата обращения: 29.04.2017).

Defence procurement manual. URL: <http://www.mod.nic.in/writereaddata/DPM2009.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Defence procurement procedure. URL: <http://www.mod.nic.in/writereaddata/dppm.pdf.pdf> (дата обращения: 29.04.2017);

GDP ranking. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table> (дата обращения: 29.04.2017).

How Losing India's Business Could Ruin Russia's Defense Industry. URL: <https://www.stratfor.com/sample/analysis/how-losing-indias-business-could-ruin-russias-defense-industry> (дата обращения: 29.04.2017).

India. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/country/india> (дата обращения: 29.04.2017);

India’s Defence Budget 2017-18: An Analysis. Institute for defence studies and Analyses. URL: <http://www.idsa.in/issuebrief/india-defence-budget-2017-18_lkbehera_030217> (дата обращения: 29.04.2017).

Indian Defence Offset Policy An Impact Analysis. URL: <http://www.idsa.in/system/files/jds/jds_9_4_2015_DefenceOffsetPolicy.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

India's Poverty Profile. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/infographic/2016/05/27/india-s-poverty-profile> (дата обращения: 29.04.2017).

Institue for Defence Studies Analyses. URL: <http://www.idsa.in/issuebrief/pay-and-perks-india-defence-budget-2016-17_lkbehera_030315> (дата обращения: 29.04.2017).

KPMG: India’s economy outlook and way forward. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/India's-Economy-Kotra.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Statement by Mr. Hamid Ali Rao Joint Secretary (Disarmament & International Security Affairs) Ministry of External Affairs. URL: <http://www.un.org/events/smallarms2006/pdf/arms060627Ind-eng.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

The Arms Trade Treaty. URL: <https://www.un.org/disarmament/convarms/att/> (дата обращения: 29.04.2017).

The constitution of India. URL: <http://lawmin.nic.in/olwing/coi/coi-english/coi-4March2016.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

The Indian Defense Industry – Market Opportunities, Entry Strategies, Analyses and Forecasts to 2016. ICD Research. URL: <http://www.zbop.sk/files/The-Indian-Defence-Industry.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

The Indian Defense Industry – Market Opportunities, Entry Strategies, Analyses and Forecasts to 2016. ICD Research. URL: <http://www.zbop.sk/files/The-Indian-Defence-Industry.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Trade Policy Review: India. Executive summary. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_sum_e.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Trade Policy Review: India. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_e.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

US-Russian arms competition will focus on India. URL: <https://russiamil.wordpress.com/2015/06/22/us-russian-arms-competition-will-focus-on-india/> (дата обращения: 29.04.2017).

What is India’s defence offset policy? URL: <http://www.indianeconomy.net/splclassroom/101/what-is-indias-defence-offset-policy/> (дата обращения: 29.04.2017).

Why India abstained on Arms Trade Treaty. URL: <http://www.thehindu.com/opinion/op-ed/why-india-abstained-on-arms-trade-treaty/article4573882.ece> (дата обращения: 29.04.2017).

Бомбы в обмен на продовольствие. На что идут оружейники ради роста продаж. URL: <https://lenta.ru/articles/2013/10/10/offset/> (дата обращения: 29.04.2017).

В Индии открылся сервисный центр для российских вертолетов. URL: <http://www.arms-expo.ru/news/cooperation/v-indii-otkrylsya-servisnyy-centr-dlya-rossiyskih-vertoletov08-02-2011-00-02-00/> (дата обращения: 29.04.2017).

Военно-техническое сотрудничество между Россией и Индией. URL: <https://ria.ru/spravka/20150121/1043594540.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Главные военные выставки. URL: <http://www.mvexpo.ru/voennie.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Действия в отношении угрозы миру, нарушений мира и актов агрессии (Глава VII Устава ООН). URL: <http://www.un.org/ru/sc/repertoire/actions.shtml#rel3> (дата обращения: 29.04.2017).

Договор о торговле оружием. URL: <https://unoda-web.s3-accelerate.amazonaws.com/wp-content/uploads/2013/06/2.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Договор о торговле оружием: далек от совершенства, но лучше чем ничего. URL: <http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1730#top-content> (дата обращения: 29.04.2017).

Золотая жила российской оборонки: сохранит ли Москва индийский рынок вооружений. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya/konkurentsiya/333325-zolotaya-zhila-rossiiskoi-oboronki-sokhranit-li-moskva-indiiskii-rynok> (дата обращения: 29.04.2017);

Индию разочаровало послепродажное обслуживание российской авиатехники. URL: <https://www.aex.ru/news/2011/4/6/84022/> (дата обращения: 29.04.2017).

Индия готова отказаться от особых условий сделки для ускорения поставок российских С-400. URL: <https://rns.online/military/Indiya-mozhet-kupit-pyat-rossiiskih-S-400-za-58-mlrd-2017-02-21/> (дата обращения: 29.04.2017).

Индия закупит у России ЗРК С-400 и наладит совместное производство вертолётов Ка-226Т. URL: <https://russian.rt.com/article/126703> (дата обращения: 29.04.2017).

Индия не присоединится к санкциям против России в связи с ситуацией на Украине. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1627070> (дата обращения: 29.04.2017).

Индия получит от России С-400, фрегаты и атомные подлодки. URL: <http://inosmi.ru/military/20161021/238057896.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Индия потребовала от России передачи технологий по истребителю пятого поколения. URL: <https://lenta.ru/news/2017/03/09/fgfa/> (дата обращения: 29.04.2017).

Индия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%8F> (дата обращения: 29.04.2017).

Комитеты по санкциям и другие комитеты по контролю за осуществлением обязательных мер. URL: <http://www.un.org/ru/sc/repertoire/subsidiary_organs/sanctions_and_other_committees.shtml> (дата обращения: 29.04.2017).

Конкуренты России на индийском рынке вооружений. URL: <http://www.armstrade.org/files/analytics/353.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Международный договор о торговле оружием (МДТО). URL: <http://www.mid.ru/obycnye-vooruzenia/-/asset_publisher/MlJdOT56NKIk/content/id/1125404> (дата обращения: 29.04.2017).

Международный договор о торговле оружием (МДТО). URL: <http://www.mid.ru/obycnye-vooruzenia/-/asset_publisher/MlJdOT56NKIk/content/id/1125404> (дата обращения: 29.04.2017).

Международный кодекс поведения в отношении поставок оружия. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N00/315/14/PDF/N0031514.pdf?OpenElement> (дата обращения: 29.04.2017).

На Ближнем Востоке растет интерес к российской авиатехнике и средствам ПВО. URL:<http://www.roe.ru/press-centr/news/na-blizhnem-vostoke-rastet-interes-k-rossiyskoy-aviatekhnike-i-sredstvam-pvo> (дата обращения: 29.04.2017).

Новый подход к развитию системы послепродажного обслуживания ВВТ. URL: <http://vpk-news.ru/news/29179> (дата обращения: 29.04.2017).

О международных документах, регулирующих передачи легкого и стрелкового оружия (ЛСО). URL: <http://www.mid.ru/obsie-voprosy-mezdunarodnoj-bezopasnosti-i-kontrola-nad-vooruzeniami/-/asset_publisher/6sN03cZTYZOC/content/id/1130650> (дата обращения: 29.04.2017).

Обзор энергетики Индии. URL: <http://asiavector.ru/analytics/559/> (дата обращения: 29.04.2017).

