

Корецький А. А., к.військ.н., с.н.с.¹;
Кутовий О. П., к.т.н., с.н.с.¹;
Чумаченко Св. М.²

¹ – Центр воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняховського, м. Київ;

² – Науково-методичний центр кадрової політики Міністерства оборони України, м. Київ

Проблеми імпорту озброєнь: ефективність закупівель, міжнародна кооперація

Резюме. Розглянуто досвід імпорту озброєнь та військових технологій провідними країнами світу, особливості та обмеження що діють, напрями розвитку та особливості оборонної промисловості.

Ключові слова: імпорт; військово-технічне співробітництво; технологія; продукція військового призначення; збройні сили; оборонна промисловість; озброєння, військова техніка; офсет; офсетна діяльність.

Постановка проблеми. Аналізуючи стан справ щодо придбання ОВТ та інших військових матеріальних засобів за кордоном в умовах ведення АТО на Сході України, можна констатувати, що цей процес вкрай недосконалий, майже практично не реалізований ні за номенклатурою, ні за термінами та витратами. Уже майже рік проводиться операція, але отримати доступ до сучасних західних озброєнь та воєнних технологій Україні не вдалось. Причина криється в тому, що працюють міжнародні обмеження, які пов'язані з наявністю в державі внутрішнього військового конфлікту.

За роки незалежності Україна практично не займалась широким імпортом озброєнь ні для Збройних Сил, ні для задоволення потреб оборонною промисловістю. Висновок може бути тільки один – питання імпорту озброєнь треба вирішувати у мирний час та при стабільному внутрішньому політичному середовищі. Це особливе питання, оскільки Україна до початку конфлікту була в змозі виробляти тільки незначну частину озброєнь та утримувала свої Збройні Сили в основному за рахунок модернізації та подовження термінів експлуатації існуючого озброєння, яке має великі спроможності щодо модернізації.

За таких умов постає питання. Закінчиться війна. Україна в змозі виробляти тільки біля 15 відсотків матеріально-технічних засобів для потреб ЗС. Де взяти решту 85 відсотків для того, щоб відновити, закласти потрібні мобілізаційні ресурси для потреб можливого наступного особливого періоду? Ще раз модернізувати застарілу бойову техніку вже не вдасться. Виходом може бути тільки одне – широке воєнно-технічне співробітництво.

Щоб не робити помилок у цьому процесі звернемося за досвідом країн світу, які пройшли цей шлях.

Мета статті. Дослідити розвиток оборонної промисловості в провідних країнах світу, її вплив на військове будівництво та формування державного оборонного замовлення, особливості політичного та технологічного контролю в питаннях імпорту озброєнь.

Ступінь розробленості проблеми. Питання імпорту озброєнь до початку АТО розглядалися як другорядне явище, що призвело до значних ускладнень при відмобілізуванні Збройних Сил України та оснащенні їх потрібними зразками озброєння, військової техніки та іншим військовим майном. Тому кількість системних публікацій на цю тему практично відсутня. Є певна кількість публікацій за окремими питання, наприклад, щодо застосування офсетних угод при закупівлі ОВТ. Це питання досліджували як вітчизняні, так і іноземні фахівці, серед яких В. Астряков, В. Бадрак, С. Боднарчук, В. Бегма, В. Горбулін, В. Копчак, Ю. Малишенко, О. Свергунов та ін. [1-7].

Викладення основного матеріалу. *Імпорт озброєння та військової техніки в країнах світу: концепції, досвід, вплив на військове будівництво.* Саме поняття імпорту озброєння та військової техніки (ОВТ) у військово-технічній співпраці західних країн сьогодні багато в чому розмите, головним чином у зв'язку з формуванням глобальних збройових корпорацій, таких як «Локхид Мартін» «БАС Системз» «Дженерал Дайнемікс» «ЕАДС», «Финмеканика», «МБДА», «Некстер» та інших. Такі корпорації номінально мають штаб-квартиру в конкретній країні, але їх центри

розробок і виробництва розташовані в найрізноманітніших регіонах світу, а кооперація і розподіл праці при створенні кінцевої продукції військового призначення (ПВП) досягає високих значень. Можна стверджувати, що в рамках ЄС і НАТО склався єдиний внутрішній ринок озброєння та військової техніки, на якому частка закупівель «зовнішніх» ПВП відносно мала. У цей спільний ринок частково кооперувалися окремі країни, зв'язані особливими стосунками: Ізраїль, Австралія, Японія. В основному вони виступають імпортерами ПВП сторонньої розробки, але іноді беруть участь у виробничій кооперації (за даними SIPRI-2014).

