

**УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ
МІНІСТЕРСТВО ЗОВНІШНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ І
ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ**

На правах рукопису

СЛЕДЗЬ СЕРГІЙ ВОЛОДИМИРОВИЧ

**МАРКЕТИНГ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ
ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ**

Спеціальність: 08.06.03 — Маркетинг

**Автореферат
дисертації на здобуття вченого ступеня
кандидата економічних наук**

Київ — 1997

AB 37.776

ЛННБ України ім.В.Стефаніка



00737281 (S)

Відділ бібліотечної справи

Служба сервісу водовідведення

Маркетинг світового ринку продукції

Військово-технічного призначення

Спеціалізований фонд — Матеріали

Відділ бібліотечної справи

Відділ бібліотечної справи

Відділ бібліотечної справи

Відділ бібліотечної справи

УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ
МІНІСТЕРСТВО ЗОВНІШНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ І
ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

На правах рукопису

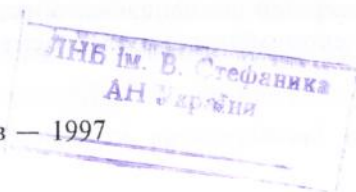
СЛЕДЗЬ СЕРГІЙ ВОЛОДИМИРОВИЧ

МАРКЕТИНГ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ
ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Спеціальність: 08.06.03 — Маркетинг

Автореферат
дисертації на здобуття вченого ступеня
кандидата економічних наук

Київ — 1997



Дисертацією є рукопис

Робота виконана в Українській академії зовнішньої торгівлі

Науковий керівник	кандидатат технічних наук, старший науковий співробітник Сафіулін Юрій Григорович
Науковий консультант	кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Мізрухіна Анастасія Самійлівна
Офіційні опоненти	доктор економічних наук, професор Маринченко Борис Володимирович, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Каблов Володимир Олександрович
Провідна організація	Національний інститут стратегічних досліджень

Захист відбудеться "26" червня 1997 року о 16 годині на засіданні спеціалізованої ради К 01.50.01 з присудження наукового ступеня кандидата економічних наук в Українській академії зовнішньої торгівлі за адресою: 252042, Київ-42, вул. Чигоріна, 57-а.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці академії.

Автореферат розісланий "22" травня 1997 року.

Вчений секретар спеціалізованої ради,
кандидат економічних наук, доцент *Л.Г. Ковалевський* Л.Г.

1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність проблеми. Питання стабілізації та поступового відродження економіки України, від найшвидшого вирішення якого залежить майбутнє країни в цілому, тісно пов'язане з вирішенням проблем зовнішньої торгівлі і зокрема з ліквідацією від'ємного сальдо торгового балансу (в 1996 році склало \$4141,8 млн.). У зв'язку з цим особливої актуальності набуває завдання пошуку можливостей, які б сприяли більш повному використанню експортного потенціалу країни, але не за рахунок вивозу сировинних ресурсів, а через зростання частки реалізації за кордон високотехнологічної продукції.

Експорт продукції та послуг військово-технічного призначення (при виробництві яких використовуються найсучасніші технології) є однією з найсуттєвіших статей доходів таких розвинених країн як США, Росія, ФРН, Великобританія. Україні теж не слід відмовлятися від отримання доходів на високоприбутковому ринку озброєння та військової техніки (ОВТ), тим більше, що для цього вона має всі можливості.

Зміна військово-політичної обстановки в світі і поява нових держав після розпаду колишнього Союзу та Варшавського договору дозволили новим країнам вийти на ринки ОВТ. Однією з них стала й Україна, яка, незважаючи на відсутність достатнього досвіду, використовуючи отримане в спадок від колишнього Союзу, спромоглася за результатами 1991—1995 рр. зайняти пристойне 15-е місце в світі, потіснивши таких відомих експортерів зброї як Швеція та Іспанія.

Сучасний світовий ринок озброєнь — один з найбільш складних секторів світового господарства. Суперництво окремих країн та угруповань тут є дуже гострим, адже конкуренція йде не тільки за високі прибутки, але й за військово-технічну перевагу, тривалу прив'язку покупця до свого технологічного комплексу. Придбані кораблі, літаки, системи ППО, танки та артилерійські комплекси

служать, як правило, багато років, потребують модернізації та ремонту, тому зв'язки в цій сфері надто вигідні виробнику, оскільки перша угода тягне за собою все нові і нові контракти.

Наша країна успадкувала значну частину радянського ВПК, володіє досить високим експортним потенціалом. Вона в змозі запропонувати споживачам дешеве, високоефективне озброєння, а її ВПК спроможний вести перспективні НД та ДКР з багатьох видів авіаракетної, бронетанкової і морської техніки. Проте робота на світових ринках ускладнюється фінансовою слабкістю країни (продаж зброї та військової техніки — справа не тільки прибуткова, але й така, що потребує значних інвестицій), недостатнім досвідом та поганою репутацією на ринку, відсутністю системи післяпродажного обслуговування і маркетингу. Зрештою, в Україні ще не створена структура державних органів, які б займалися розробкою та реалізацією військово-технічної політики та маркетингом світового ринку високотехнологічної продукції.