Оружие для Индии: выдержит ли Россия конкуренцию с США? URL: <https://regnum.ru/news/polit/1926383.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Перечень субъектов военно-технического сотрудничества по состоянию на март 2017 г. URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/2457DFEC607E6BC6C32575FA0024FB41.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Перечень федеральных органов исполнительной власти по координации и контролю в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами, а также по решению других задач государственного регулирования в этой области. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/359f6205d032365e739c6ad82712ad1271030deb/> (дата обращения: 29.04.2017).

Послепродажное обслуживание экспортной продукции военного назначения Корпорации «Тактическое ракетное вооружение» – на уровень международных стандартов. URL: <http://www.ktrv.ru/files.images/ktrv_naz_oborona_kadex.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Программа действий по предотвращению и искоренению незаконной торговли стрелковым оружием и легкими вооружениями во всех ее аспектах и борьбе с ней. URL: <http://www.un.org/ru/events/smallarms2006/actions.pdf> (дата обращения: 29.04.2017).

Производство авиадвигателей АЛ-55И начнется в Индии в 2016 году. URL: <https://ria.ru/defense_safety/20150219/1048538919.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Путин: опыт применения оружия в Сирии открывает новые возможности в ВТС. URL: <https://ria.ru/syria/20161222/1484305054.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Российско-индийский проект по созданию перспективного многофункционального истребителя (ПМИ -FGFA). URL: <http://sukhoi.org/news/company/?id=3904> (дата обращения: 29.04.2017).

Россию хотят вытеснить с её традиционного рынка вооружений в Индии? URL: <http://old.tpp-inform.ru/global/6574.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Россия и Индия готовы начать проектирование совместного самолета МТС. URL: <http://www.ilyushin.org/press/news/ev4739/?print=y> (дата обращения: 29.04.2017).

Россия и Индия посотрудничают на несколько миллиардов долларов. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/10/17/661178-rossiya-indiya-posotrudnichayut> (дата обращения: 29.04.2017).

Россия и Индия реализуют 200 совместных проектов в сфере военно-технического сотрудничества. URL: <https://russian.rt.com/article/70025> (дата обращения: 29.04.2017).

С. И. Лунев. От нищего Бхарата к Великой Индии. URL: <http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=744#top-content> (дата обращения: 29.04.2017).

Санкции в связи с украинскими событиями 2014 года. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B2_%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D0%B8_%D1%81_%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%BC%D0%B8_%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%B8%D1%8F%D0%BC%D0%B8_2014_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0> (дата обращения: 29.04.2017).

Сервисный центр по обслуживанию МиГ-29 откроется в Индии. URL: <http://svpressa.ru/economy/news/165164/> (дата обращения: 29.04.2017).

Сердюков: Индия и РФ решили проблемы военно-технического сотрудничества. URL: <https://rg.ru/2011/10/04/india-rf-anons.html> (дата обращения: 29.04.2017).

Статистика Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). URL: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php> (дата обращения: 29.04.2017).

Статистика Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). URL: <https://www.sipri.org/databases/milex> (дата обращения: 29.04.2017).

Статистика Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). URL: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php> (дата обращения: 29.04.2017).

Су-30МКИ – основа ВВС Индии. URL: <http://www.irkut.com/products/18/236/> (дата обращения: 29.04.2017).

Т-90. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2-90#.D0.98.D0.BD.D0.B4.D0.B8.D1.8F> (дата обращения: 29.04.2017).

Транспорт в Индии. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82_%D0%B2_%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B8> (дата обращения: 29.04.2017).

Украина отвоевала у России Индию. URL: <https://www.gazeta.ru/army/2016/04/01/8154773.shtml> (дата обращения: 29.04.2017).

Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России). Пресс-релиз. URL: [www.fsvts.gov.ru/materials/36A98E67A10D64ED44257983003EF30C.html+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru](http://www.fsvts.gov.ru/materials/36A98E67A10D64ED44257983003EF30C.html+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru) (дата обращения: 29.04.2017).

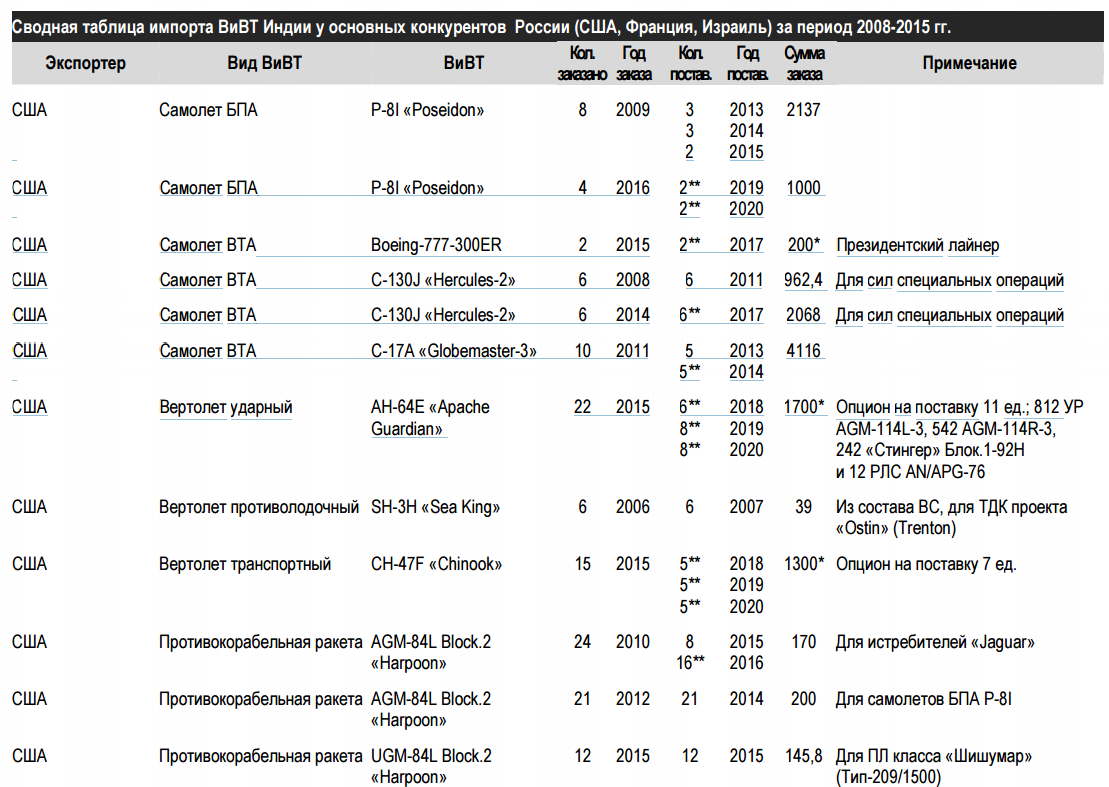
Хартия Шанхайской организации сотрудничества (07.06.2002 г.). URL: <http://infoshos.ru/ru/?id=33> (дата обращения: 29.04.2017).