Як правило, *глобальні збройові корпорації не прагнуть вибудовувати вертикально інтегровані структури*, вони вважають за краще зосередитися на повному контролі ключових розробок. Саме виробництво по номенклатурі звичайних ОВТ і комплектуючих часто передається в центри компетенції, інжинірингові компанії середнього і навіть малого бізнесу, які підтримують за профільними напрямками передовий технологічний рівень.

Разом із тим, навіть усередині спільного ринку ОВТ трансферт інноваційних технологій ПВП, розробок і постачань озброєння жорстко контролюється головними розробниками і країнами-власниками збройових систем. Найбільш активним і послідовним прихильником жорсткого обмеження технологій і продукції виступає США.

Військове виробництво стає все більш інтегрованим, але ця інтеграція ґрунтується переважно на рішеннях, що приймаються на національному рівні.

Імпорт як інструмент політичного і технологічного контролю (досвід США). В сучасному світі існує обмежена група країн, що мають в своєму розпорядженні потужні військово-промислові комплекси, здатні виробляти в значних кількостях практично будь-які види ОВТ та швидко реагувати на технологічні новинки науково-технічної революції. До таких країн відносяться *США, Росія, Франція*, в якійсь мірі *Італія*. На цей рівень в перспективі вийде *Китай*. Разом із тим, практично всі крупні експортери озброєнь одночасно є і більш-менш крупними імпортерами.

Як не дивно, але це відноситься до США, що володіють колосальною економічною, технологічною і фінансовою потужністю. Причинами відносної зацікавленості США в імпорті є:

прагнення інвестувати тільки в ключові військові проекти, віддаючи периферійні теми на аутсорсинг;

використання міжнародної кооперації як інструмент політики співпраці, а також прямий або непрямий тиск;

орієнтація на будівництво глобальних компаній, зокрема у військово-промисловій сфері.

При цьому, США у будь-якому випадку прагнуть максимально локалізувати виробництво іноземної військової техніки і обладнання.

Основу американського імпорту озброєнь складають окремі компоненти, деталі, вузли і системи, виготовлені за кордоном на субпідрядній основі для військової техніки, що випускається американськими компаніями. Проте імпортується і значна кількість готових ОВТ. Як правило, вони проводяться по закордонних ліцензіях американськими компаніями, але з відповідними серйозними модифікаціями, відповідно до вимог Пентагону. Згідно до законодавства США, іноземні комплектуючі повинні складати не більше 50 % в техніці і обладнанні, яке використовується збройними силами США.

З 1980 р. в рамках програми Foreign Comparative Testing (FCT) виключно у дружніх держав купуються іноземні зразки ВВТ з метою зменшення витрат на розробку (економія може складати 15-50 %) і прискорення процесу прийняття ОВТ на озброєння.

Всього з моменту запуску програми FCT і по 2009 р. було випробувано 601 тип ОВТ (на що витрачено \$1,14 млрд в поточних цінах), з них США було придбано 198 типів ОВТ на загальну суму \$8,9 млрд. Найбільша кількість озброєнь була придбана у Великобританії (на суму \$3,1 млрд), Німеччини, Швеції і Ізраїлі, а всього прями закупівлі проводилися в 28 країнах.

Локалізація виробництва більшості цих систем не вимагає імпорту складних компонентів, і в цілому вони не містять критично важливих технологій.

Приклади американського імпорту:

Найбільшим і політично важливим успіхом іноземних виробників на американському вертолітному ринку стала перемога в 2005 р. англо-італійського транспортного вертольота AgustaWestland AW101 в конкурсі VXX на вертоліт для президента Сполучених Штатів. Хоча в 2009 р. закупівлі за цією програмою були анульовані адміністрацією Барака Обами зважаючи на ескалацію вартості вертольотів, в 2010 р. тендер VXX був відновлений, і AgustaWestland знов

пропонує на нього US101, причому тепер уже в альянсі з Boeing.