Такі складні умови вимагають негайного пошуку нових підходів, які б дозволили Україні знайти своє місце і закріпитись на висококонкурентному (але такою ж мірою прибутковому) ринку високотехнологічної продукції. Пошук шляхів збільшення експорту ОВТ робить актуальним вирішення завдань детального вивчення не тільки кон'юнктури світового ринку озброєння, але й можливостей власного ВПК, стану організації державного регулювання сферою зовнішньоекономічної діяльності, що пов'язана з високотехнологічною продукцією.

Актуальність та недостатня теоретична і практична розробка проблем маркетингу світового ринку продукції військово-технічного призначення з метою максимального використання потенційних експортних можливостей України обумовили вибір теми і структуру дисертаційної роботи.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування шляхів інтенсифікації українського експорту продукції

та послуг військово-технічного призначення на основі маркетингового аналізу розвитку світового ринку озброєнь.

Реалізація поставленої мети досягалась через вирішення наступних завдань:

— провести огляд та виконати аналіз особливостей та сучасного стану світової торгівлі ОВТ, як основної складової частини світового ринку озброєння;

— визначити та вивчити найбільш представницькі суб'єкти (регіони та країни-експортери/імпортери) світового ринку продукції військово-технічного призначення;

— розробити критерії для визначення місця України на сучасному світовому ринку ОВТ та оцінити її можливості з конструювання, виробництва і експорту продукції та послуг військового характеру;

— провести аналіз світової практики військово-технічного співробітництва (ВТС) з зарубіжними партнерами та організації державного регулювання в зовнішній торгівлі озброєнням;

— проаналізувати сучасний стан системи державного регулювання експорту продукції військово-технічного призначення з України;

— виявити ключові фактори, що формують кон'юнктуру світових ринків ОВТ;

— вибрати та теоретично обґрунтувати власний підхід до збирання та оцінки інформації стосовно результатів світової торгівлі ОВТ, який би враховував специфіку даного товару;

— розробити рекомендації щодо вдосконалення ВТС України з зарубіжними партнерами;

— визначити перспективні ринки та напрямки зовнішньої торгівлі України товарами та послугами військового характеру.

Предметом дослідження є маркетингова політика зовнішньої торгівлі країн-суб'єктів світового ринку продукції військово-технічного призначення як основи їх військово-технічного співробітництва.

Об'єктом дослідження визначені ринки продукції військово-технічного призначення основних країн-експортерів та імпортерів.

В основу **методології** дослідження покладені закони і категорії діалектики, відповідні теорії ринку, експортний маркетинг. Під час роботи використані фундаментальні теоретичні праці таких відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів та теоретиків з класичного і експортного маркетингу як: Котлер Ф., Крижанівський Б.М., Маштабей В.Я., Новицький В.Є., Еванс Дж., Берман Б., Marcus В., Tauber E., Tull D., Kanle L. В дослідженнях також застосовувались сучасні маркетингові розробки, запропоновані спеціалістами в сфері торгівлі ОВТ, серед яких найбільш відомі: Бедескі Р., Горностаєв Г.В., Грей Б., Іванов Н.І., Мазін А.П., Маначинський О.Я., Пресняков В.П., Шемякін В.П. та ін.

У процесі роботи над дисертацією були використані методи економічного аналізу (порівняння, групування, графічний, обчислення відносних і середніх величин), метод експертних оцінок. Для обробки первинної інформації, проведення розрахунків та побудови діаграм були використані пакети прикладних програм для ІВМ РС/АТ.

Інформаційною базою досліджень є останні з цієї тематики аналітичні матеріали Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем миру (SIPRI), Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень, Національного інституту стратегічних досліджень, статистичні дані Державного митного комітету України, Міністерства статистики, Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі, дані країн щодо обсягів виробництва й торгівлі продукцією військово-технічного призначення, результати власних досліджень автора, наукова література вітчизняних та іноземних авторів з тематики досліджень.

