

Ю.Н.Макаров, доктор экономических наук

М.П.Симонов

Е.Ю.Хрусталеv, доктор экономических наук, профессор

## Особенности реализации государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе и в сфере военной безопасности<sup>1</sup>

*В рамках статьи исследуются особенности организационно-экономического взаимодействия государства и бизнеса в оборонной промышленности, позволяющие существенно повысить военную безопасность государства. Для методологического обоснования и создания эффективных механизмов партнерства анализируется и обобщается опыт, накопленный в экономиках ряда развитых стран. Полученные результаты будут полезны органам государственной власти, ответственным за развитие оборонно-промышленного комплекса и за состояние военной безопасности страны, а также частным компаниям, желающим с выгодой для себя принять участие в реализации крупных инновационных оборонно-ориентированных проектов.*

### Введение

В современных экономических системах произошли коренные изменения в методах, используемых государством для решения текущих проблем. Государственное регулирование и рыночная политика государства получают новые стимулы в результате кооперации деятельности государственных институтов и частного бизнеса в виде государственно-частного партнерства (ГЧП). В оборонной промышленности такое партнерство особенно выгодно благодаря повышению активности и уровня инвестиций частного бизнеса в инновационные виды деятельности и технологии, отвечающие критерию «стоимость – эффективность» и стимулирующие разработку программ создания вооружения.

Сокращение расходов государства на оборонные нужды и другие затраты может стать благоприятной возможностью для расширения участия коммерческого сектора в реализации военных программ с использованием механизма государственно-частного партнерства [1, 8, 14]. Кроме того, ограничен-

ность государственных бюджетов в сочетании с все увеличивающимися социальными обязательствами государства обуславливают низкий рост, а в отдельных случаях – даже сокращение бюджетных расходов на содержание и поддержку государственных оборонных предприятий и инфраструктуры. Одним из решений этой проблемы является расширение организационно-управленческой системы по привлечению ресурсов частного сектора в интересах эксплуатации таких объектов, получившей название «государственно-частное партнерство» (Public-Private-Partnership).

Государственно-частное партнерство формируется в виде системы отношений субъектов предпринимательской деятельности в определенной институциональной среде и распространяется на широкий спектр отраслей и видов производства товаров и услуг [2, 3, 5, 6, 10, 11, 13].

### Особенности государственно-частного партнерства в оборонной промышленности

ГЧП характеризуется долгосрочным взаимодействием бизнеса и государства с целью

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-00604-а).

совместной производственной деятельности с использованием материальных и/или финансовых ресурсов, предоставляемых органами государственной власти, и управленческих навыков, опыта, технологий и ресурсов, имеющих в частных зарубежных или национальных предприятиях.

Принципиальные перемены конкурентной позиции на внутреннем и мировом рынках, обеспечение прогрессивного и устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса (ОПК) предусматривается реализовать в рамках активного взаимодействия государства и бизнеса, заинтересованного в инновационном росте отечественной промышленности [21, 22].

В рамках ГЧП появляются новые мотивации и возможности по отношению к прогрессивному сценарию развития ОПК, осуществляемому при государственном управлении и бюджетном финансировании. Государство концентрирует ресурсы на определенных приоритетных проектах, а также поддерживает на высокотехнологичных рынках отечественных производителей. Частные российские собственники используют новые технологии управления коммерческими проектами в сфере военного и гражданского производства, приносят инвестиции, а иностранные коллеги – современные механизмы менеджмента, содействие в завоевании зарубежных рынков, финансовые ресурсы. Все перечисленные процессы реализуются с учетом соблюдения интересов государства и обеспечения его национальной безопасности.

Ключевым фактором для развития ГЧП в сфере ОПК является мотивация бизнеса на вкладывание средств в проведение исследований и разработок, а также реализацию проектов, создание стимулов у государственных организаций к поиску путей партнерства с частным сектором экономики [18, 19].

К важнейшим механизмам и методам привлечения бизнеса к долгосрочному взаимодействию с государством на общесистемном уровне следует отнести:

- определение наиболее значимых государственных приоритетов, которые позволяют стране за счет имеющихся объективных преимуществ или научно-технологических заделов повышать свою конкурентоспособность или оказывать влияние на инновационное развитие в глобализирующемся мире;
- разработка и практическая реализация процедур определения приоритетов наукоемких технологий и производств, ранжирования инвестиционных и инновационных проектов и программ федерального, регионального и муниципального уровней;
- формирование государственной технологической стратегии с учетом интересов частного сектора экономики, который наиболее оперативно реагирует на рыночные сигналы и способен обеспечить на них адекватную реакцию;
- закрепление за государством ответственности за разработку долгосрочных и среднесрочных программ научно-технического и технологического развития тех областей экономики, которые через 15-20 лет будут определять потребности мирового рынка наукоемкой и высокотехнологичной продукции, стимулировать частный и государственный спрос на инновационную модернизацию, способствовать и поддерживать усилия министерств, ведомств и частных корпораций по ее осуществлению;
- ускорение темпов реструктуризации предприятий оборонной промышленности в самостоятельные и самодостаточные консорциумы и компании федерального и регионального уровня;
- облегчение доступа для компаний национальной оборонной промышленности к зарубежным технологиям и изделиям в целях адаптации их к российским условиям;
- разработка, обоснование и принятие сбалансированных мер, направленных на налоговое стимулирование научно-технической, технологической и инновационной деятельности;

- создание государством специальных инфраструктурных подразделений, обеспечивающих частный сектор необходимыми ресурсами, позволяющими повышать свою конкурентоспособность на внутреннем и международном рынках;
- совершенствование и упрощение механизмов долевого бюджетного финансирования НИОКР, инвестиционных и инновационных проектов, кредитования экспорта и импорта высокотехнологичной продукции;
- решение проблем по страхованию потенциальных рисков и ответственности сторон;
- с учетом потребностей и интересов работодателей разработка образовательных стандартов и построение организационных механизмов конкурсного размещения и реализации государственного заказа на качественную подготовку научно-исследовательских, инженерно-технических и рабочих кадров;
- активное содействие становлению и развитию негосударственных научных организаций и корпоративной фундаментальной и прикладной науки;
- совершенствование и создание новых механизмов формирования партнерских отношений, способствующих организации и реализации международных высокорисковых проектов, расширение и стимулирование участия отечественных предприятий в международной производственной кооперации по выпуску наукоемкой и высокотехнологичной инновационной продукции с учетом существующего в мировой экономике разделения труда, в том числе в космонавтике, авиа- и судостроении, освоении природных ресурсов, атомной энергетике и т. д.;
- более эффективное использование существующей системы государственных научно-технологических фондов четко определенными задачами и инвестиционными декларациями, а также создание их новых разновидностей;
- приобретение государством зарубежных активов;
- прямые государственные инвестиции в национальные компании и корпорации.  
В дополнение к отмеченным выше механизмам и методам общесистемного характера к предприятиям и организациям оборонной промышленности следует также отнести следующие мероприятия государства по становлению и развитию ГЧП:
- внедрение и широкое использование системы соинвестирования крупных инвестиционных и инновационных проектов, которые имеют особую государственную значимость, в частности, в сфере военно-технического сотрудничества, организованного на принципах ГЧП;
- применение механизмов государственных гарантий и субсидий по процентным ставкам, предоставляемых организациям оборонной промышленности в получении займов, кредитов и т. д. на выгодных условиях для проведения модернизации и диверсификации производства;
- развитие и практическое использование системы лизинга современного технологического оборудования, а также наукоемкой и высокотехнологичной продукции организаций и предприятий оборонной промышленности;
- расширение участия предприятий оборонной промышленности в реализации национальных проектов;
- активизация деятельности саморегулирующихся организаций;
- активизация работ по созданию положительного имиджа организаций и предприятий оборонной промышленности с использованием, в том числе, политико-дипломатических методов поддержки;
- создание благоприятных условий для организации взаимовыгодного и равноправного сотрудничества в социально-экономической сфере как на российской территории, так и в зарубежных странах, предусматривая при этом установление адекватных

торговых и инвестиционных режимов, устранение барьеров различного вида для продвижения отечественной инновационной продукции на зарубежные рынки, ликвидацию необоснованных ограничений на доставку и продажу на них высокотехнологичных наукоемких товаров и услуг, а также современных технологий.

При этом следует отметить, что для решения перечисленных проблем необходимо создать соответствующее правовое обеспечение.

Таким образом, устойчивое развитие российского оборонно-промышленного комплекса возможно лишь при взаимовыгодном взаимодействии заинтересованного в инноваци-

онном росте отечественной промышленности бизнеса и государства.

### Государственно-частное партнерство в секторе производства боеприпасов военной промышленности США

Очень часто партнерство государства и частного сектора представляет собой институциональный и организационный альянс между властью и частным бизнесом в целях сохранения госпредприятий, имеющих стратегическое значение. В этом отношении интересен опыт США по сохранению производственной инфраструктуры боеприпасной промышленности [23].



Рисунок 1 – Структура боеприпасной промышленности США по категории собственности

С завершением холодной войны большинство государственных предприятий оборонной промышленности США заняли второстепенные позиции и, в основном, выполняют задачи пополнения складских запасов, а также сохранения резервных (мобилизационных) производственных мощностей по ускоренному воспроизводству некоторых видов вооружений.