У 2007 р. армія і ВПС США прийняли на озброєння легкий дводвигуновий військово-транспортний літак С-27j, розроблений італійською Aleniaaeronautica (колишня Aeritalia) за участю корпорацій LockheedMartin і L-3 Communications.

Корпорація BAESystems проводить для американського флоту на потужностях колишньої UnitedDefense в США дві ліцензійні корабельні автоматичні установки - 76-мм Mk 75 (італійська Otomelagacomact), а з 2007 р. - 57-мм Mk 110 (шведська Bofors Mk3), остання була вибрана як допоміжне озброєння майбутніх ескадрених міноносців програми DDG-1000, нею ж оснащуються кораблі LCS і нові патрульні кораблі берегової охорони США.

На озброєнні корабельних вертольотів SH-60 ВМС США вже два десятиліття стоїть протикорабельна ракета KongsbergPenguinmk 2, що виробляється в Норвегії (американське позначення AGM-119).

Корабельні газотурбінні двигуни Rolls-Royce MT30 були вибрані для установки на перспективних трьох американських ескадрених міноносцях проекту DDG-1000 і на літоральні бойові кораблі LCS варіанта LockheedMartin.

Відомий приклад із закупівлею ВМС США 30 російських надзвукових ракет-мішеней МА-31, створених на основі авіаційної протикорабельної ракети Х-31А в ГНПЦ «Звезда-Стрела» (нині у складі корпорації «Тактическое ракетное вооружение»). Також велику популярність здобув продаж США в 1995 р. одного спеціально виготовленого на їх замовлення дивізіону ЗРС С-300В (без РЛС «Імбір»).

Є прецеденти використання російських технологій і в американській авіаційній техніці. За наслідками випробувань в рамках FCT в 1997 р. була прийнята російська технологія покриття лопаток турбін вертолітних двигунів нітридом титану, що значно збільшила ресурс їх двигунів при роботі в умовах значного пилу.

Значна частина американського військового імпорту йде в рамках міжнародних військово-промислових програм, величезна вартість і складність яких примушує країни все частіше вдаватися до кооперації. Прикладами такої кооперації є:

перспективний винищувач п'ятого покоління F-35 (JSF) (США, Великобританія, Італія, Нідерланди, Канада, Туреччина, Австралія, Норвегія і Данія, а також Ізраїль і Японія);

перспективний зенітно-ракетний комплекс MEADS (США, Германія, Італія, Франція).

У критично важливих напрямках США все ж таки ведуть і суто національні програми: винищувач п'ятого покоління F-22 та система ПРО ТВД THAAD.

У США активно ведуться дискусії про загрозу імпортозалежності у сфері виробництва і постачань ОВТ. Пентагон регулярно робить спроби розсіяти неспокій із цього приводу з боку Конгресу. Результати досліджень показують, що закордонна промисловість забезпечує не більше 5 % замовлень і не представляє загрози для американського ОПК. Пентагон визнає, що військова промисловість США вже стала міжнародною, але занепокоєння тим, що іноземні фірми при ухваленні непопулярних військових доктрин могли б відмовити в постачаннях, необгрунтовано.

Будь-яка спроба серйозного проникнення іноземних компаній на американський військовий ринок до цих пір стикається з сильною протидією на політичному рівні, а також з набором стандартних принципів і вимог, в числі яких:

прагнення до високого ступеня локалізації виробництва ОВТ, яке купується;

орієнтація на придбання не ключових, а другорядних іноземних систем або вузькоспеціалізованої техніки, не потрібної в значних кількостях;

орієнтація на придбання не інтегрованих систем, а «голих» платформ для встановлення американського обладнання або систем, що не вимагають високого рівня інтеграції в принципі (бронетехніка, артилерія);

вимога працювати разом з американським партнером, яка найчастіше виступає головним підрядчиком з постачання іноземного обладнання Пентагону.

Доступ на американський ринок можливий тільки для країн, найтісніше пов'язаних із США в політичному і військовому стосунках і неабиякою мірою є, свого роду, винагородою за лояльність американському світовому лідерству.