Наукова новизна дисертації полягає в обґрунтуванні та розробці методико-організаційного апарату концептуальних маркетингових підходів для вдосконалення ВТС України з

зарубіжними партнерами. Основні наукові результати дисертаційної роботи полягають в наступному:

— запропоновано і обгрунтовано нове визначення ВТС, у відповідності з яким скореговано перелік його цілей та розширено число функцій;

— розроблено проект Положення про ВТС України з зарубіжними країнами та дано конкретні рекомендації щодо вдосконалення функціонування системи державного регулювання експортом (імпортом) продукції військово-технічного призначення;

— запропоновано і науково обгрунтовано методичні підходи досліджень кон'юнктури світового ринку продукції військово-технічного призначення на основі теорії експортного маркетингу;

— при вивченні кон'юнктури ринків ОВТ обгрунтовано і розроблено власний підхід до збирання та оцінки даних про результати світової торгівлі озброєнням, що дозволяє підвищити достовірність маркетингової інформації;

— на основі системного підходу визначено домінуючі тенденції функціонування сучасних ринків озброєння;

— розроблено методичні підходи економічної оцінки експортного потенціалу промисловості, в тому числі ВПК України;

— визначено нові перспективні ринки і напрямки інтенсифікації та диверсифікації експорту українських товарів і послуг військово-технічного характеру;

Теоретичне значення результатів полягає в поглибленні знань з визначення змістовної категорії “експортний потенціал” щодо високотехнологічної продукції. Вирішення теоретичних питань розкриває і формує принципи оцінки виробничих та експортних можливостей ВПК.

Практичне значення полягає в можливості практичного застосування при дослідженні та моніторингу ринків продукції військово-технічного призначення розроблених методик аналізу кон'юнктури та оцінки експортного потенціалу країни. Результати дослідження знайшли свою практичну реалізацію в проекті

Положення про військово-технічне співробітництво України, який прийнятий для впровадження Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі (МЗЕЗТорг). На основі системного аналізу світових ринків військово-технічної продукції та можливостей українського ВПК автором визначені нові перспективні ринки та напрями розвитку ВТС України, що отримали позитивну оцінку і використані МЗЕЗТоргом при розробці регіональних програм по ВТС.

Впровадження в практику методичних розробок, рекомендацій та запропонованого проекту Положення про ВТС України дозволить прискорити реформи в галузі ВТС, збільшити обсяги та диверсифікувати експорт продукції і послуг українського ВПК. Це в свою чергу дозволить збільшити приток валютних надходжень, що є гостро необхідними українській економіці в цілому.

Апробація дисертації. Основні положення та висновки дисертації пройшли апробацію в Експортно-технічному комітеті при Кабінеті Міністрів України та доповідались на Семінарі з питань експортного контролю над уповноваженими організаціями, що здійснюють експортно-імпорتنі операції з озброєнням, військовою технікою та надають послуги військового призначення (м.Київ, 1996 р.), а також були представлені на науково-практичній конференції “Зовнішня економічна діяльність України: проблеми та перспективи” (м. Київ, 1996 р.). Ряд положень дисертації використовувались при участі автора в Програмі по маркетинговому аналізу міжнародних товарних ринків, яка проводилася Службою економічних досліджень США (м. Київ, 1996 р.).

Основні положення, наведені автором у дисертації, знайшли своє втілення у ряді науково-дослідних робіт, виконаних в Українській академії зовнішньої торгівлі та Українському державному науково-дослідному інституті маркетингу і зовнішньоекономічної інформації:

— методичні підходи вдосконалення державного регулювання експортом продукції в Україні та розробка алгоритму взаємодії між суб'єктами та учасниками ВТС України з зарубіжними партнерами в

науково-дослідній роботі “Вдосконалення системи військово-технічного співробітництва України, правового поля та умов розвитку експорту продукції та послуг військово-технічного призначення” (№ 0196U008962 державної реєстрації), яка прийнята до практичного використання Міністерством зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі;

— визначення ролі і місця послуг військово-технічного характеру в підвищенні рівня експортного потенціалу України, та стану експорту української зброї і особливостей взаємодії з іншими державами в науково-дослідній роботі “Обґрунтування основних напрямків та режиму військово-технічного співробітництва України із зарубіжними країнами” (№0195U005779 державної реєстрації), яка прийнята до практичного використання Міністерством зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі;

— розробка організаційно-методичних підходів при визначенні надбавок до ціни в зовнішньоекономічних контрактах при експорті озброєння та військової техніки в науково-дослідній роботі “Розробка інструкції по визначенню зовнішньоторговельних цін на озброєння та військову техніку” (№ 0195U004827 державної реєстрації), яка прийнята до практичного використання Міністерством зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі;

— регіональна сегментація ринків в науково-дослідній роботі “Дослідження експортного потенціалу України у галузі експорту озброєнь та військової техніки, тенденції та перспективи розвитку” (№ 0194U019404 державної реєстрації), яка прийнята до практичного використання Міністерством зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі;

— обґрунтування критеріїв та визначення потенційних зарубіжних інвесторів для економіки України в науково-дослідній роботі “Основи маркетингової політики по залученню іноземних інвестицій для технологічної модернізації та розвитку економіки України” (№0193U039637 державної реєстрації), яка прийнята до

практичного використання Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі.

Основні положення дисертації висвітлені у 9 друкованих роботах, з них 4 — у співавторстві, загальним обсягом 3,9 д.а.

