

УДК 658.012

В.М. Шемаєв

Національна академія оборони України, Київ

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ НА РИНКУ ОЗБРОЄННЯ ТА ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто особливості переговорного процесу щодо поставок озброєння та військової техніки. Визначені основні шляхи захисту економічних інтересів у процесі укладання зовнішньоторговельних угод на ринку озброєнь з урахуванням вимог економічної безпеки в галузі військово-технічного співробітництва.

переговорний процес, поставки озброєння та військової техніки, зовнішньоторговельні угоди

Вступ

Нарощування обсягів експорту озброєння та військової техніки (ОВТ) у сучасних умовах для України можна вважати одним з ефективних напрямків підвищення ресурсного забезпечення економічної безпеки держави, забезпечення конкурентоспроможності ОВТ, зберігання науково-виробничого персоналу підприємств ВПК, посилення позицій України на світовому ринку озброєння, усунення конкурентів, зміцнення, врешті-решт, політичного впливу в різних регіонах світу. Тому проблема розробки науково-методичних рекомендацій щодо управління військово-технічним співробітництвом

Аналіз літератури [1 – 3] показав, що Україна володіє могутнім потенціалом виробництва високотехнологічного конкурентоспроможного озброєння та військової техніки, але не нарощує їх експорт, віддаючи перевагу експорту сировинних матеріалів. Крім того, в останні роки Україна стала об'єктом періодичних безпідставних звинувачень у протизаконній торгівлі зброєю, поява яких негативно впливає на прийняття потенційними партнерами політичних рішень щодо двостороннього ВТС, знецінює вже проведену передконтрактну роботу з іноземними замовниками, дискредитує діяльність держави як члена міжнародних режимів експортного контролю з усіма політичними та економічними наслідками [1]. Недостатньо розглянутими залишаються питання встановлення причинно-наслідкових зв'язків взаємодії національної системи експорту озброєнь із зовнішнім середовищем в аспекті протидії деструктивному впливу та активний вплив на хід укладення угод. Метою статті є визначення особливостей переговорного процесу щодо постачання ОВТ та обґрунтування шляхів захисту економічних інтересів у ході укладення угод.

Однією з особливостей зовнішньоторговельних операцій у галузі військово-технічного співробітництва є те, що переговори щодо середніх і великих контрактів продовжуються від одного до п'яти років і за цей період можливі значні зміни (політичної і воєнно-стратегічної обстановки в регіоні, урядів у країнах продавця і покупця, послів, торгпредів, інших посадових осіб і тощо), що значно ускладнює

переговорний процес, втягує до нього більше кількості зацікавлених і незацікавлених учасників, додає ризиків недосягнення прийнятних домовленостей і необхідних компромісів.

Зміна політичної і воєнно-стратегічної обстановки в регіоні, зміна уряду в країні продавця або покупця можуть розглядатися сторонами як обставина нездоланної сили для учасників переговорів, і вплив такої події, як правило, об'єктивно підлягає розгляду й урахуванню в подальших переговорах. Інша справа, заміна посла, торгпреда або інших посадових осіб і/або їх раптове бажання взяти активну участь у переговорному процесі, додати йому ті чи інші нові векторні напрямки, або здійснити інші дії, наслідки яких, відповідно до міжнародних правил і звичаїв, не можуть бути обставинами нездоланної сили і тому, частіше, вони не враховуються в ході переговорів. Але для державного посередника заміна посла або торгпреда, так само як і раптове бажання зацікавлених осіб включитися в переговорний процес з конкретної зовнішньоторговельної операції в галузі військово-технічного співробітництва, таїть велику небезпеку саморуїнування початих і триваючих переговорних процесів [2].

Практичне здійснення військово-технічного співробітництва характеризується тим, що для здійснення зовнішньоторговельної операції з купівлі-продажу продукції, робіт і послуг військового призначення недостатньо тільки природного бажання продавця продати, а покупця купити, необхідно активно боротися з дестабілізуючими угоду факторами, що ініціюють треті особи або сторони.