Так, министерство обороны США, на чьем балансе находятся государственные заводы и арсеналы боеприпасов, в конце прошлого века передало большую их часть под управление частным подрядчикам, образовав тем самым группу так называемых «квазигосударственных<sup>1</sup>» (*quasi-public*) поставщиков. Только в 1978 г. в рамках ГЧП были заключены

1 Государственные предприятия с привлечением частного подрядчика в качестве управляющей структуры.

контракты с частным бизнесом на управление 28 госпредприятиями из 34 существующих.

В итоге, сложившаяся к началу 1990-х годов и существующая в настоящее время боеприпасная отрасль США по американской терминологии подразделяется на две категории: «органическую» (*organic*) и «коммерческую» (*commercial*). Первую группу составляют чисто государственные (*Government Owned/Government Operated – GOGO*) заводы, арсеналы и базы (склады) хранения и «квазигосударственные» (*Government Owned/Contractor Operated – GOCO*) предприятия (рисунок 1). Вторая категория (*Commercially Owned/Commercially Operated – COCO*) представлена коммерческими генеральными подрядчиками (частные производители готовой к применению продукции) и значительным числом субподрядчиков (поставщики комплектующих

для государственных и частных производителей конечных изделий).

Необходимо отметить, что число предприятий боеприпасной промышленности постоянно сокращается. Так, если в 1978 г. их насчитывалось более 300, то в 2005 г. в отрасли было только 79 предприятий, в том числе 4 чисто государственных предприятия, 6 госпредприятий под управлением частных

компаний и 69 частных компаний. Этот процесс продолжается. Принятая в 2005 г. программа по репрофилированию и закрытию военных баз (*Base Realignment and Closure – BRAC*) предусматривала закрытие к концу 2011 г. четырех заводов (рисунок 2) и проведение широкомасштабной модернизации оставшихся предприятий.