Імпорт у контексті системи планування держзамовлення і промислової політики (досвід Франції). Викликає великий інтерес досвід Франції у сфері імпорту озброєнь і технологій подвійного призначення. Усі військові аспекти закупівельної політики в області ОВТ у Франції жорстко пов'язані з промисловими, технологічними і політичними чинниками. Підтримка національної оборонної промисловості і збереження її конкурентоспроможності безперечно є одним з основних завдань Міністерства оборони і

французького військового будівництва в цілому. Одним із головних принципів реалізації політики імпорту є європейська кооперація щодо високотехнологічних проектів, насамперед із науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

Бачення Францією майбутніх воєнних дій і потрібних для них ОВТ формується в перспективному прогнозованому 30-річному плані, який розробляється в Головному управлінні озброєнь (DGA) і оновлюється щорічно. На основі цього плану DGA формує конкретні перспективні програми створення і закупівель ОВТ і визначає плани їх реалізації (як довгострокові, так і щорічні), що дозволяє почати ведення НДДКР з конкретних програм.

Технічними та іншими вимогами до нового ОВТ займається Рада оборонної промисловості, яка визначає всю політику закупівель збройних сил і силових відомств. Рада очолюється міністром оборони і включає керівників основних військово-промислових компаній Франції. Її завдання включають:

- поєднання перспективних вимог, викладених в 30-річному плані, з виробничою політикою компаній;

- участь у виробленні основних напрямів політики у сфері високих технологій;

- постановка і вирішення проблем міжнародної співпраці в області розробки і виробництва ОВТ.

Франція активно підтримує розвиток загальноєвропейської оборонної промисловості і створення «європейських» зразків ВВТ, бажаючи у багатьох випадках виступати як лідируюча сила в цих процесах.

З метою встановлення щільнішої співпраці в області закупівель в листопаді 1996 р. Франція, Великобританія, Німеччина й Італія підписали угоду про створення *Організації спільної співпраці в галузі закупівель озброєнь* (Organization Conjointe de Cooperation en matière d'armement - OCCAR). Франція, розглядаючи OCCAR як перехідну структуру до створення Європейського агентства озброєнь і прагнучи заручитися в ній найбільшим впливом, передала під управління організації найбільшу частку національних програм серед інших країн (всього їх п'ять - бойового вертольота Tiger, БПЛА Brevet, ЗРК Roland, ПТРК HOT і Milan).

Приклад Франції можна і потрібно використати в Україні. Досвід може бути врахований в рамках модернізації системи ухвалення рішень із закупівель ОВТ для потреб Збройних Сил України, причому не тільки щодо імпорту. На увагу заслуговує використання Францією державного оборонного замовлення

(ДОЗ) як інструменту для вирішення завдань підтримки і розвитку національної науково-технологічної і промислової бази, при цьому пріоритет може віддаватися вирішенню не військових завдань, а завдань промислової політики.

Імпорт як чинник інвестицій і промислової кооперації (досвід ЄС). Одним із серйозних прикладів успішної дії схем імпорту озброєнь є механізм оренди і офсетних угод.

Офсетна операція - вид компенсаційної операції при закупівлі імпортової продукції, істотною умовою якої є виставлення зустрічних вимог з інвестування частини коштів від суми контракту в економіку держави-імпортера. У світовій практиці офсетні операції найбільш поширені у сфері імпорту продукції військово-промислового комплексу, але зустрічаються і в цивільному секторі при закупівлі дорогої продукції, особливо високотехнологічної.

Розглянемо докладніше такий перспективний вид операцій, як офсетні угоди при імпорті ОВТ.

Перший тип офсетних угод характеризується напрямом інвестицій країною-експортером в країну-імпортер. Наприклад, під контракт у розмірі \$3,48 млрд на постачання до Польщі американських літаків F-16 фірма Lockheed Martin добилася пільгового кредитування проекту з боку уряду США. Польща отримала офсетний пакет, який в 1,7 рази перевищував суму контракту. Інвестиційна складова контракту передбачала розгортання в Польщі виробництва двигунів для F-16 та інших масштабних проектів по модернізації декількох секторів польської промисловості.