Основний матеріал

Зовнішньоторговельні угоди у сфері військово-технічного співробітництва переважані супутніми явищами: політичними, економічними і воєнно-стратегічними подіями, що безпосередньо впливають на хід переговорів, які потребують додаткових зусиль з пошуку компромісів щодо усунення непорозуміння, недоброзичливості, агресивності сторін.

Основними етапами переговорного процесу є: створення загальної і конкретної зацікавленості майбутніх учасників (покупця і продавця); створен-

ня і підтримка сприятливих умов у країнах покупця і продавця та у країнах регіону, у разі потреби, інших країнах; організація перших конфіденційних контактів; проведення заходів щодо уточнення дійсних намірів сторін і їх готовності йти на компроміс; підключення зацікавлених фінансових організацій, комерційних і некомерційних структур, посередників та агентів; організація показів і практична демонстрація дії видів озброєнь та військової техніки, які закуповуються; обмін першими офіційними документами (заявка, комерційна пропозиція, державна підтримка, фінансові гарантії, ліцензія на право укладення контрактів, сертифікат кінцевого користувача та інші); підписання перших двосторонніх документів (протоколів за підсумками переговорів, протоколів про намір, обмінних листів, генеральних угод на загальні умови постачань і тощо); укладення контракту (контрактів), забезпечення його вступу в силу, одержання експортної ліцензії; виконання укладеного контракту (контрактів), включаючи гарантійне обслуговування, післягарантійний сервіс, постачання запасних частин; проведення наступних ремонтів і модернізацій за додатково укладеними контрактами.

Раптове втручання в переговорний процес на кожному з етапів, особливо за ініціативою зацікавлених посадових осіб, є дуже небажаним для державного посередника і вимагає від нього значної мобілізації оперативних та інформаційних ресурсів. Найбільш руйнівним є раптове втручання в періоди: пауз у переговорному процесі, які кожна зі сторін має необмежене право брати на будь-якому етапі переговорів для уточнення своїх позицій; безпосередньо після досягнення попередніх або проміжних домовленостей та позначення перших контурів майбутніх спільних рішень, коли згода іншої сторони сприймається в першу чергу як упущені власні можливості в досягненні кращих результатів, і ведуться пошуки відповідей на питання про те, чому інша сторона пішла на компромісні варіанти. Саме в такі латентні періоди переговорного процесу сторони стають найбільш підозрілими і чуттєвими до будь-якої інформації, що має найвіддаленішого і непрямого відношення до предмета угоди, до будь-яких висловлень і коментарів. Особливо насторожено сторони сприймають заміну учасників переговорів.

На позитивну динаміку переговорів також впливають втручання, очікувані, як правило, з боку прямих і непрямих конкурентів державного посередника, регіональних сусідів країни – покупця, інших не зацікавлених в укладанні угоди організацій і осіб. Наприклад, якщо державний посередник починає переговори з потенційним покупцем щодо продажу нових танків або ремонту, модернізації вже проданих, то варто очікувати реакції як мінімум з боку більше сорока зацікавлених у зриві цієї угоди сторін: провідних світових експортерів танків («Леопард», «М-1», «Челенджер» і «Леклерк»); їх основних субпідрядників (двигун, метал, озброєння, системи керування і наведення); урядових відомств, що

роблять підтримку своїм експортерам; державних організацій, що забезпечують підтримку своїм урядовим відомствам; фінансових організацій, які кредитували б експортні операції (державні банки, комерційні банки); конкурентів посередника (можливі посередники експортерів конкурентів); конкурентів посередника в країні покупця; інших сторін.

Інформація про активізацію цих незацікавлених в угоді організацій буде регулярно надходити державному посереднику, який буде змушений обробляти велику кількість інформаційних повідомлень про зазначену угоду, аналізувати їх і відповідним чином проводити заходи щодо захисту переговорного процесу. По мірі наближення переговорного процесу до підписання контрактів буде складніше формула компромісних рішень, тим ефективніше і надійніше повинні бути заходи державного посередника щодо захисту переговорного процесу.