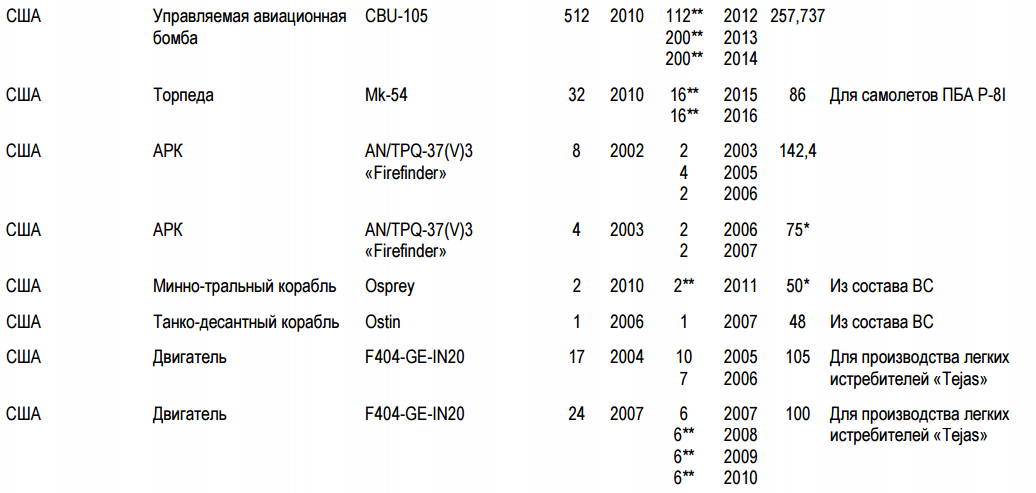
Что такое ШОС? URL: <http://infoshos.ru/ru/?id=51> (дата обращения: 29.04.2017).

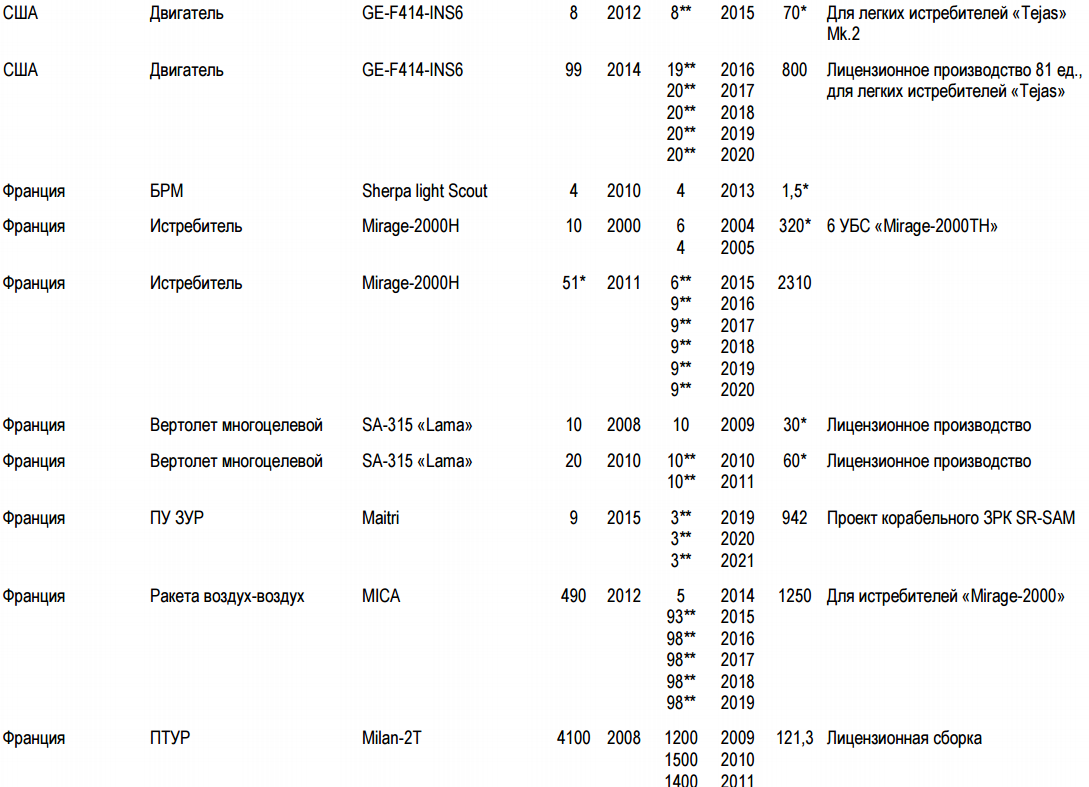
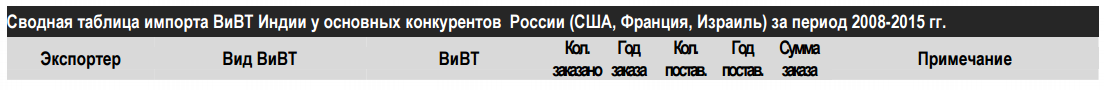
Экспорт вооружений из России в 2016 году может превысить 14,5 млрд долларов. URL: <https://ria.ru/defense_safety/20161201/1482608766.html> (дата обращения: 29.04.2017).

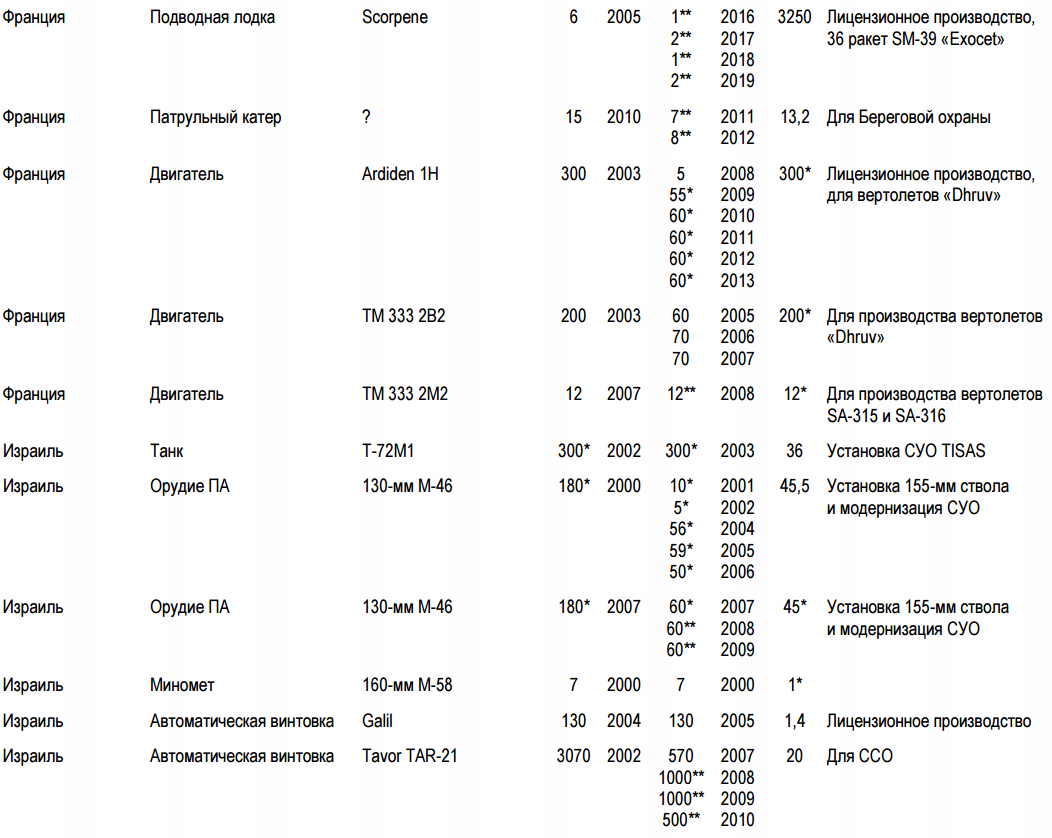
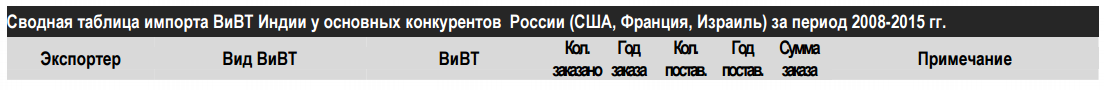
# Приложение 1. Сводная таблица импорта вооружений Индии у основных конкурентов России (США, Франция, Израиль) за период 2008-2015 гг.