Друга модель офсетів характеризується спільними розробками і виробництвом озброєння. Наприклад, платформа броньованої машини AMV фінської компанії Patria була вибрана Польщею як основа для власних бойових машин «Росомаха». Patria поставляла шасі, бойове відділення поставляли з Італії, винесений модуль озброєння вогнем поставляла ізраїльська фірма Rafael. Головним підрядником виступала польська компанія WZM, для виконання контракту у розмірі \$1,26 млрд, що утворила міжнародний консорціум за участю фінської Patria Vehicles і італійською Oto Melara. Іноземні учасники консорціуму отримали субпідряди і підписали з польським урядом офсетні угоди, основна спрямованість яких полягає в перенесенні до кінця виконання контракту на польську територію більшої частини виробництва шасі та озброєнь. Таким чином, якщо мова йде про консорціуми, представлені головним підрядником в країні-

замовника, то іноземні компанії можуть бути поставлені перед обов'язковою умовою участі в такому консорціумі.

Третій тип офсетних угод - це клірингові взаєморозрахунки постачаннями продукції. Це може бути продукція військового призначення (наприклад, в обмін на імпорт фінальних зразків ОВТ можуть експортуватися боєприпаси для цього виду техніки). Але часто такі операції закриваються постачаннями іншої продукції. Такий тип співпраці був поширений в 1990-і роки при експортних постачаннях російської ОВТ (у обмін на російські озброєння з Китаю, Індії, інших країн на аресу підприємств йшли продукти широкого вжитку). Ця модель украї не вигідна для імпортера і характеризує низький рівень розвитку ВТС.

Варто зупинитися і на такому інструменті підвищення якості закупівельної і, в цілому, військово-технічної політики, як оренда закордонних зразків ОВТ.

Європейські держави активно використовують механізм оренди військової продукції для закриття потреб національних збройних сил на період виконання основного закупівельного контракту. У разі закупівлі капіталомісткої продукції військового призначення оренда є для ряду держав єдино можливим способом фінансування контракту. Можливість тієї або іншої країни запропонувати іноземному замовнику не тільки покупку, але і оренду ПВП, безумовно, є її конкурентною перевагою. Показовим прикладом такої логіки дій є довгострокова оренда Італією літаків у Британії в середині 90-х років, де умови оренди були пов'язані з 100 % офсетним відшкодуванням вартості.

Інтерес також викликають дві орендні операції, реалізовані на початку поточного десятиліття Швецією з військовими відомствами Угорщини і Чеської Республіки. Від інших операцій їх відрізняє те, що вони були не проміжним рішенням, а інструментом довгострокових інвестицій в техніку нового покоління і відносилися не до класичної оперативної оренди, а до оренди фінансової (лізингу).

В обох операціях присутня офсетна складова: з угорцями вона склала 110 %, а з чехами – 130 % вартостей оренди.

Останнім часом набув широкого поширення новий вигляд оренди ПВП - оренда з наданням послуг з експлуатації техніки, що орендується. На відміну від оренди без екіпажу (drylease), орендодавець бере на себе всі витрати з управління переданою в оренду ПВП, її технічного обслуговування і ремонту.

Досвід оренди закордонного ОВТ може виявитися вельми корисним для кращого розуміння замовником своїх потреб і допускає зміну постачальника, що дозволяє у результаті максимально відповідально і ефективно здійснити фінальну закупівлю ОВТ. Україною, на жаль, цей досвід до останнього моменту ігнорувався.

Обмеження щодо імпорту. У відношенні «зовнішніх» по відношенню до розвинених країн замовників ОВТ діють серйозні обмеження, обумовлені політичними, економічними й іншими причинами. Навіть традиційні партнери і номінальні союзники розвинених західних країн іноді стикаються з неможливістю розміщення імпортних замовлень на те, що цікавить їх ВВТ. Наприклад, під обмежувальні заходи в області імпортних постачань ВВТ потрапляли в різний час Туреччина, Греція, Тайвань, Ізраїль, Індія, Пакистан і багато інших країн. Так, в 2005 р. Вашингтон припинив доступ Ізраїлю до програми легкого винищувача п'ятого покоління F-35, щоб примусити його припинити продаж тих, що комплектують для безпілотних літальних апаратів до Китаю.

Ще жорсткіші контрольні і обмежувальні регламенти діють по відношенні «зовнішніх» країн з підкреслено незалежною внутрішньою і зовнішньою політикою. Наприклад, тактику тиску США використовували, щоб не допустити постачання бразильських і іспанських літаків до Венесуели.