Структура дисертації. Дисертаційна робота складається із вступу, трьох глав, висновків та рекомендацій, переліку посилань, додатку.

Робота складається з 168 сторінок машинопису, містить 5 таблиць, 8 малюнків, перелік посилань з 116 найменувань та 6 додатків.

2. ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтована актуальність теми дослідження, теоретико-методологічна база, викладена наукова новизна та практична значущість отриманих результатів, апробація роботи.

Перша глава дисертаційної роботи “Місце озброєння на світовому ринку товарів та послуг” містить дослідження сутності та особливостей функціонування світового ринку ОВТ. У главі показано місце України та її можливості щодо виконання експортних операцій з продукцією військово-технічного призначення. Визначені найбільш перспективні країни-торгові партнери та напрямки співробітництва з ними. Проведено аналіз досвіду державного регулювання світової торгівлі озброєнням в найкрупніших країнах-експортерах продукції та послуг військового призначення.

Ретельне вивчення специфічного ринку ОВТ дозволило виявити основні його характерні риси, до яких належать:

— обмежене коло країн-експортерів, що прагнуть посилити свій вплив на різних континентах світу і, що ведуть жорстку конкурентну боротьбу між собою;

— торгівля ОВТ переважно здійснюється в межах міждержавних угод з дотриманням національних та міжнародних вимог з експортного контролю;

— довгострокова прив'язка країн-покупців ОВТ не тільки до постачальника зброї, але й до каналів поставки комплектуючих і витратних елементів;

— специфіка ціноутворення на військово-технічну продукцію, яка передбачає відповідність вартості рівню бойових, експлуатаційних, ергономічних та інших показників, а також її залежність від додаткових послуг, що надаються для підтримання боєздатності зразка і продовження його життєвого циклу;

— комплексність поставок бойових засобів та систем їх забезпечення у масштабі військових формувань різних рівней ієрархії;

— тісне переплетіння політичних, військово-стратегічних і економічних інтересів при визначенні пріоритетних партнерів зовнішньої торгівлі військово-технічною продукцією.



Мал. 1. Динаміка обсягів світової торгівлі за 5-ма основними групами озброєнь

Аналіз динаміки обсягів продажу ОВТ в світі свідчить, що щорічні темпи їх зменшення, яке почалося з 1987 року (з \$45,9 млрд.) і досягло мінімуму в 1994 році (\$22,8 млрд.), значно загальмувалися. Так, всього за період 1991-1995 рр. загальний обсяг світової торгівлі зброєю за даними SIPRI—96 склав \$120,7 млрд. (табл.1), що більш ніж на 40% нижче порівняно з попереднім п'ятирічним періодом (1986-1990 рр.). Разом з тим, зроблено висновок, що враховуючи щорічну

остаточну корекцію попередніх даних Стокгольмським міжнародним інститутом досліджень проблем миру можна припустити, що тенденція скорочення обсягів світової торгівлі зброєю починає втрачати свою закономірність. Так, згідно з даними SIPRI—96 обсяг світової торгівлі за 1994 р. оцінюється у \$22,8 млрд. Обсяг світового експорту за 1995 р. сягає рівня \$24 млрд. (мал. 1), що свідчить про зародження нової тенденції — зростання світових обсягів експорту зброї.

За період 1991—1995 рр. найбільш представницькими імпортерами ОБТ були (табл.1): Туреччина — \$8,1 млрд., Єгипет — \$7,1 млрд., Саудівська Аравія — \$7,1 млрд., Японія — \$6,9 млрд., Греція — \$5,8 млрд., Індія — \$5,2 млрд., Китай — \$4,7 млрд. Ці сім держав закупили біля 40% ОБТ від усього обсягу світового ринку (мал. 2).

Серед регіонів в 1995 році на Південно-Східну Азію припадає 46% загальносвітового імпорту ОБТ. Регіон порівняно з 1994 роком збільшив обсяги своїх закупок зброї на 20%. Цей регіон протягом 1996—2000 рр. збереже позиції щодо обсягів закупок зброї. Тільки 5 країн Південно-Східної Азії (Тайвань, Японія, Південна Корея, Індія і Малайзія) мають намір витратити на закупки ОБТ до \$80 млрд.

Близький і Середній Схід, який протягом тривалого часу посідав перше місце в світі за обсягами імпорту зброї (в 1986 р. частка регіону складала 31%), з об'єктивних причин за підсумками 1995 року акумуляував тільки 23% світового імпорту зброї.