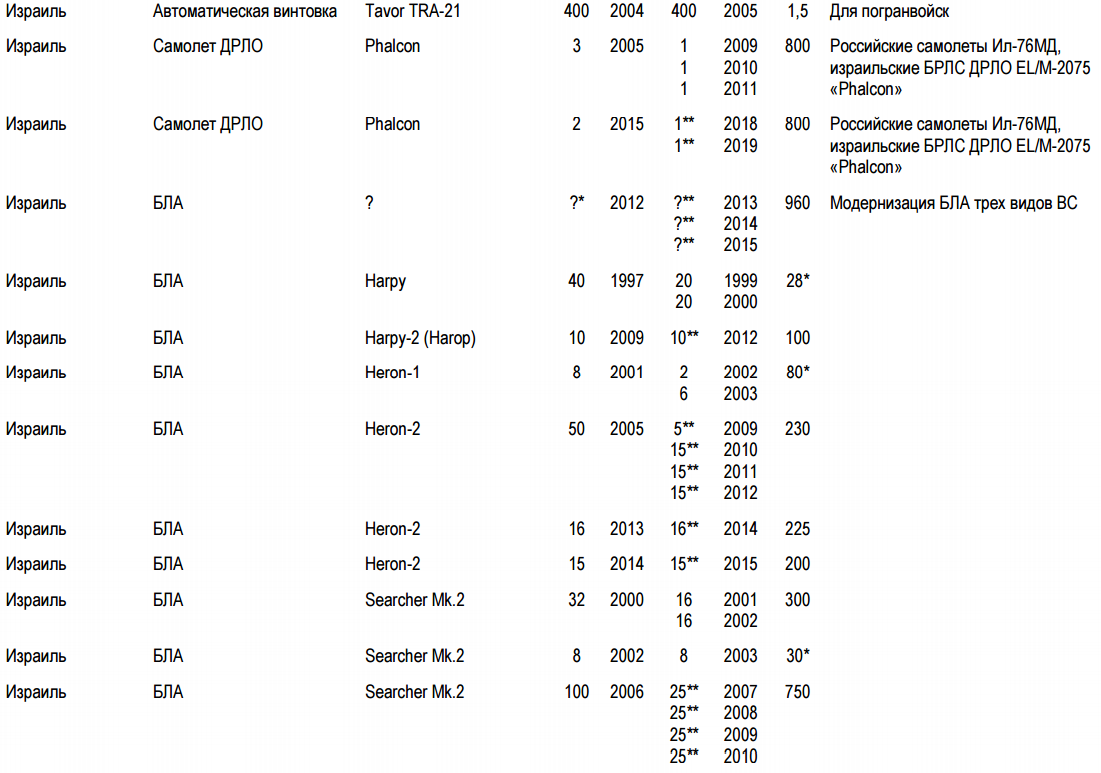
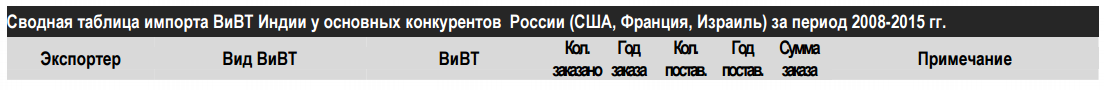
На основе данных ЦАМТО:[[160]](#footnote-160)