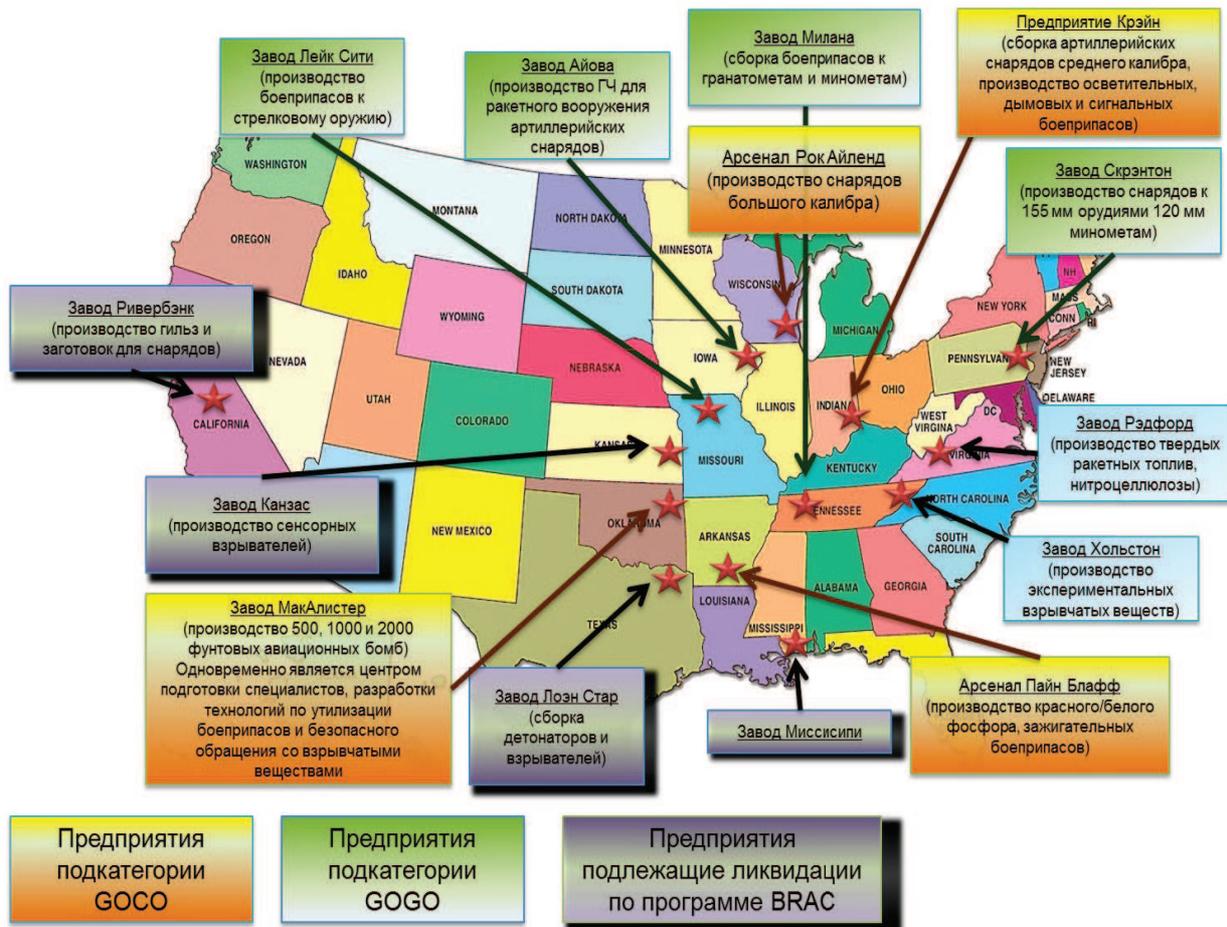


Рисунок 2 – Предприятия «боеприпасного» сектора промышленности США, входящие в категорию «органические» по состоянию на 2010 год

К началу XXI века боеприпасная отрасль промышленности США оказалась практически парализованной. Доходность предприятий сократилась почти на 80%. Реальная ситуация в отрасли свидетельствует о том, что даже использование тактики ГЧП не может спасти ее от дальнейшего падения производства. Сокращение объемов закупок и соответствующего финансирования ведут к дальнейшему сужению конкурентной среды. В настоящее время, по оценкам американских экспертов,

около 25% критически важных для ВС США номенклатурных позиций производится монопольными частными производителями, что не способствует снижению цены на конечную продукцию.

Министерство обороны США проводит курс на модернизацию и реструктуризацию «органического» сегмента боеприпасной промышленности. Общий объем госинвестиций до 2015 г. оценивается в размере около 2,0 млрд. долл. Однако, по оценкам амери-

канских экспертов, на долю государственных заводов и арсеналов приходилось в разные годы от 5% до 25% ассигнований, выделяемых МО США на закупки боеприпасов. Таким образом, военное ведомство США в большей степени полагается на частные компании, чем на предприятия, находящиеся под его юрисдикцией, что создает существенный дисбаланс в финансировании «органических» и «коммерческих» предприятий.

### Частные военные компании как одно из направлений ГЧП

Мировой опыт свидетельствует, что частные компании охотно участвуют в проектах ГЧП, при этом многие из них в качестве частных военных компаний (*Private Military Company*) активно участвуют в решении военных задач и задач обеспечения военных операций наряду с контингентами национальных государственных вооруженных сил [4, 9, 12, 15-17, 20].

Частные военные компании (ЧВК) могут быть как небольшими компаниями, так и крупными корпорациями коммерческого типа, предлагающие специализированные и консультационные услуги, позволяющие решать комплекс задач в условиях конфликтов и войн. Первые ЧВК появились в период Второй мировой войны. Реорганизации, произошедшие во многих армиях развитых стран с момента завершения «холодной» войны, стимулировали быстрое увеличение как количества ЧВК, так и расширения сферы услуг, предлагаемых ими. Сейчас существует более 3 тыс. таких компаний, предлагающих свои услуги в более чем 100 странах мира.

Существующая классификация рассматривает следующие виды частных военных компаний.

*Компании военных услуг (military provider companies)* оказывают заказчикам тактико-техническую поддержку в ходе реальных боевых операций, непосредственно участвуя в проведении боевых действий. Такие компании часто обвиняются в наемничестве, поскольку клиентские заказы, как правило, вы-

полняются с использованием агрессивных методов.

*Военные консалтинговые компании (military consulting companies)* способны выполнять следующие виды услуг: реформирование и модернизацию вооруженных сил страны-клиента, стратегическое оборонное планирование, непосредственную армейскую подготовку войсковых подразделений.

*Компании военной логистики (military support companies)* предназначены для осуществления тылового обеспечения и снабжения войск, для строительства объектов военного назначения, обслуживания армейских систем связи, компьютерных систем, современных вооружений и военной техники.

В категорию *частных охранных компаний (private security companies)* включаются охранные компании, действующие в зонах активных боевых действий, осуществляя, как правило, защитные (но не наступательные) функции. Однако когда эти компании выполняют свои функции в ходе вооруженных конфликтов, отличить охрану от боевых действий становится достаточно сложно. Так, при защите нефтепровода охранные компании могут осуществлять боевые операции, сражаясь с местными террористами. Например, в Ираке между охранными и компаниями военных услуг никаких различий практически не было, поскольку все работающие там компании оказались на линии фронта.