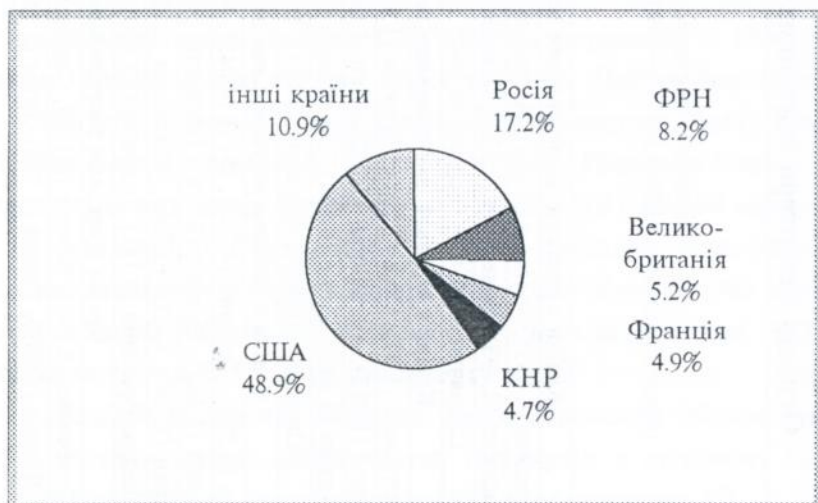
Країни Південної Америки дещо збільшили обсяги імпорту зброї за останні роки, однак частка цих країн у світовому імпорті поки що залишається невисокою і в 1995 р. обмежилася 5%.

Все більшу активність у пошуках постачальників зброї виявляють країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, в якому склався новий баланс сил, тому для нових експортерів, таких як Україна, це може стати хорошою основою для розвитку в регіоні ВТС.

Основні імпортери звичайних озброєнь			Таблиця 1
Диференційовані рівні закупівельного потенціалу країн-імпортерів зброї (% від загального товарообороту ОВТ)	Країни-імпортери зброї (обсяги закупівель зброї в 1991—1995 рр., \$ млрд.)	Загальний обсяг закупівель зброї в 1991—1995 рр., \$ млрд.	Частка ринку, %
	Країни з низьким закупівельним потенціалом		
до 0,5%	Бангладеш (0.651), Болгарія (0.634), Аргентина (0.6), Бахрейн (0.506), Марокко (0.493), Венесуела (0.492), Швеція (0.473), ПАР (0.467), Словаччина (0.464), Бельгія (0.464), Польща (0.462)	5.706	4.73
	Країни з середнім закупівельним потенціалом		
від 0,5% до 1,5%	Португалія (1.87), ОАЕ (1.782), Франція (1.657), Малайзія (1.594), Норвегія (1.262), Афганістан (1.212), Чилі (1.037), Нідерланди (0.961), Алжир (0.959), Сирія (0.908), Швейцарія (0.891), Італія (0.85), Сингапур (0.797), Норвегія (0.775), Бразилія (0.762)	17.317	14.34
	Країни з значним закупівельним потенціалом		
від 1,5 до 3,5%	Ізраїль (4.293), Тайвань (4.228), ФРН (4.045), Республіка Корея (3.776), Кувейт (3.363), Таїланд (3.318), Пакистан (3.212), Канада (2.951), Іран (2.790), США (2.766), Фінляндія (2.209), Іспанія (2.189), Великобританія (2.151), Індонезія (2.120), Австралія (1.928)	45.339	37.55
	Країни з високим закупівельним потенціалом		
від 3,5 %	Туреччина (8.096), Єгипет (7.138), Саудівська Аравія (7.092), Японія (6.882), Греція (5.756), Індія (5.158), Китай (4.747)	44.869	37.16
Інші країни		7.502	6.21
Разом за всіма країнами	<i>Розрахунки проведені за даними SIPRY Yearbook 1996</i>	120.733	100.00



а) імпортери



б) експортери

Мал.2 Представницькі суб'єкти зовнішньої торгівлі озброєнням за період 1991—1995 рр.

Різні країни світу в розглянутих регіонах протягом 1991—1995 рр. дуже нерівномірно витрачали кошти на закупку зброї. У зв'язку з цим з позицій маркетингу, крім з'ясування загальних тенденцій розвитку окремих регіонів, Україну цікавлять насамперед саме ті конкретні країни, з якими можливе встановлення більш тісного ВТС.

На сьогоднішній день Україна з об'єктивних причин не може орієнтувати свій ВПК на ринок найкрупніших споживачів зброї, тому в дисертації була проведена рейтингова оцінка (табл. 2) країн ймовірних партнерів (що визначались методом експертної оцінки) з продукції та послуг військово-технічного призначення. До їх числа увійшли п'ятнадцять держав-покупців озброєння (з числа 50-ти найкрупніших імпортерів світу), що володіють середнім та відносно низьким експортним потенціалом, але мають значну перевагу перед іншими країнами по налагодженості зв'язків з Україною в політичній, економічній та військовій сферах.