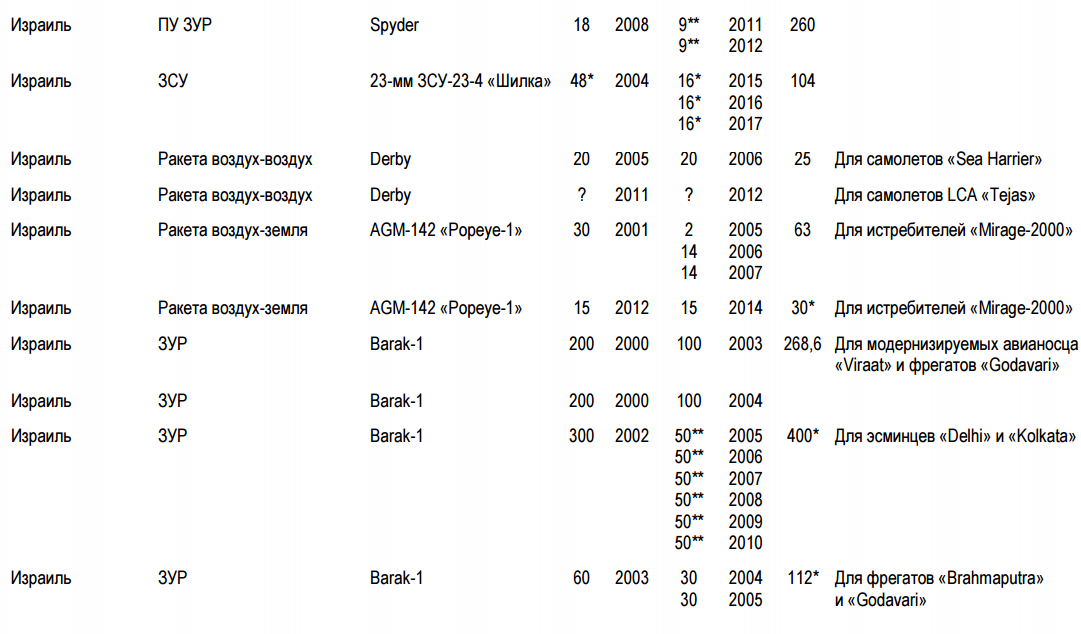


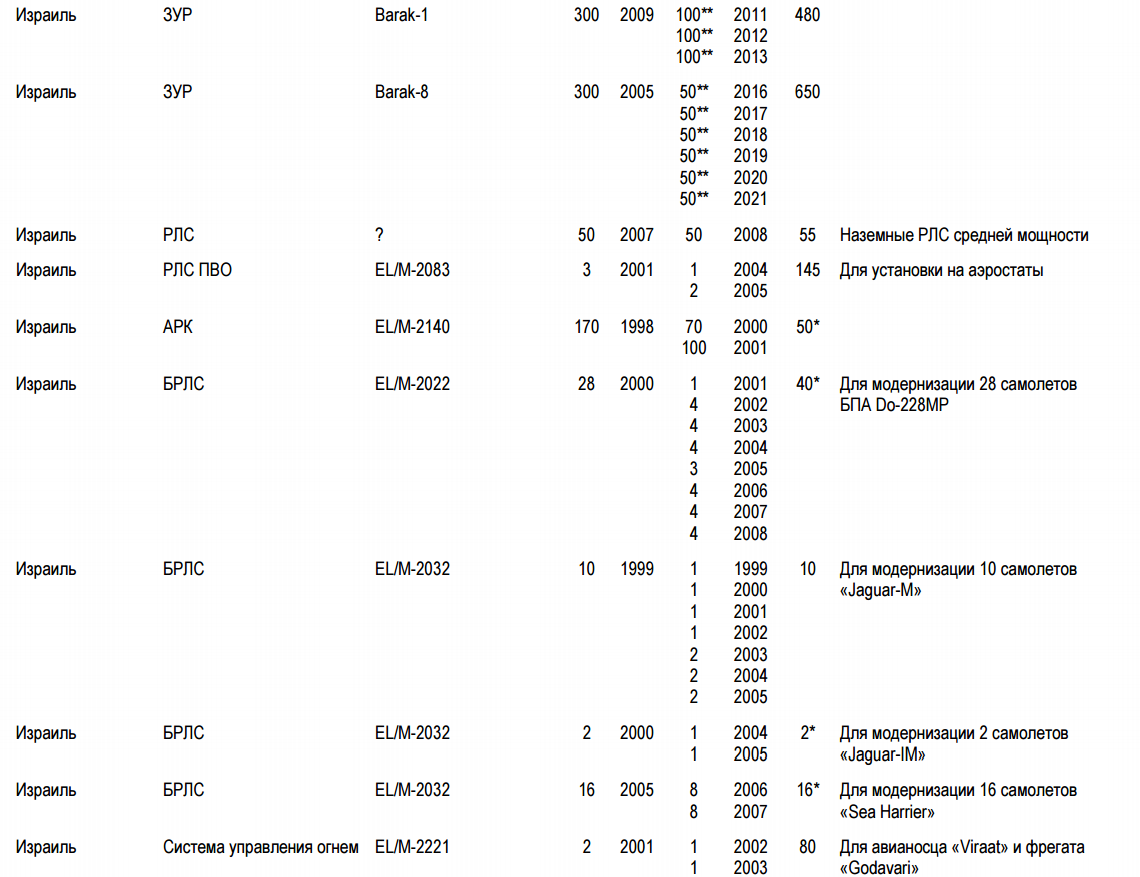
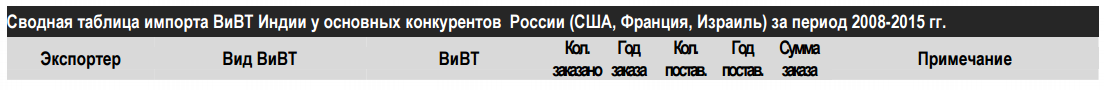


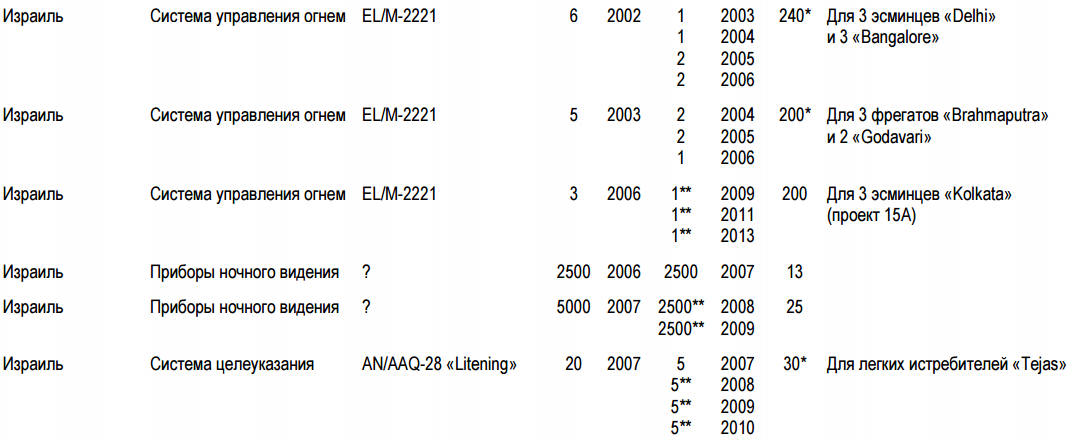












1. Лященко, В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры. / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2010. – 350 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Лященко, В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры. / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2010. – 350 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Симаков, А. И. Экспорт оружия: организация и техника исполнения: конспект лекций / А.И. Симаков — М. : 2003 г. [↑](#footnote-ref-3)
4. Артяков, В.В. Оптимизация офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами. Дисс. … канд. экон. наук : 20.01.07. –М. : РГБ, 2003. [↑](#footnote-ref-4)
5. Терещенко И.А. Состояние и перспективы развития мирового рынка военно-технической продукции. Дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. –М. : РГБ, 2003. [↑](#footnote-ref-5)
6. Empirical and theoretical aspects of the international arms trade. Doctoral Thesis / F. Mouzakis-Neolis. – Department of Economics, University of Surrey. 1999. – 144 p. [↑](#footnote-ref-6)
7. Леонов, А.Г. Военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами по совместному созданию образцов ракетной техники: теоретические положения и практический опыт сотрудничества. / А.Г. Леонов. – М. : Научный Мир, 2009. – 200с.: ил. [↑](#footnote-ref-7)
8. Война и мир в терминах и определениях / Под ред. Д.О. Рогозина. М. : Издательский дом «ПоРог», 2004. – 387с. [↑](#footnote-ref-8)
9. The Arms Trade Treaty. URL: <https://www.un.org/disarmament/convarms/att/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-9)
10. Международный договор о торговле оружием (МДТО). URL: <http://www.mid.ru/obycnye-vooruzenia/-/asset_publisher/MlJdOT56NKIk/content/id/1125404> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-10)
11. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. c. 31. [↑](#footnote-ref-11)
12. Клинов, В.Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм формирования: учебное пособие для студентов вузов. / В.Г. Клинов. – М. : Экономика, 2005. – 278 с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Буров, А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: учебное пособие для студентов вузов. / А.С. Буров. – М. : Издательство «Экзамен», 2005.- 158 с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Ревенко, Л. С., Крюков, А. Е. Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков. / Л.С. Ревенко, А.Е. Крюков. – М. : МГИМО-Университет, 2010. – 154 с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Клинов, В.Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм формирования: учебное пособие для студентов вузов. / В.Г. Клинов. – М. : Экономика, 2005. – 278 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Лященко, В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры. / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2010. – 350 с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Лященко, В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры. / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2010. – 350 с. [↑](#footnote-ref-17)
18. Буров, А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: учебное пособие для студентов вузов. / А.С. Буров. – М. : Издательство «Экзамен», 2005.- 158 с. [↑](#footnote-ref-18)
19. Клинов, В.Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм формирования: учебное пособие для студентов вузов. / В.Г. Клинов. – М. : Экономика, 2005. – 278 с. [↑](#footnote-ref-19)
20. Ревенко, Л. С., Крюков, А. Е. Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков. / Л.С. Ревенко, А.Е. Крюков. – М. : МГИМО-Университет, 2010. – 154 с. [↑](#footnote-ref-20)
21. Буров, А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: учебное пособие для студентов вузов. / А.С. Буров. – М. : Издательство «Экзамен», 2005.- 158 с. [↑](#footnote-ref-21)
22. Лященко, В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры. / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2010. – 350 с. [↑](#footnote-ref-22)
23. Устинов, Н. И. Мировая торговля. Статистико-аналитический справочник. / Н.И. Устинов. – М. : Экономика, 2000. – С.21-22. [↑](#footnote-ref-23)
24. Ревенко, Л. С., Крюков, А. Е. Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков. / Л.С. Ревенко, А.Е. Крюков. – М. : МГИМО-Университет, 2010. – 154 с. [↑](#footnote-ref-24)
25. Экспорт вооружений из России в 2016 году может превысить 14,5 млрд долларов. URL: <https://ria.ru/defense_safety/20161201/1482608766.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-25)
26. Федеральный закон №359-ФЗ от 14 декабря 2015 г. «О федеральном бюджете на 2016 год». URL: <http://minfin.ru/common/upload/library/2015/12/main/FZ359-FZ_ot_141215.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-26)
27. Путин: опыт применения оружия в Сирии открывает новые возможности в ВТС. URL: <https://ria.ru/syria/20161222/1484305054.html>

