

Международная кооперация в международной торговле продукцией военного назначения (ПВН)

Андреев М. , Ализаде Э., 3201
г.

Новые виды встречных сделок

А - Расширение номенклатуры сделок встречной торговли путем включения в договор поставку материальных товаров (продукции военного назначения) одно- временно с предоставлением или встречной покупкой услуг различного характера.

В - Широкое вовлечение в процесс кооперации поставок из третьих стран с предприятий фирм, с которыми заключены соглашения об аутсорсинге.

С - Расширение партнерских связей на основе использования сети Интернет, что создает эффект физического присутствия партнера, даже если он находится на удалении в тысячи километров

Информация для запоминания

- Стремясь продать ПВН, экспортер делает покупателю широкие предложения товаров и технологии: демонстрирует готовность предоставить в распоряжение покупателя различные активы.
- Вовлечение покупателей в механизм внутрифирменного инновационного процесса ведет к модификации инновационной деятельности в рамках корпораций-экспортеров ПВН
- В условиях вовлечения покупателя в инновационный процесс по созданию ПВН отношения между экономической и научной сферами претерпели значительные качественные и количественные изменения, что привело к формированию между ними системы тесной взаимосвязи и взаимодействия

«Prosumer»

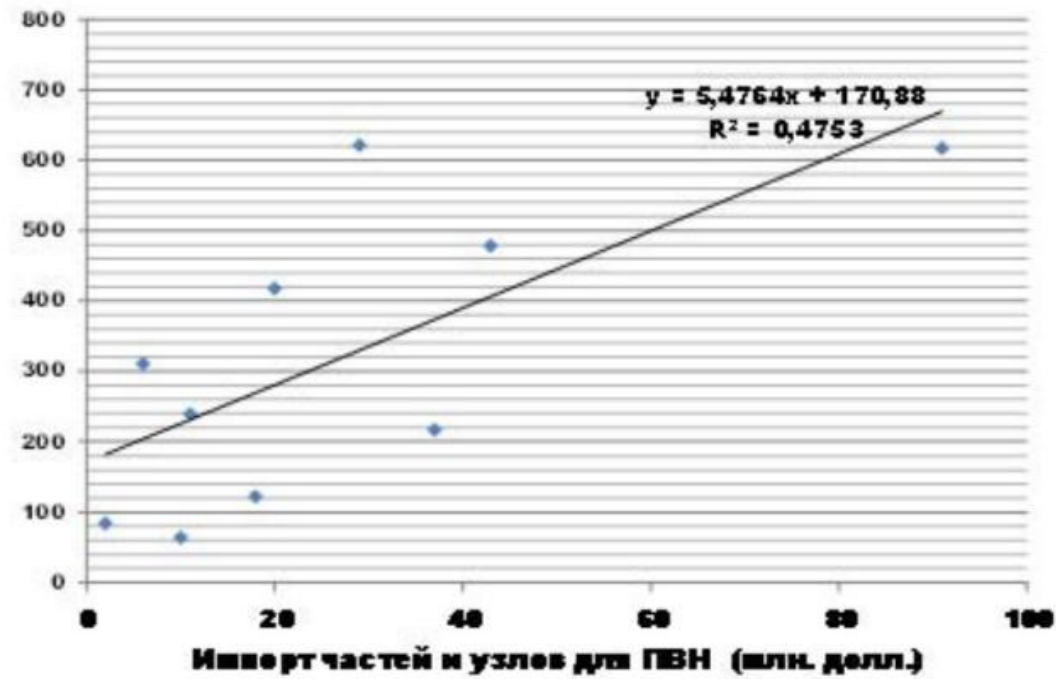
Появился новый термин, «prosumer»

(сочетание французских слов “продукт” и “потребитель” по аналогии с терминами “информатика” и т. д.), подразумевающий совокупность методов, которые позволяют увязать характеристики новой продукции с ожиданиями потребителей.

Выводы

- обмен узлами, частями и готовыми изделиями военного назначения в рамках кооперационных соглашений в наибольшей степени способствует общей динамике экспорта ПВН на второй-третий год. Реализация кооперационных соглашений лидирующих многонациональных фирм с предприятиями стран-импортеров открывают доступ к новым технологиям и создают новые возможности для «опоздавших» предприятий выйти на уровень производственных технологий ведущих фирм, занимающих господствующие позиции на рынке.

Влияние импорта частей и узлов ПВН на экспорт готовой продукции по основным странам-экспортерам, за исключением США (млн долл.)



Построено по данным: comtrade.un.org

По вертикали указан объем экспорта готовой продукции военного назначения.

Экспорт и импорт ПВН (Военной техники – ВТ, частей и узлов) в 2014 г.