Високий експортний потенціал ВПК нашої країни та реальні потреби імпортерів продукції і послуг військового призначення дозволив зробити висновок, що її можливості з виробництва, торгівлі зброєю та надання послуг військового характеру ще недостатньо використовуються. Насамперед це стосується можливостей підприємств ВПК з модернізації озброєння і техніки іноземних держав.

У зв'язку з тим, що економіка України тривалий час перебувала в складі економіки СРСР, вона ще не має достатнього власного досвіду в використанні маркетингових підходів роботи на специфічному ринку озброєння, в створенні правового поля, та державних структур, що забезпечувало б їй чітку роботу механізму регулювання експортно-імпортних операцій з ОВТ, як це практикується в світі. Отже, Україні перш ніж отримувати значні прибутки доведеться спочатку вирішити складний комплекс проблем. Одне з найважливіших місць в цьому комплексі займає питання державного регулювання сферою ВТС із зарубіжними державами.

Таблиця 2

	Рейтингова	оцінка	торгових	партнерів	України	
	з продукції	та послуг	військово-	технічного	характеру	
Країни-імпортери	Ступінь налагодження політичних, економічних та військових контактів	Ємкість ринку імпортера	Моральний та фізичний знос парку ОБТ та потреби в його модернізації	Потреби в технічному обслуговуванні, ремонті та навчанні спеціалістів	Сума значень рейтингових факторів	Загальний рейтинг
Індія	2	2	2	1	7	1
Пакистан	1	4	6	6	17	2—3
Індонезія	3	6	3	5	17	2—3
Сирія	6	9	1	3	19	4
Бразилія	4	10	7	2	23	5
Чилі	8	8	4	4	24	6
Таїланд	9	3	5	10	27	7
Іран	12	5	8	7	32	8
Аргентина	5	12	9	8	34	9
Болгарія	7	11	11	11	40	10
Саудівська Аравія	13	1	15	13	42	11—12
Венесуела	10	13	10	9	42	11—12
ОАЕ	11	7	14	12	44	13—14
Словаччина	7	14	12	11	44	13—14
Польща	7	15	13	11	46	15

В останньому параграфі першої глави пропонується використати досвід США та Росії в державному регулюванні торгівлі озброєнням. При цьому розрізняються комерційні поставки, зарубіжні військові продажі і програми військової допомоги, що здійснюються на міждержавному рівні. Особлива увага приділяється координації зусиль різних міністерств та відомств у сферах розробки, виробництва, зовнішньої торгівлі військово-технічною продукцією.

У другій главі “Організаційно-методичні принципи маркетингових досліджень світового ринку продукції військово-технічного призначення” обґрунтовується необхідність використання і реалізації методології маркетингу при вирішенні завдань ВТС України з метою збільшення обсягів українського експорту продукції та послуг військового характеру. Реалізація методичних основ передбачає проведення не тільки дослідження кон’юнктури сучасного світового ринку, але й оцінки експортного потенціалу ВПК України.

В розробленій методиці вивчення кон’юнктури акцентується увага на особливостях збору, аналізу та узагальнення інформації про стан торгівлі зброєю, яка досить суттєво відрізняється в залежності від джерел, що пов’язано в першу чергу з повнотою врахування різних видів ВТС з зарубіжними країнами (мал. 3), не виключаючи нелегальні форми торгівлі.

Автором визначені основні кон’юнктурутворюючі фактори, що мають місце на ринку ОВТ, запропонована їх узагальнююча класифікація на фактори військово-технічного, економічного та суто військового характеру.

Оцінка власних можливостей суб’єктом ринку є невід’ємною складовою маркетингового підходу. Для проведення оцінки експортного потенціалу країни запропонована методика, яка оснований на тому, що вихідною позицією при визначенні рівня експортного потенціалу підприємства (галузі, країни) є величина виробничого потенціалу. Прийнято, що експортний потенціал є елементом, частиною виробничого потенціалу і в структурному (речовому) відношенні також складається з основних виробничих фондів, трудових та матеріальних ресурсів. При цьому найбільш точно



Мал. 3. Послідовність проходження інформації про обсяги експортно-імпортних операцій з ОВТ

про загальну вартість виробничого потенціалу галузей ВПК (підприємств, об'єднань) можна судити на підставі прямого складання вартості ресурсів, необхідних для нормального функціонування тієї чи іншої господарчої системи:

$$B_{п} = \Phi_{о} + \Phi_{об} + Z_{п} + B_{сх},$$

де $B_{п}$ — розмір виробничого потенціалу галузей ВПК (підприємств), млн. грн.;

$\Phi_{о}$ — середньорічні основні виробничі фонди, млн. грн.;

$\Phi_{об}$ — середньорічні обігові кошти, млн. грн.;

$Z_{п}$ — заробітна плата промислово-виробничого персоналу галузей (підприємств), млн. грн.;

$B_{сх}$ — нарахування на заробітну плату в галузях ВПК, млн. грн.