    (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-27)
28. Статистика Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). URL: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-28)
29. Статистика Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). URL: <https://www.sipri.org/databases/milex> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-29)
30. Статистика Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). URL: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-30)
31. На Ближнем Востоке растет интерес к российской авиатехнике и средствам ПВО. <URL:http://www.roe.ru/press-centr/news/na-blizhnem-vostoke-rastet-interes-k-rossiyskoy-aviatekhnike-i-sredstvam-pvo> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-31)
32. Статистика Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). URL: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>

    (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-32)
33. Указ Президента Российской Федерации №640 от 30 ноября 2016 г. «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41451> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-33)
34. How Losing India's Business Could Ruin Russia's Defense Industry. URL: <https://www.stratfor.com/sample/analysis/how-losing-indias-business-could-ruin-russias-defense-industry> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-34)
35. Лященко, В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры. / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2010. – 350 с. [↑](#footnote-ref-35)
36. The constitution of India. URL: <http://lawmin.nic.in/olwing/coi/coi-english/coi-4March2016.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-36)
37. Хуснитдинов, А.З. Основные характеристики партийно-политической системы Индии / А.З. Хуснитдинов // Современные исследования социальных проблем. 2011. – № 4. – том 8. [↑](#footnote-ref-37)
38. С. И. Лунев. От нищего Бхарата к Великой Индии. URL: <http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=744#top-content> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-38)
39. Индия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%8F> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-39)
40. The Indian Defense Industry – Market Opportunities, Entry Strategies, Analyses and Forecasts to 2016. ICD Research. URL: <http://www.zbop.sk/files/The-Indian-Defence-Industry.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-40)
41. KPMG: India’s economy outlook and way forward. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/India's-Economy-Kotra.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-41)
42. KPMG: India’s economy outlook and way forward. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/India's-Economy-Kotra.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-42)
43. GDP ranking. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-43)
44. India. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/country/india> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-44)
45. India's Poverty Profile. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/infographic/2016/05/27/india-s-poverty-profile> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-45)
46. KPMG: India’s economy outlook and way forward. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/India's-Economy-Kotra.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-46)
47. KPMG: India’s economy outlook and way forward. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/India's-Economy-Kotra.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-47)
48. Транспорт в Индии. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82_%D0%B2_%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B8> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-48)
49. KPMG: India’s economy outlook and way forward. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/India's-Economy-Kotra.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-49)
50. KPMG: India’s economy outlook and way forward. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/India's-Economy-Kotra.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-50)
51. Trade Policy Review: India. Executive summary. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_sum_e.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-51)
52. Trade Policy Review: India. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_e.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-52)
53. Trade Policy Review: India. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_e.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-53)
54. Trade Policy Review: India. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_e.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-54)
55. Обзор энергетики Индии. URL: <http://asiavector.ru/analytics/559/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-55)
56. The Indian Defense Industry – Market Opportunities, Entry Strategies, Analyses and Forecasts to 2016. ICD Research. URL: <http://www.zbop.sk/files/The-Indian-Defence-Industry.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-56)
57. Institue for Defence Studies Analyses. URL: <http://www.idsa.in/issuebrief/pay-and-perks-india-defence-budget-2016-17_lkbehera_030315> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-57)
58. The Indian Defense Industry – Market Opportunities, Entry Strategies, Analyses and Forecasts to 2016. ICD Research. URL: <http://www.zbop.sk/files/The-Indian-Defence-Industry.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-58)
59. Международный кодекс поведения в отношении поставок оружия. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N00/315/14/PDF/N0031514.pdf?OpenElement> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-59)
60. Международный кодекс поведения в отношении поставок оружия. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N00/315/14/PDF/N0031514.pdf?OpenElement> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-60)
61. Договор о торговле оружием. URL: <https://unoda-web.s3-accelerate.amazonaws.com/wp-content/uploads/2013/06/2.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-61)
62. Договор о торговле оружием. URL: <https://unoda-web.s3-accelerate.amazonaws.com/wp-content/uploads/2013/06/2.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-62)
63. Договор о торговле оружием. URL: <https://unoda-web.s3-accelerate.amazonaws.com/wp-content/uploads/2013/06/2.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-63)
64. Международный договор о торговле оружием (МДТО). URL: <http://www.mid.ru/obycnye-vooruzenia/-/asset_publisher/MlJdOT56NKIk/content/id/1125404> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-64)
65. Why India abstained on Arms Trade Treaty. URL: <http://www.thehindu.com/opinion/op-ed/why-india-abstained-on-arms-trade-treaty/article4573882.ece> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-65)
66. Договор о торговле оружием: далек от совершенства, но лучше чем ничего. URL: <http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1730#top-content> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-66)
67. Программа действий по предотвращению и искоренению незаконной торговли стрелковым оружием и легкими вооружениями во всех ее аспектах и борьбе с ней. URL: <http://www.un.org/ru/events/smallarms2006/actions.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-67)
68. О международных документах, регулирующих передачи легкого и стрелкового оружия (ЛСО). URL: <http://www.mid.ru/obsie-voprosy-mezdunarodnoj-bezopasnosti-i-kontrola-nad-vooruzeniami/-/asset_publisher/6sN03cZTYZOC/content/id/1130650> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-68)
69. Statement by Mr. Hamid Ali Rao Joint Secretary (Disarmament & International Security Affairs) Ministry of External Affairs. URL: <http://www.un.org/events/smallarms2006/pdf/arms060627Ind-eng.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-69)
70. Действия в отношении угрозы миру, нарушений мира и актов агрессии (Глава VII Устава ООН). URL: <http://www.un.org/ru/sc/repertoire/actions.shtml#rel3> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-70)
71. Комитеты по санкциям и другие комитеты по контролю за осуществлением обязательных мер. URL: <http://www.un.org/ru/sc/repertoire/subsidiary_organs/sanctions_and_other_committees.shtml> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-71)
72. Что такое ШОС? URL: <http://infoshos.ru/ru/?id=51> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-72)
73. Хартия Шанхайской организации сотрудничества (07.06.2002 г.). URL: <http://infoshos.ru/ru/?id=33> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-73)
74. Санкции в связи с украинскими событиями 2014 года. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B2_%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D0%B8_%D1%81_%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%BC%D0%B8_%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%B8%D1%8F%D0%BC%D0%B8_2014_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-74)