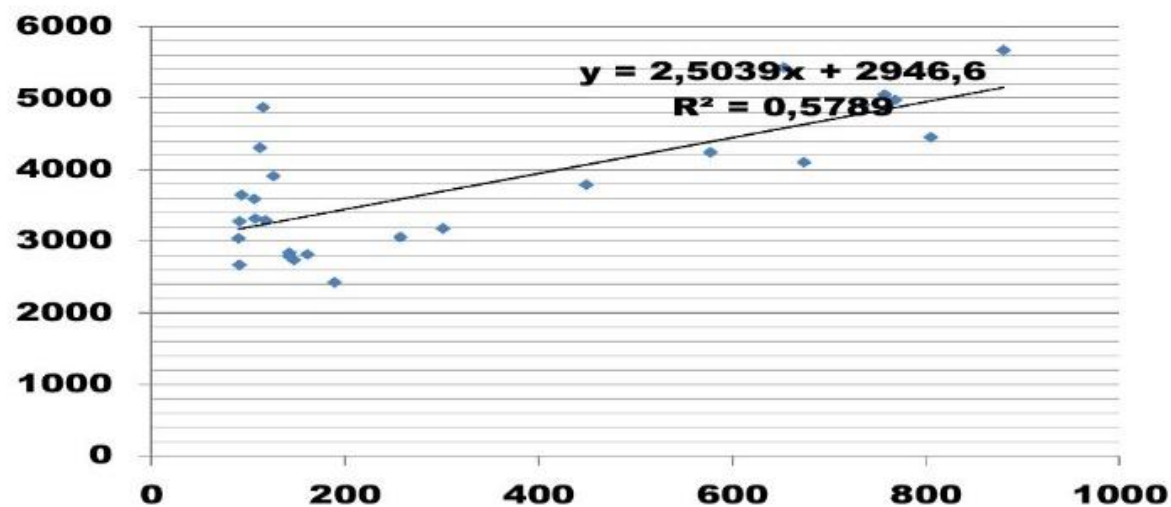
Страны	Всего	В том числе			
		ВТ, млн долл.	%	Части и узлы, млн долл.	%
США					
Экспорт	5 425	5 048	93,0	377	7,0
Импорт	3 470	2 612	75,3	858	24,7
Канада					
Экспорт	686	617	89,9	69	10,1
Импорт	791	700	88,5	91	11,5
Германия					
Экспорт	563	478	84,9	85	15,1
Импорт	222	179	80,6	43	19,4
Республика Корея					
Экспорт	457	418	91,5	39	8,5
Импорт	355	335	94,4	20	5,6
Норвегия					
Экспорт	288	217	75,4	71	24,6
Импорт	252	215	85,3	37	14,1
Франция					
Экспорт	138	122	88,4	16	11,6
Импорт	176	158	89,8	18	10,2
Италия					
Экспорт	732	621	84,8	111	15,2
Импорт	125	96	76,8	29	23,2
Бразилия					
Экспорт	311	311	100	0	0
Импорт	103	97	94,2	6	5,8



Внешнеторговая деятельность

Рисунок 3

Влияние импорта частей и узлов ПВН на экспорт готовой продукции по США
(млн долл.)



Построено по данным: comtrade.un.org

По горизонтали указан объем импорта частей и узлов, а по вертикали - объем экспорта готовой продукции военного назначения.

Основные страны-импортеры ПВН

<i>Страны-импортеры</i>	<i>Объем импорта в 2013 г. в млрд долл.</i>	<i>Среднегодовые темпы прироста в 2009 -2013 гг.</i>	<i>Доля в мировом импорте в %</i>
Все страны мира	11 217	0,1	100,0
В т.ч. США	4 338	1,1	38,7
Канада	1 048	10,1	9,3
Австралия	450	1,4	4,0
Индонезия	365	43,1	3,2
Республика Корея	348	4,7	3,1
Норвегия	327	1,8	2,9