Для практичної оцінки експортного потенціалу пропонується використати значення загального обсягу виробленої продукції, яка може бути експортована за кордон. У цьому випадку термін експортний потенціал близький за своїм змістом до поняття виробничої потужності, під якою розуміють максимально можливий обсяг всієї виробленої продукції за певний період часу при повному використанні устаткування, робочої сили та матеріалів. Тоді розрахунок максимального експортного потенціалу ($Q_{ЕП}^M$), можна виконувати за формулою:

$$Q_{ЕП}^M = (Q_{ТП}^{\phi} + Q_{ТП}^{\phi} (0,98 - K_{ВП}^{\phi})) * K_1 * K_2,$$

де $Q_{ТП}^{\phi}$ — вартість фактично виробленої товарної продукції, млрд. грн.;

$K_{ВП}^{\phi}$ — коефіцієнт використання виробничої потужності галузі;

K_1 — коефіцієнт експортної спеціалізації галузі;

K_2 — коефіцієнт відповідності продукції світовому технічному рівню.

Запропонована автором методика використана в науково-дослідній роботі по темі “Дослідження експортного потенціалу України у галузі експорту озброєнь та військової техніки, тенденції та перспективи розвитку” і пройшла практичну апробацію в МЗЕЗторзі.

Особливістю маркетингу продукції військово-технічного призначення є необхідність вибору прийняттого механізму державного регулювання експортно-імпортних операцій. Ретельний перегляд існуючої організації державного регулювання ВТС України показав, що вона значно відстала в цьому питанні від своїх сусідів як на Сході так і на Заході. В останньому параграфі другої глави автором запронований власний підхід до реорганізації сфери ВТС. Серцевиною підходу стали рекомендації по створенню органів розвиваючої та контролюючої гілок державного регулювання ВТС (постійна боротьба цих гілок має народжувати оптимальні для держави рішення) та чітке розподілення обов'язків між всіма суб'єктами і учасниками ВТС.

Запропонована автором реорганізація сфери управління ВТС підкріплена розробленим у третій главі “Шляхи інтенсифікації українського експорту продукції військово-технічного призначення” проектом Положення про ВТС України. У главі також проведені маркетингові дослідження, які визначили перспективні для України ринки та напрямки в сфері ВТС.

Аналіз іноземного та вітчизняного законодавства сфери ВТС, проведений за участю автора дисертаційної роботи на замовлення Управління ВТС МЗЕЗТоргу та оцінка реального стану справ, що склався при виконанні функцій ВТС України з зарубіжними країнами різними міністерствами та відомствами дозволив виробити власне визначення ВТС, його ключові цілі, функції та порядок взаємодії державних структур України, закласти основи державного регулювання експорту і імпорту озброєння, військової техніки,

сировини, матеріалів, обладнання, технологій і послуг подвійного призначення. Проект про ВТС України прийнятий для впровадження МЗЕЗТоргом.

Під час проведення загального дослідження кон'юнктури різних сегментів світового ринку озброєння (згідно з розробленою в другій главі методикою) та враховуючи можливості ВПК України автор роботи прийшов до висновку, що для нашої країни вирішення задачі інтенсифікації експорту продукції військово-технічного призначення лежить не тільки і не стільки в площині чистого продажу ОВТ їх крупним імпортерам. Багато більш привабливим і реальним виглядає перспектива налагодження довгострокового ВТС з регіонами і країнами, які хоч тепер ще й не мають значних можливостей із закупівлі нового озброєння, зате володіють значним потенціалом зростання таких закупівель в близькому майбутньому. До таких регіонів після детального дослідження віднесені країни Латинської Америки, зокрема Бразилія, Аргентина, Чилі, Венесуела. Обсяги цього активно зростаючого сегменту світового ринку оцінюються в \$500—700 млн. на рік. тільки з основних груп звичайних озброєнь. Матеріали, підготовлені за участю автора дисертації по даному регіону відображені в науково-дослідній роботі, виконаній в Українській академії зовнішньої торгівлі, по темі: “Обґрунтування основних напрямків та режиму військово-технічного співробітництва України із зарубіжними країнами”, використані МЗЕЗТоргом при підготовці регіональних програм по ВТС.

До основних перспективних напрямків ВТС України віднесені: створення спільних підприємств, які випускають військову продукцію, надання послуг військово-технічного призначення. Останні включають у себе модернізацію раніше поставленої зброї радянського та зарубіжного виробництва, підготовку військових кадрів, сервісне обслуговування зразків озброєння, організацію та проведення навчань і дослідних стрільбищ, будівництво об'єктів військової інфраструктури, проектування та розробку засобів технічної діагностики, тренажерів і таке інше.