75. Индия не присоединится к санкциям против России в связи с ситуацией на Украине. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/>1627070 (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-75)
76. Федеральный Закон Российской Федерации № 114-ФЗ от 19 июля 1998 года «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами». URL: <https://rg.ru/1998/07/19/voenteh-dok.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-76)
77. Федеральный Закон Российской Федерации № 114-ФЗ от 19 июля 1998 года «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами». URL: <https://rg.ru/1998/07/19/voenteh-dok.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-77)
78. Указ Президента РФ от №1062 от 10 сентября 2005 г. (ред. от 26.08.2016) «Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами». URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-78)
79. Положение о комиссии по вопросам военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/a550fe2a0081f326f08ad794d55b0006c9b826cb/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-79)
80. Указ Президента РФ от №1062 от 10 сентября 2005 г. (ред. от 26.08.2016) «Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами». URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-80)
81. Положение о порядке осуществления военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/f2950d981e4a007c98f2b98c4949497a918b90ac/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-81)
82. Положение о порядке предоставления российским организациям права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/28d9895cbf2f5795e8df6d4668ee15d8a20e19d9/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-82)
83. Перечень субъектов военно-технического сотрудничества по состоянию на март 2017 г. URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/2457DFEC607E6BC6C32575FA0024FB41.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-83)
84. Положение о порядке рассмотрения обращений иностранных заказчиков и согласования проектов решений Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству о поставках продукции военного назначения, реэкспорте или передаче третьим странам продукции военного назначения, поставленной иностранным заказчикам, и о передаче третьим странам продукции военного назначения, изготовленной по российским лицензиям. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/6e08077a8b934313fac343bdbe38a59827003c96/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-84)
85. Положение о порядке лицензирования в Российской Федерации ввоза и вывоза продукции военного назначения. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/53ac5c004d13c1e2a3c792450a1e8a274be95dc7/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-85)
86. Перечень федеральных органов исполнительной власти по координации и контролю в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами, а также по решению других задач государственного регулирования в этой области. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55593/359f6205d032365e739c6ad82712ad1271030deb/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-86)
87. Положение о Федеральной службе по военно-техническому сотрудничеству. URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/6D2B61FC6A726FB3C3257602004BC3F6.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-87)
88. Витебский, В.Я. Проблемы правового регулирования военно-технического сотрудничества. / В.Я. Витебский // Национальные интересы: приоритет и безопасность. 2011. – №41. – с.61-65. [↑](#footnote-ref-88)
89. Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России). Пресс-релиз. URL: [www.fsvts.gov.ru/materials/36A98E67A10D64ED44257983003EF30C.html+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru](http://www.fsvts.gov.ru/materials/36A98E67A10D64ED44257983003EF30C.html+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru) (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-89)
90. Сердюков: Индия и РФ решили проблемы военно-технического сотрудничества. URL: <https://rg.ru/2011/10/04/india-rf-anons.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-90)
91. Россия и Индия реализуют 200 совместных проектов в сфере военно-технического сотрудничества. <https://russian.rt.com/article/70025> [↑](#footnote-ref-91)
92. Defence procurement procedure. <http://www.mod.nic.in/writereaddata/dppm.pdf.pdf> [↑](#footnote-ref-92)
93. Defence procurement manual. <http://www.mod.nic.in/writereaddata/DPM2009.pdf> [↑](#footnote-ref-93)
94. Defence procurement procedure. URL: <http://www.mod.nic.in/writereaddata/dppm.pdf.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-94)
95. Defence procurement manual. URL: <http://www.mod.nic.in/writereaddata/DPM2009.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-95)
96. Федеральный Закон Российской Федерации № 114-ФЗ от 19 июля 1998 года «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами». URL: <https://rg.ru/1998/07/19/voenteh-dok.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-96)
97. Financing the Arms Trade / Joel L. Johnson. The Annals of the American Academy of Political and Social Science Vol. 535, The Arms Trade: Problems and Prospects in the Post-Cold War World (Sep., 1994), pp. 110-121. [↑](#footnote-ref-97)
98. Лященко, В.П. Торговля оружием: таможенное оформление, маркетинг, лизинговые операции, офсетные сделки, лицензионные соглашения / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 342 с. [↑](#footnote-ref-98)
99. Федеральный закон от № 164-ФЗ 29 октября 1998 (ред. от 03.07.2016) "О финансовой аренде (лизинге)". URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201292&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.30895101735312314#0> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-99)
100. Лященко, В.П. Торговля оружием: таможенное оформление, маркетинг, лизинговые операции, офсетные сделки, лицензионные соглашения / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 342 с. [↑](#footnote-ref-100)
101. Плешков, А.Д. Межгосударственный лизинг в сфере военно-технического сотрудничества / А.Д. Плешков // Финансы и кредит. – 2008. – №17. с.73-78. [↑](#footnote-ref-101)
102. Военно-техническое сотрудничество между Россией и Индией. URL: <https://ria.ru/spravka/20150121/1043594540.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-102)
103. Россия и Индия посотрудничают на несколько миллиардов долларов. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/10/17/661178-rossiya-indiya-posotrudnichayut> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-103)
104. Лященко, В.П. Торговля оружием: таможенное оформление, маркетинг, лизинговые операции, офсетные сделки, лицензионные соглашения / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 342 с. [↑](#footnote-ref-104)
105. Су-30МКИ – основа ВВС Индии. URL: <http://www.irkut.com/products/18/236/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-105)
106. Т-90. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2-90#.D0.98.D0.BD.D0.B4.D0.B8.D1.8F> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-106)
107. Производство авиадвигателей АЛ-55И начнется в Индии в 2016 году. URL: <https://ria.ru/defense_safety/20150219/1048538919.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-107)
108. Артяков, В.В. Оптимизация офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами. Дисс. … канд. экон. наук : 20.01.07. –М. : РГБ, 2003. [↑](#footnote-ref-108)
109. Лященко, В.П. Торговля оружием: таможенное оформление, маркетинг, лизинговые операции, офсетные сделки, лицензионные соглашения / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 342 с. [↑](#footnote-ref-109)
110. Марченко, Е.А. Офсет в международной торговле продукцией военного назначения Дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. –М. : РГБ, 2010. [↑](#footnote-ref-110)
111. Defence procurement procedure. URL: <http://www.mod.nic.in/writereaddata/dppm.pdf.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-111)
112. What is India’s defence offset policy? URL: <http://www.indianeconomy.net/splclassroom/101/what-is-indias-defence-offset-policy/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-112)
113. Бомбы в обмен на продовольствие. На что идут оружейники ради роста продаж. URL: <https://lenta.ru/articles/2013/10/10/offset/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-113)
114. «Юбилейный» Ми-17 выпустили «Вертолеты России», его передадут Индии. URL: <https://ria.ru/defense_safety/20140313/999312826.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-114)
115. Indian Defence Offset Policy An Impact Analysis. URL: <http://www.idsa.in/system/files/jds/jds_9_4_2015_DefenceOffsetPolicy.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-115)
116. Индия готова отказаться от особых условий сделки для ускорения поставок российских С-400. URL: <https://rns.online/military/Indiya-mozhet-kupit-pyat-rossiiskih-S-400-za-58-mlrd-2017-02-21/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-116)