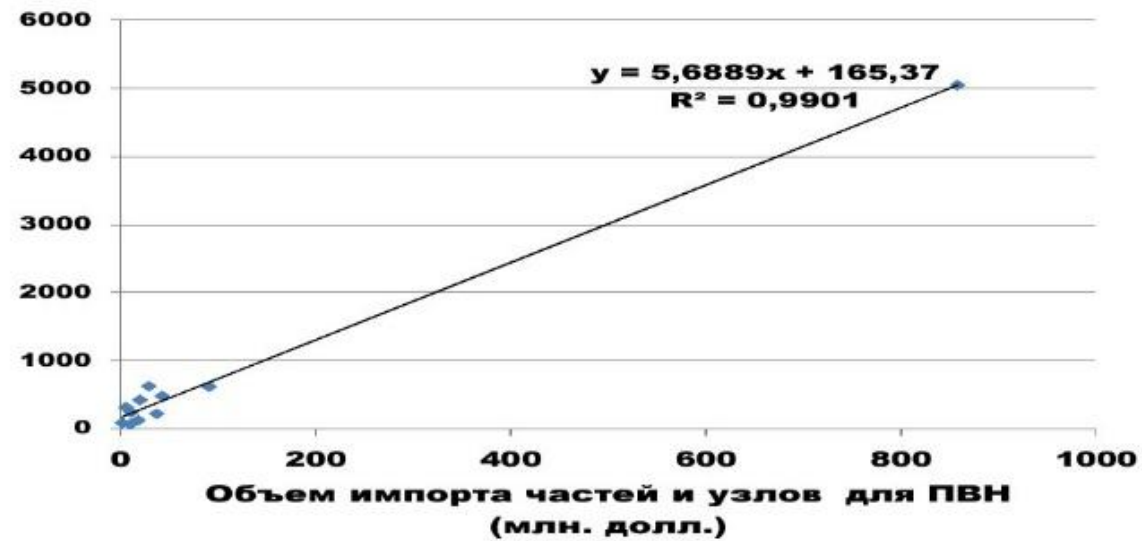


Основные страны экспортеры ПВН в 2013 г.

<i>Страны-экспортеры</i>	<i>Объем экспорта в 2013 г. в млрд долл.</i>	<i>Среднегодовые темпы прироста в 2009 -2013 гг.</i>	<i>Доля в мировом экспорте в %</i>
Все страны мира	12 954	3,9	100,0
В т.ч. США	5 701	6,4	44,0
Италия	758	4,6	5,9
Канада	733	-6,0	5,7
Германия	674	7,3	5,2
Респ. Корея	473	18,6	3,6
Норвегия	357	-7,9	2,8
Бразилия	349	1,1	2,7
Чехия	299	11,6	2,3
Турция	274	23,8	2,1
Испания	235	-0,7	1,8
Япония	228	-4,5	1,8
Китай	159	25,8	1,2

Источник: International Trade Statistics Yearbook 2013. Volume II Trade by Product. United Nations New York, 2014. p. 412.

Влияние импорта частей и узлов на экспорт готовой продукции военного назначения по основным странам-экспортерам



Построено по данным: comtrade.un.org



Таблица 1

Объемы экспорта и импорта ПВН по ведущим странам-поставщикам ПВН в международной торговле в 2013 г.

<i>Страны</i>	<i>Экспорт</i>	<i>Импорт</i>	<i>Отношение импорта к экспорту в %</i>
Все страны	12 954	11 217	86,6
США	5 701	4 338	76,1
Канада	733	1 048	142,9
Германия	674	267	39,6

<i>Страны-импортеры</i>	<i>Объем импорта в 2013 г. в млрд долл.</i>	<i>Среднегодовые темпы прироста в 2009 -2013 гг.</i>	<i>Доля в мировом импорте в %</i>
Таиланд	295	7,3	2,6
Германия	267	10,1	2,4
ОАЭ	247	27,9	2,2
Франция	223	6,1	2,0
Нидерланды	218	103,7	1,9
Великобритания	178	-11,1	1,5

Источник: International Trade Statistics Yearbook 2013. Volume II Trade by Product. United Nations New York, 2014. p. 412.

Рассмотрим структуру экспорта и импорта ПВН по ведущим странам экспортерам и импортерам в международной торговле.

Таблица 4

Экспорт и импорт ПВН (Военной техники – ВТ, частей и узлов) в 2014 г.

<i>Страны</i>	<i>Всего</i>	<i>В том числе</i>			
		<i>ВТ, млн долл.</i>	<i>%</i>	<i>Части и узлы, млн долл.</i>	<i>%</i>
США					
Экспорт	5 425	5 048	93,0	377	7,0
Импорт	3 470	2 612	75,3	858	24,7
Канала					



Внешнеторговая деятельность

<i>Страны</i>	<i>Всего</i>	<i>В том числе</i>			
		<i>ВТ, млн долл.</i>	<i>%</i>	<i>Части и узлы, млн долл.</i>	<i>%</i>
Индия					
Экспорт	124	84	67,7	40	32,3
Импорт	16	14	87,5	2	22,5
Китай					
Экспорт	161	148	91,9	13	8,1
Импорт	6	5,8	96,7	0,2	3,3
Польша					
Экспорт	70	64	91,4	6	8,6
Импорт	332	322	97,0	10	3,0
Турция					
Экспорт	271	239	88,2	32	11,8
Импорт	83	72	86,7	11	13,3

Источник: comtrade.un.org

Анализ данных приведенной таблицы позволяет выявить сравнительно высокую связь между данными по импорту частей и узлов для ПВН их ее экспортом. Это свидетельствует о том, что импортные части и узлы, приобретаемые по офсетным соглашениям, используются для изготовления и экспорта готовой продукции военного назначения. При этом, из-за существующей большой разницы в объемах экспорта между США в анализе появляется слишком высокий показатель корреляционной связи.

Спасибо за Внимание!