Підсумком проведених досліджень стали наступні результати:

— обґрунтована необхідність проведення маркетингових досліджень продукції військово-технічного призначення та постійного моніторингу як кон'юнктури світового ринку, так і власних експортних можливостей України;

— вивчені особливості та тенденції сучасної торгівлі ОВТ та маркетингової політики країн-учасників ВТС, проведені дослідження кон'юнктури світового ринку продукції та послуг військового призначення;

— розроблені організаційно-методичні основи маркетингових досліджень ринків військової продукції;

— запропоновані перспективні напрямки та країни-партнери з торгівлі озброєнням, військовою технікою та послугами;

— розроблені конкретні практичні рекомендації із вдосконалення державного регулювання експорту ОВТ.

Впровадження отриманих результатів в практиці роботи суб'єктів та учасників ВТС з зарубіжними партнерами буде сприяти значному підвищенню ефективності експорту продукції військово-технічного призначення і реальному збільшенню валютних надходжень в економіку України.

ОСНОВНІ ПУБЛІКАЦІЇ ПО ТЕМІ ДИСЕРТАЦІЇ

1. СЛЕДЗЬ С. Активізація експорту. — //Молодь України, №125, 29 грудня 1994 р., С. 1, 0,15 д.а.
2. SLEDZ S., SAFIULIN Y., RADCHENKO K. Preaching to the converted. — //Eastern Economist, №47, 1995, С.1, 2, 20, 0,15 д.а.
3. SLEDZ S., RADCHENKO K., SAFIULIN Y. Military Conversion. — //Eastern Economist, №48, С.7, №49, С.9, 10, №50, С.7, 8, №51, С.11, 1995, 0,6 д.а.
4. RADCHENKO K., SAFIULIN Y., SLEDZ S. Bang! Bang! You're Rich! — //Eastern Economist, №3, С.7, 8, №5, С.16, 17, №6, С.7, 19, №8, С.7, 20, №12, С.9, 10, 1996, 0,5 д.а.
5. САФИУЛИН Ю., СЛЕДЗЬ С. Украина и мировой рынок вооружения и военной техники — //Финансовая Украина, №34, 27 августа 1996 г., С.38—40, 0,95 д.а.
6. СЛЕДЗЬ С. Импортёры вооружения и военной техники. //Финансовая Украина, №47, 26 ноября 1996 г., С.38, 39, 0,75 д.а.
7. SLEDZ S. Arms And The Cach. Ukraine's military export potential.— //Eastern Economist, №52, С.9, 1997, 0,25 д.а.
8. СЛЕДЗЬ С. Ринок зброї: від мільйонів до мільярдів //Урядовий кур'єр, №77—78, 26 квітня 1997 р., С.8, 0,3 д.а.
9. СЛЕДЗЬ С.В. Торговельні пріоритети України на світовому ринку продукції військово-технічного призначення. //Зовнішня торгівля України: проблеми та перспективи. Збірник наукових праць наукових співробітників, аспірантів та здобувачів академії. — К.: УАЗТ, 1997р., 0,5 д.а.

АНОТАЦІЯ

Следзь С.В. "Маркетинг світового ринку продукції військово-технічного призначення". Дисертація в вигляді рукопису на здобуття вченого ступеня кандидата економічних наук по спеціальності 08.06.03. — "Маркетинг". Українська академія зовнішньої торгівлі. Київ, 1997.

Захищається дисертаційна робота, яка містить дослідження сутності та змісту маркетингової політики військово-технічного співробітництва країн-суб'єктів світового ринку продукції військово-технічного призначення. В роботі розроблено методико-організаційний апарат концептуальних маркетингових підходів для вдосконалення військово-технічного співробітництва України.

АННОТАЦИЯ

Следзь С.В. "Маркетинг мирового рынка продукции военного-технического назначения". Диссертация в виде рукописи на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.06.03. — "Маркетинг". Украинская академия внешней торговли. Киев, 1997.

Защищается диссертационная работа, которая содержит исследования сущности и содержания маркетинговой политики военно-технического сотрудничества стран-субъектов мирового рынка продукции военного-технического назначения. В работе разработан методико-организационный аппарат концептуальных маркетинговых подходов для усовершенствования военно-технического сотрудничества Украины.

SUMMARY

Sledz S.V. Marketing of the world market of military production. Dissertation in a kind of manuscript seeking after the degree of the candidate of economic science. Speciality 08.06.03 — Marketing.

The dissertation thesis under defending contains theoretical research essence and contents of marketing politics of the military and technics collaboration of the states that participates in the world market of military production. The thesis elaborates methodical apparatus of conception marketing approaches for the improvement of military and technics collaboration of Ukraine.

Ключові слова: військово-технічне співробітництво, озброєння, військова техніка, державне регулювання, експорт, кон'юнктура ринку зброї, зовнішня торгівля.

435452

AB 37 776
AB 37.776