В настоящее время существует достаточно обширный рынок услуг, оказываемых ЧВК. Они проводят набор и начальную подготовку личного состава для контингентов полицейских международных миссий и оперативное управление ими, охрану аэропортов, нефтяных полей и трубопроводов, энергетических систем, посольств, сопровождение конвоев ООН, обучение армий Саудовской Аравии (*Vinnell Corporation*) и Ирака (*Military Professional Resources Inc.*), контроль тюрем в Афганистане и Ираке, предоставляют военных переводчиков, выполняют разминирование обширных минных полей и нейтрализацию

невзорвавшихся боеприпасов, противопожарную защиту, тыловое снабжение войск, авиаразведку, защиту кораблей от пиратов и другие задачи.

Среди наиболее успешных и крупных компаний на рынке предоставления военных услуг является американская компания *MPRI (Military Professional Resources Inc.)*. Компания на вполне коммерческих началах осуществляет подбор и закупку современного вооружения, разрабатывает военные концепции и доктрины, решает стратегические и оперативные проблемы, организует проведение гуманитарных операций и военных учений, дает консультации по вопросам развития и реформирования вооруженных сил и методам управления ими, обосновывает механизмы применения сил быстрого развертывания и реагирования, предоставляет услуги по ведению информационной и электронных войн, ведению разведки и сбору информации. В *MPRI* за помощью обращаются правительства США и ряда зарубежных стран, при этом компания действует в тесном взаимодействии с государственным департаментом, ЦРУ и минобороны США, а также в соответствии с мандатом ООН.

Необходимо отметить, что многие частные военные компании превратились в широко разветвленные холдинги. Их суммарный ежегодный доход по оценкам аналитиков в 2012 г. составил более 100,0 млрд. долл. В ближайшие годы, по прогнозам специалистов, эта сумма возрастет в два раза. Между ЧВК усиливается конкурентная борьба, поэтому наиболее успешно и стабильно работают те из них, которые были приобретены крупными корпорациями, работающими в сфере оборонной индустрии. Например, ЧВК *MPRI* входит в состав американского концерна *Lockheed Martin*, производящего современные вооружения и военную технику.

По данным Центра стратегических и международных исследований (США), за последние несколько лет наиболее быстро растущим сегментом использования ЧВК был сектор

предоставления профессиональных и административно-управленческих услуг (рост на 9,2%), а также сектор информационных и коммуникационных услуг, объем которых вырос на 7,7%.

При этом в течение последних 5 лет сектор профессиональных и административно-управленческих услуг сохранял среднегодовые темпы роста около 9%, а в секторе информационных и коммуникационных услуг среднегодовой темп роста был только около 1%. Сектор ЧВК, предоставляющих услуги по обслуживанию техники и оборудования, получивший особенно быстрое развитие в связи с операциями войск США в Ираке и Афганистане, также в течение последних 5 лет имел достаточно высокий среднегодовой темп роста – 8,8%, хотя средние показатели за 15 лет составляют всего 4,5%.

Расширению сферы использования ЧВК способствуют и процессы аутсорсинга. Аутсорсинг – это процедура передачи организацией некоторых производственных функций или бизнес-процессов для выполнения их в другой компании, которая специализируется в данной области [7]. Аутсорсинг предназначен для повышения эффективности и конкурентоспособности в соответствующей производственной сфере. ЧВК осуществляют такие охранные и военные функции, которые напрямую не связаны с участием в боевых операциях.

Целесообразность аутсорсинга в военной сфере обосновывается их инициаторами необходимостью повышения качества и экономической эффективности оказываемых услуг. В связи с закрытостью финансовой информации это предположение не подтверждено реальными данными и фактически не подтверждено, но тем не менее считается, что в некоторых случаях с экономической точки зрения использование ЧВК более эффективно по сравнению с регулярными воинскими частями и подразделениями. Аргументы в пользу этого факта можно сформулировать следующим образом:

- частные компании способны нанимать сотрудников, зарплата которых заметно ниже, чем у таких же специалистов, проходящих службу в регулярных войсках;
- правительственным органам нет необходимости осуществлять дополнительные выплаты сотрудникам ЧВК (как, например, пенсионное обеспечение, проживание, охрана здоровья и др.), которые обычно предусматриваются в контрактах государственных военнослужащих;
- подобные компании способны быстро повысить свой боевой потенциал, не тратя при этом дополнительных финансовых средств на длительное поддержание повышенной боевой готовности или оперативное прекращение военного присутствия;
- реализуя ряд вспомогательных (не боевых) функций, ЧВК дают возможность национальным вооруженным силам эффективно решать главные и первостепенные задачи.

Появлению ЧВК на международных рынках в значительной степени способствовала глобализация социально-экономических процессов. Быстрый и активный информационный обмен, исчезновение препятствий, создаваемых существованием государственных границ, и некоторые другие последствия глобализации на фоне обострения потребностей в военных и охранных услугах во многих регионах мира создали условия для наиболее конкурентоспособных компаний по проникновению на зарубежные рынки.