Керівництва іноземних країн розглядають ВТС як важливий інструмент забезпечення національних інтересів, втягнення різних країн у сферу свого впливу та закріплення глобального домінування. Тому для здійснення ВТС вони використовують скоординовану діяльність органів влади за двома напрямками: підтримка національних експортерів ОВТ з проведенням тиску на реальних або потенційних конкурентів; пряма протидія політиці конкурентів на ринку озброєнь у різних регіонах світу [3].

Як показує практика, іноземні країни все частіше для здійснення тиску на інші держави на ринку озброєнь використовують міжнародно-правові, торгово-економічні та інформаційно-психологічні засоби й методи: сприяння прийняттю країн в міжнародні економічні або воєнно-політичні організації, у яких вони грають домінуючу роль, режим ембарго, здійснення фінансової допомоги, інспіровані інформаційно – пропагандистські кампанії з метою дискредитації більш ефективних зразків ОВТ, компрометація дій урядів країн, які йдуть на укладання угод з іншими державами-експортерами. Вони почали активно впроваджувати нові форми і способи впливу, у т.ч. інформаційно-психологічної діяльності, у різних сферах державного управління на ринку озброєнь, під час яких використання традиційних форм і засобів протидії тиску є недостатньо ефективними.

Висновок

З урахуванням цих тенденцій, у майбутньому виникає загроза економічній безпеці України у сфері ВТС, що вплине на процеси і явища політичного, військово-технічного та торгово-економічного характеру.

Основні шляхи здійснення захисту економічних інтересів у сфері військово-технічного співробітництва пов'язані з розробкою комплексних заходів «пасивного», так і «активного» характеру.

Пасивний захист економічних інтересів припускає забезпечення своєчасного і діючого контролю за ходом реалізації переговорних процесів, що здійс-

снюються відповідно до загально визнаних міжнародних правил або типових сценаріїв покупця; виявлення супутніх подій, що прямо або побічно пов'язані з переговорним процесом, з метою прогнозування його розвитку і можливого впливу цих подій на результати переговорів.

Виходячи з цього, основним завданням пасивного захисту економічних інтересів у галузі військово-технічного співробітництва є: контроль на всіх етапах здійснення експорту (від попередніх переговорів до завершення постачань і платежів) з дотриманням усіма учасниками правил, порядку і процедур, установлених у країні продавця та країні покупця. Активний захист економічних інтересів у галузі військово-технічного співробітництва передбачає здійснення процесів і явищ, спрямованих на реалізацію розроблених державним посередником сценаріїв (конкретних програм), з метою досягнення заданих кінцевих результатів. Для організації активного захисту економічних інтересів у галузі військово-технічного співробітництва пропонується проведення інформаційно-психологічної боротьби на ринку озброєнь.

Отже, особливостями зовнішньоторговельних операцій у галузі військово-технічного співробітництва є: їх довготривалість, наявність конкурентів та інших незацікавлених осіб, використання ними на різних етапах переговорного процесу методів інфо-

рмаційної боротьби, що значно ускладнює переговорний процес, втягує до нього велику кількість учасників, додає ризиків щодо досягнення прийнятних домовленостей і необхідних компромісів. Все це вимагає від експортера використання методів захисту економічних інтересів країни у сфері ВТС як пасивного, так і активного характеру. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є розробка технології управління укладанням зовнішньоторговельних угод на ринку озброєння та військової техніки з урахуванням методів активної протидії загрозам економічній безпеці.

Список літератури

1. Бегма В.М. Ринок озброєнь: проблеми маркетингу продукції військово-технічного призначення: Монографія. – К.: НІПМБ, 2001. – 192 с.
2. Симаков А. Государственный посредник и мировой рынок вооружений // Военно-техническое сотрудничество. – 1998. – 7-13 декабря.
3. Мальшиев В. Политика США в сфере военно-технического сотрудничества с другими странами // Зарубежное военное обозрение. – 2002. – № 6. – С. 7-8.

Надійшла до редколегії 22.11.2006

Рецензент: д-р техн. наук, проф. Б.О. Демідов, Харківський університет Повітряних Сил ім. І. Кожедуба, Харків.