117. Артяков, В.В. Оптимизация офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами. Дисс. … канд. экон. наук : 20.01.07. –М. : РГБ, 2003. [↑](#footnote-ref-117)
118. Марченко, Е.А. Офсет в международной торговле продукцией военного назначения Дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. –М. : РГБ, 2010. [↑](#footnote-ref-118)
119. BrahMos Aerospace. URL: <http://brahmos.com/ru-content.php?id=1> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-119)
120. Буневич, К.Г., Бродунов, А.Н. Совместные российско-индийские разработки и производство продукции военного назначения (на примере отдельных отраслей военного производства) / К.Г. Буневич, А.Н. Бордунов // Транспортное дело России. 2015. – №2. – стр.49-52. [↑](#footnote-ref-120)
121. Семаев, А.Н. Финансово-экономическая деятельность головного предприятия кооперации при военно-техническом сотрудничестве: монография / А.Н. Семаев. – М. : Вузовская книга, 2012. – 124 с.: ил. [↑](#footnote-ref-121)
122. Семаев, А.Н. Финансово-экономическая деятельность головного предприятия кооперации при военно-техническом сотрудничестве: монография / А.Н. Семаев. – М. : Вузовская книга, 2012. – 124 с.: ил. [↑](#footnote-ref-122)
123. Лященко, В.П. Торговля оружием: таможенное оформление, маркетинг, лизинговые операции, офсетные сделки, лицензионные соглашения / В.П. Лященко, 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 342 с. [↑](#footnote-ref-123)
124. Конкуренты России на индийском рынке вооружений. URL: <http://www.armstrade.org/files/analytics/353.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-124)
125. Россию хотят вытеснить с её традиционного рынка вооружений в Индии? URL: <http://old.tpp-inform.ru/global/6574.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-125)
126. Оружие для Индии: выдержит ли Россия конкуренцию с США? URL: <https://regnum.ru/news/polit/1926383.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-126)
127. Оружие для Индии: выдержит ли Россия конкуренцию с США? URL: <https://regnum.ru/news/polit/1926383.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-127)
128. Золотая жила российской оборонки: сохранит ли Москва индийский рынок вооружений. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya/konkurentsiya/333325-zolotaya-zhila-rossiiskoi-oboronki-sokhranit-li-moskva-indiiskii-rynok> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-128)
129. «Рособоронэкспорт» готов к растущей конкуренции на индийском рынке вооружений. URL: <https://rns.online/military/Rosoboroneksport-gotov-k-rastuschei-konkurentsii-na-indiiskom-rinke-vooruzhenii--2017-02-16/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-129)
130. US-Russian arms competition will focus on India. URL: <https://russiamil.wordpress.com/2015/06/22/us-russian-arms-competition-will-focus-on-india/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-130)
131. India’s Defence Budget 2017-18: An Analysis. Institute for defence studies and Analyses. URL: <http://www.idsa.in/issuebrief/india-defence-budget-2017-18_lkbehera_030217> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-131)
132. India’s Defence Budget 2017-18: An Analysis. Institute for defence studies and Analyses. URL: <http://www.idsa.in/issuebrief/india-defence-budget-2017-18_lkbehera_030217> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-132)
133. Российско-индийский проект по созданию перспективного многофункционального истребителя (ПМИ -FGFA). URL: <http://sukhoi.org/news/company/?id=3904> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-133)
134. Россия и Индия готовы начать проектирование совместного самолета МТС. URL: <http://www.ilyushin.org/press/news/ev4739/?print=y> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-134)
135. A big bang in Indo-Russian defence relations. URL: <https://in.rbth.com/economics/2015/07/22/a_big_bang_in_indo-russian_defence_relations_44359> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-135)
136. Военно-техническое сотрудничество между Россией и Индией. URL: <https://ria.ru/spravka/20150121/1043594540.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-136)
137. Индия потребовала от России передачи технологий по истребителю пятого поколения. URL: <https://lenta.ru/news/2017/03/09/fgfa/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-137)
138. Украина отвоевала у России Индию. URL: <https://www.gazeta.ru/army/2016/04/01/8154773.shtml> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-138)
139. Индия закупит у России ЗРК С-400 и наладит совместное производство вертолётов Ка-226Т. URL: <https://russian.rt.com/article/126703> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-139)
140. Индия получит от России С-400, фрегаты и атомные подлодки. URL: <http://inosmi.ru/military/20161021/238057896.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-140)
141. Кушнир, А.Н. Рекламно-выставочная деятельность на мировом рынке продукции военного назначения. / А.Н. Кушнир // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008. – №2. – с. 104-112. [↑](#footnote-ref-141)
142. Распоряжение ФСВТС России от № 95-од от 7 июня 2016 г. "О перечне международных выставок, проводимых на территориях иностранных государств в 2017 году и 2018 году, на которых разрешается организация российской экспозиции продукции военного назначения". URL: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/63D4448084B2ABA1C325777D002EA336.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-142)
143. Главные военные выставки. URL: <http://www.mvexpo.ru/voennie.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-143)
144. Лященко, В.П. Торговля оружием: послепродажный сервис, запасные части, модернизация / В.П. Лященко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 236 с. [↑](#footnote-ref-144)
145. Послепродажное обслуживание экспортной продукции военного назначения Корпорации «Тактическое ракетное вооружение» – на уровень международных стандартов. URL: <http://www.ktrv.ru/files.images/ktrv_naz_oborona_kadex.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-145)
146. Пронин, С.Е. Послепродажное обслуживание военной техники, как один из основных компонентов повышения конкурентоспособности продукции предприятий оборонного комплекса. / С.Е. Пронин // Практика и механизмы управления экономикой. 2010. – №5. – с.109-111. [↑](#footnote-ref-146)
147. Лященко, В.П. Торговля оружием: послепродажный сервис, запасные части, модернизация / В.П. Лященко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 236 с. [↑](#footnote-ref-147)
148. Лященко, В.П. Торговля оружием: послепродажный сервис, запасные части, модернизация / В.П. Лященко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 236 с. [↑](#footnote-ref-148)
149. Николаев, А.М. Технология формирования стратегии послепродажного обслуживания авиационной техники российского производства в рамках военно-технического сотрудничества. Дисс. … канд. экон. наук : 08.00.05. –М. : РГБ, 2010. [↑](#footnote-ref-149)
150. Акиншин, Р.Н., Молоденков, Д.А., Анкудинов, К.А. Формирование программы послепродажного обслуживания продукции военного назначения. / Р.Н. Акиншин, Д.А Молоденков, К.А. Анкудинов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. – №1-1. – с.295-304. [↑](#footnote-ref-150)
151. ГОСТ 56134-2014 «Послепродажное обслуживание экспортируемой продукции военного назначения». URL: <http://www.codification.rusarm.ru/ckgz/?wpfb_dl=156> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-151)
152. Индию разочаровало послепродажное обслуживание российской авиатехники. URL: <https://www.aex.ru/news/2011/4/6/84022/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-152)
153. В Индии открылся сервисный центр для российских вертолетов. URL: <http://www.arms-expo.ru/news/cooperation/v-indii-otkrylsya-servisnyy-centr-dlya-rossiyskih-vertoletov08-02-2011-00-02-00/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-153)
154. «Технодинамика» открыла представительство АСЦ в Индии. URL: <http://www.technodinamika.ru/news/tekhnodinamika-otkryla-predstavitelstvo-asts-v-indii/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-154)
155. «МиГи» жалоб и предложений. URL: <https://www.gazeta.ru/army/2016/08/12/10120397.shtml> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-155)
156. Сервисный центр по обслуживанию МиГ-29 откроется в Индии. URL: <http://svpressa.ru/economy/news/165164/> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-156)
157. Новый подход к развитию системы послепродажного обслуживания ВВТ. URL: <http://vpk-news.ru/news/29179> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-157)
158. Военно-техническое сотрудничество между Россией и Индией. URL: <https://ria.ru/spravka/20150121/1043594540.html> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-158)
159. Артяков, В.В. Оптимизация офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами. Дисс. … канд. экон. наук : 20.01.07. –М. : РГБ, 2003. [↑](#footnote-ref-159)
160. Конкуренты России на индийском рынке вооружений. URL: <http://www.armstrade.org/files/analytics/353.pdf> (дата обращения: 29.04.2017) [↑](#footnote-ref-160)