Некоторые эксперты считают, что ЧВК могут быть использованы для нужд некоторых международных организаций и, в частности, ООН, поскольку размещение их подразделений на территории государств не вызывает такого же сильного политического напряжения, как дислокация национальных воинских формирований, действующих под эгидой указанных организаций.

Свое влияние на развитие ЧВК оказал и геоэкономический фактор, проявившийся в конкурентной борьбе за разработку и использование природных ресурсов, а также за за-

хват возникающих торговых ниш глобализирующего мирового хозяйства. Развитые государства, во-первых, стремятся держать богатые ресурсами территории под своим управлением и, во-вторых, иногда не выгодно осуществлять такую политико-экономическую экспансию открыто и явно с позиций конкретного государства. В этом случае удобен инструмент ЧВК. Так, по мнению некоторых независимых экспертов, проблемы в суданской провинции Дарфур появились, когда там были открыты огромные запасы нефти. Западные страны, используя ЧВК, привели к власти сепаратистов, в надежде получить от них в качестве благодарности разрешение на освоение новых природных богатств.

Следует также отметить и геополитический фактор, влияющий на развитие частных военных компаний. Ряд стран пытается с помощью ЧВК усилить свое присутствие и влияние в некоторых регионах планеты. Так, например, большинство работающих в Ираке ЧВК имеют американское происхождение. В Грузии наряду с уже упоминавшейся ЧВК *MPR/* консультации МО и объединенного штаба ВС Грузии осуществляла американская ЧВК *Cubic Application International*. В разработке операции по захвату Южной Осетии принимала участие израильская компания *Defensive Shield*, а также ряд ЧВК из США и Великобритании.

На рост числа ЧВК оказала влияние и политика государств, предпочитающих направлять в опасные регионы не регулярные войска, а «коммерческих добровольцев». Так, например, хотя в Афганистане боевые потери военнослужащих международной коалиции по сравнению с Ираком гораздо ниже, тем не менее, они все же ведут к снижению боевого духа войск и критике руководства внутри страны. Потери же ЧВК не афишируются, да и семьи погибших не получают должной компенсации, особенно если «контрактник» был завербован в третьей стране.

В целом, боевые действия в Ираке и Афганистане способствовали росту числа компа-

ний, получавших контракты напрямую от министерств и ведомств США и Великобритании, подразделений ООН, Всемирной организации здравоохранения (*World Health Organization*). Наряду с этим контракты с ЧВК заключались новыми правительствами Афганистана и Ирака. Нередко крупные ЧВК прибегали к использованию услуг других таких же компаний на подрядной основе.

В 2011 г. после падения правительства М.Каддафи в Ливии правительство США направило в страну несколько десятков частных компаний для поиска и уничтожения переносных зенитных ракетных комплексов (ПЗРК), расхищенных со складов вооружения. К началу октября на территории Ливии уже действовало 14 таких компаний, в том числе 9 групп возглавляли американские военные специалисты. Для финансирования этой деятельности правительством США первоначально было выделено 3,0 млн. долл., впоследствии эта сумма была увеличена до 13,0 млн. долл.

Необходимо отметить, что руководители государства могут обходить ограничения на применение ЧВК, накладываемые существующими контрольными механизмами контроля (например, законодательно утвержденную величину численности военнослужащих и воинского персонала, которых можно отправлять за рубеж). Так, правительство США регулярно предпринимает активные шаги по защите своих граждан даже тогда, когда они, отстаивая американские государственные интересы и ценности, нарушают многие международные соглашения. Кроме того, законодательство многих стран не обязывает ЧВК отчитываться о статьях расходов и масштабах деятельности. Сотрудники таких компаний в некоторых отдельных случаях могут не подчиняться требованиям воинской дисциплины и не обязаны вести боевые действия в соответствии с существующими законами и другими правовыми актами о вооруженных конфликтах. Более того, ЧВК в зависимости от обстоятельств могут внезапно прекращать вы-

полнение своей деятельности, что при нарушении ими упомянутых законов затрудняет нахождение места нахождения их персонала.

На рост количества ЧВК оказывает и проводимая во многих странах мира военная реформа. Сокращение армий в странах НАТО и бывшего Варшавского блока породило огромный рынок безработных военспецов, которые нашли свое место в ЧВК. Кроме того, среди руководства ЧВК оказалось множество бывших высокопоставленных государственных служащих в сфере обороны и безопасности, что способствует укреплению взаимосвязи государства и ЧВК. Военные компании нанимают бывших высоких правительственных чиновников и генералов, чтобы добиваться госконтрактов и активного лоббирования своих интересов в государственных органах власти. Так, бывший директор ЦРУ Дж.Тенет работает сразу в четырех ЧВК, связанных с разведывательной деятельностью.