В «особливому списку» США і країн НАТО знаходяться дві великі світові держави - Росія і Китай. Відносно них, в кращому випадку, в особливому порядку розглядаються постачання морально застарілою ПВП, технологій і комплектуючих загального призначення, кооперації на користь постачань ОВТ в треті країни. При цьому збройові компанії «другого ешелону» в розвинених країнах іноді проникають зі своєю продукцією в сферу постачань ОВТ для потреб ЗС Росії або Китаю. Такий підхід характерний для компаній Франції, Італії, у меншій мірі - Ізраїлю і Німеччині.

Висновки.

1. Військове виробництво стає все більшою мірою інтегрованим. Це відбувається як з економічних причин, так і на основі політичних прагнень ЄС і НАТО.

2. Разом із тим, в ЄС і НАТО зберігається суворий контроль над трансфером технологій і продукції військового призначення.

3. Існує жорстка конкуренція на ринку міжнародних замовлень та імпорту ВВТ. Це викликано протекціоністськими заходами

національних урядів, лідерів у військово-промислових технологіях.

4. Ще жорсткіші контрольні й обмежувальні регламенти діють відносно країн з незалежною внутрішньою і зовнішньою політикою – Китаю, Росії, країн Латинської Америки. До останнього часу і Україна теж підпадала під такі обмеження.

5. Практичну користь для України несе досвід Франції - як в інституційному відношенні, так і в принципах реалізації політики імпорту ОВТ.

6. Аналіз європейського ринку ОВТ вельми цікавий з погляду використання ринкових методів - оренди, лізингу, всіляких офсетних форматів операції, що дозволяють реалізовувати сценарії з імпортом ОВТ із вигідніших позицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офсетна політика держав в умовах глобалізації. Оцінки та прогнози. Монографія / В.М. Бегма, С.П. Мокляк, О.О. Свергунов, Ю.В. Толочний [за заг. ред. В.М. Бегми]. – К.: НІСД, 2011. – 352 с.
2. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устинко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.2/За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568с.
3. Бадрак В. Офсет: як повернути кошти за придбану військову техніку // Народна армія, 9-14 грудня 2013 року. – С.10.
4. Ижак А. Офсеты и встречная торговля. Восточноевропейские лекарства для украинского ОПК // Defense express, №5. – 2006. – С.2-9.
5. Про затвердження Порядку укладення компенсаційних (офсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (офсетними) договорами: постанова КМУ від 20 квітня 2011 р. № 432 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=432-2011-%EF>
6. Грінченко С. Зброя на виріст. Особливості застосування офсету в практиці військово-технічного співробітництва // Defense express, №3-2008, с.25-33.
7. Офсетна діяльність як спосіб отримання необхідних технологій для вітчизняної військової промисловості та продукції військового призначення для потреб Збройних Сил України/ Кутовий О. Чумаченко С. Фатальчук А.//: Збірник наукових праць ЦВСД НУОУ ім. І. Черняхівського, №1(50), - К.: 2014, с.58-64.

Стаття надійшла до редакції 25.09.2015

Корецкий А. А., к.воен.н., с.н.с.¹;

Кутовой О. П., к.т.н., с.н.с.¹;

Чумаченко Св. М.².

¹ – Центр военно-стратегических исследований Национального университета обороны Украины имени Ивана Черняховского, Киев;

² – Научно-методический центр кадровой политики Министерства обороны Украины, Киев

Проблемы импорта вооружений: эффективность закупок, международная кооперация

Резюме. *Рассмотрен опыт импорта вооружений и военных технологий ведущими странами мира, действующие особенности и ограничения, направления развития и особенности оборонной промышленности.*

Ключевые слова: импорт; военно-техническое сотрудничество; технология; продукция военного назначения; вооруженные силы; оборонная промышленность; вооружение; военная техника; офсет; офсетная деятельность.

A. Koretsky¹;

O. Kutovoi¹;

Sv. Chumachenko²

¹ – Center for Military and Strategic Studies National Defence University of Ukraine named after Ivan Chernykhovskij, Kyiv;

² – Scientific center personnel policy of the Ministry of Defense of Ukraine, Kiev

Problems of import of armaments: efficiency of purchases, international co-operation

Resume. *Considered опыт import of armaments and soldiery technologies by the leading countries of the world, operating features and limitations, directions of development and feature of defensive industry.*

Keywords: import; military-technical collaboration; technology; products of military-oriented; military powers; defensive industry; armament; military technique; offset; offset activity.