Одной из причин роста количества ЧВК, предоставляющих военные услуги, стало существенное повышение технологического уровня вооруженных сил США и их союзников по НАТО. Для обслуживания новых систем вооружений выгоднее использовать специалистов ЧВК, поскольку в ряде наукоемких и высокотехнологичных областей вооруженные силы не могут подготовить специалистов соответствующей квалификации или предоставить им адекватные карьерные перспективы.

Во многих странах, в которых созданы и функционируют ЧВК, законодательство и нормативно-правовая база, регулирующие их деятельность, требуют доработки, особенно относительно действий компаний за рубежом в связи с недостаточным контролем за ними. Для решения этой проблемы предлагаются различные подходы, в том числе полное запрещение определенных видов деятельности, однако государства не могут полностью отказываться от некоторых услуг ЧВК. В числе предложений – создание международного органа, регулирующего деятельность ЧВК. Ряд проектов подразумевает создание конвенции,

в которой будут определены минимальные требования к контролю и надзору за деятельностью ЧВК, в том числе:

- систему лицензирования с конкретным перечнем услуг, предоставляемых компанией;
- требования обязательной регистрации всех поступающих заказов и всех сотрудников, которые работают в ЧВК;
- необходимые требования к корпоративной структуре, к лицензированию при наборе персонала, к компетенции руководящего состава и его отношению к законам о военных конфликтах и соблюдении прав человека;
- независимый и (или) парламентский контроль за видами и качеством деятельности ЧВК.

Закрепление таких требований законодательно позволит властям регулировать деятельность ЧВК, а также адаптировать некоторые сферы их деятельности к местным условиям и избежать сложности при заключении международных соглашений с отдельными частными компаниями. Эти и другие меры по саморегулированию деятельности ЧВК, а также добровольное следование ими требованиям кодекса поведения, предложенного всем коммерческим предприятиям Международной ассоциацией миротворческих операций, позволят осуществлять над этими организациями действенный контроль.

В целом, государство видит в ЧВК эффективного менеджера, дополнительные ресурсы и рассчитывает на извлечение выгоды из их деятельности. Партнерство с частным бизнесом, как правило, позволяет не только привлечь дополнительное финансирование, компенсирующее бюджетную нагрузку, но и использовать более действенную и гибкую (по сравнению с традиционной бюрократией) систему управления проектами, повышающую эффективность военного бюджета государства.

Таким образом, сокращение расходов государства на оборонные нужды и других за-

трат может стать благоприятной возможностью для расширения участия коммерческого сектора в реализации программ с использованием механизма ГЧП. Так, закрытие государственной программы США TSAT в некоторой степени выгодно для коммерческих поставщиков услуг, уже удовлетворяющих до 80% потребностей военного сектора в системах связи. Эта тенденция, по-видимому, сохранится как для государственного сектора (закупка спутниковых каналов по низким и конкурентоспособным ценам), так и для коммерческих поставщиков услуг спутников связи (удовлетворение потребностей в связи военного и гражданского сегментов в ходе приобретения услуг на коммерческом рынке).

### **Заключение**

Мотивация участия в партнерстве частного сектора экономики обусловлена и новыми возможностями для развития инновационного бизнеса. Однако частные компании могут также присоединиться к ГЧП и с более специфическими мотивациями, в частности, для обеспечения доступа к результатам исследований и разработок государственного сектора, доступа к государственной инфраструктуре, а также информации и высокотехнологичному оборудованию.

Заинтересованность государства в ГЧП связана с тем, что, во-первых, оно перекладывает на бизнес бремя расходов по поддержанию жизнеспособности своего имущества в интересах повышения эффективности его функционирования. Во-вторых, посредством ГЧП государство отказывается от неэффективных форм ведения хозяйства, освобождается от ряда экономических функций (строительства, эксплуатации, ремонта и пр.), которые частными компаниями выполняются более качественно. В-третьих, прибегнув к ГЧП, государство отчасти смягчает остроту социально-экономических проблем в обществе.

Бизнес, идя на хозяйственное сотрудничество с государством, рассчитывает на поддержку за счет административных, матери-

альных, финансовых, природных ресурсов государства, видя в государственных органах власти стабильного, надежного, ответственного и взаимовыгодного партнера. При этом частный бизнес берет на себя основной коммерческий риск работы на рынке и, как правило, имеет наибольшую часть прибыли. Он получает для себя определенный набор гарантий, преференций и надеется снять многие барьеры, препятствующие его развитию.

Формы ГЧП могут быть самыми разнообразными. В отечественной и зарубежной экономической литературе можно найти множество классификаций разновидностей, форм, типов и видов партнерства государства и бизнеса в хозяйственной сфере. Однако наиболее обоснованной и широко используемой в мировой практике стала классификация проектов ГЧП, разработанная Всемирным

банком. Согласно ей выделяются четыре категории ГЧП: 1) контракты на управление и арендные договоры (*management and lease contracts*); 2) концессии (*concession*); 3) проекты, предполагающие новое строительство «под ключ» (*greenfield projects*); 4) частичная приватизация (*divestiture*).

В оборонной промышленности наиболее часто используется первая категория ГЧП, а именно – контракты на управление и арендные договоры. При заключении таких контрактов частная компания получает государственность в управление или в аренду на фиксированный срок. При этом инвестиции осуществляет государство. В контракте управления риски несет государство, в арендном договоре операционный риск ложится на частную компанию.

#### Список использованных источников

1. Викулов С.Ф., Хрусталева Е.Ю. Методология оценки экономической эффективности мероприятий по повышению военной безопасности государства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 2. – С. 2-11.
2. Исаева С.А. Роль государственно-частного партнерства в развитии современной экономики // Вестник экономической интеграции. – 2009. – № 7. – С. 29-33.
3. Кабашкин В.А. Совершенствование управления проектами, реализуемыми на условиях государственно-частного партнерства // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. – № 3. – С. 2-5.
4. Кашников Б.Н. Частные военные компании и теория справедливых войн // Российский научный журнал. – 2011. – № 20. – С. 83-94.
5. Кирченко К.Г. Становление государственно-частного партнерства: общемировой опыт // Вестник экономической интеграции. – 2013. – № 5-6. – С. 64-70.
6. Леонова Ж.К. Формирование стратегии развития государственно-частного партнерства // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2014. – Т. 5. – № 2 (20). – С. 74-80.
7. Логинова Т.В. Аутсорсинг как инструмент реформирования предприятий: достоинства и недостатки // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 7. – С. 585-588.
8. Макаров Ю.Н., Хрусталева Е.Ю., Колчин С.В. Космическая деятельность России как важнейший фактор обеспечения национальной безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 37. – С. 2-13.
9. Мартыянов О. Частные военные компании США: предназначение и роль в военных конфликтах // [http://pentagonus.ru/publ/chastnye\\_voennye\\_kompanii\\_ssha\\_prednaznachenie\\_i\\_rol\\_v\\_voennykh\\_konfliktakh/108-1-0-1770](http://pentagonus.ru/publ/chastnye_voennye_kompanii_ssha_prednaznachenie_i_rol_v_voennykh_konfliktakh/108-1-0-1770).

10. Мерзлов И.Ю. Содержание организационно-экономического механизма управления государственно-частным партнерством // Экономика и менеджмент систем управления. – 2013. – Т. 10. – № 4. – С. 264-275.

11. Мерзлов И.Ю. Роль государства в развитии государственно-частного партнерства // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – № 7. – С. 15-24.

12. Новикова Д.О. Проблемы использования частных военных и охранных компаний при проведении военных операций США // Вестник МГИМО Университета. – 2010. – № 3. – С. 89-96.

13. Олисаева Л.Г. Концепция механизма государственно-частного партнерства в развитии предпринимательства // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 7. – С. 15-18.

14. Поздняков А.И. Сравнительный анализ основных методологических подходов к построению теории национальной безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность – 2013. – № 21. – С. 46-53.

15. Романчук С.И. Частные военные компании на службе миротворчества // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 8. – С. 222-227.

16. Трунов И.Л. Частные наемные армии как политическая проблема нестабильности государств // Евразийский Союз: вопросы международных отношений. – 2013. – № 2. – С. 45-50.

17. Хажметов К.А. Классификация частных военных охранных компаний // Обозреватель – Observer. – 2014. – № 5. – С. 83-92.

18. Хрусталева Е.Ю., Ларин С.Н. Новые тенденции в организации партнерских отношений государства и бизнеса в инновационной сфере // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 34. – С. 2-10.

19. Хрусталева Е.Ю., Хрусталева О.Е. Организационно-экономические методы формирования современных корпоративных структур // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 45. – С. 11-16.

20. Частные военные компании США // <http://www.pmcjournal.com/chastnye-voennye-kompanii-ssha>.

21. Чистов И.В. Предпосылки и направления развития государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 48. – С. 35-44.

22. Якубанец М.В. Проблемы финансово-экономического обеспечения вооруженных сил // Ученые заметки ТОГУ. – 2014. – Т. 5. – № 1. – С. 91-97.

23. Report to Congress on Public-Private Partnership. – Wash., 2004. – P. 10.