

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ · ECONOMICS: PROBLEMS AND PROSPECTS

Вестник МИРБИС. 2025. № 1 (41): С. 46–51.

Vestnik MIRBIS. 2025; 1 (41): 46–51.

Научная статья

УДК: 355.02:338.45

DOI: 10.25634/MIRBIS.2025.1.5

Инструменты устойчивого развития рынка промышленной продукции военного назначения

Глеб Игоревич Платонов — Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС», Москва, Россия. godofhearth@yandex.ru

Аннотация. В исследовании анализируются особенности функционирования рынка промышленной продукции военного назначения (ППВН) в России. Рассматриваются различия между вертикально-интегрированными структурами, такими как ГК «Ростех», и децентрализованными инициативами, включая малые производственные группы и инженерные объединения. Особое внимание уделяется влиянию цифровых платформ, таких как «Военный маркетплейс», на доступность рынка для независимых производителей. Выявлены ключевые проблемы, связанные с бюрократическими ограничениями, закрытостью государственных закупок и отсутствием устойчивых механизмов поддержки малого бизнеса в оборонном секторе. Обоснована необходимость гибридной модели, сочетающей в себе элементы государственной координации и рыночных механизмов для обеспечения устойчивого развития ППВН на основе инструментария маркетплейса.

Ключевые слова: рынок ППВН, военный маркетплейс, цифровые платформы, государственные закупки, малый бизнес.

Благодарности. Автор благодарит научного руководителя — доктора экономических наук Алексея Владимировича Митенкова (НИТУ МИСИС, Москва, Россия) за консультационную поддержку при написании статьи.

Для цитирования: Платонов Г. В. Инструменты устойчивого развития рынка промышленной продукции военного назначения. DOI: 10.25634/MIRBIS.2025.1.5 // Вестник МИРБИС. 2025; 1: 46–51.

JEL: L22, L52, O38

Original article

Instruments for sustainable development of the military industrial products market

Gleb I. Platonov — National University of Sciences and Technklogy "MISIS", Moscow, Russia. godofhearth@yandex.ru

Abstract. The paper analyzes the functioning of the military-industrial product market (MIPM) in Russia. It examines the differences between vertically integrated structures such as Rostec and decentralized initiatives, including small production groups and engineering associations. Special attention is given to the impact of digital platforms such as the "Military Marketplace" on market accessibility for independent manufacturers. Key issues related to bureaucratic constraints, the closed nature of state procurement, and the lack of sustainable support mechanisms for small businesses in the defense sector are identified. The necessity of a hybrid model combining elements of state coordination and market mechanisms to ensure sustainable MIPM development is substantiated.

Key words: MIPM market, military marketplace, digital platforms, state procurement, small business.

Acknowledgments. The author would like to thank his supervisor, Doctor of Economic Sciences Alexey V. Mitenkov (MISIS University, Moscow, Russia), for consulting support while writing the article.

For citation: Platonov G. I. Instruments for sustainable development of the military industrial products market. DOI: 10.25634/MIRBIS.2025.1.5. Vestnik MIRBIS. 2025; 1: 46–51 (in Russ.).

JEL: L22, L52, O38

Введение

Практически сразу после начала специальной военной операции в 2022 году усилиями неравнодушных граждан возникло общественное

движение «Умельцы — Фронту» (и аналогичные организации в форме «гаражных мастерских» и небольших магазинов на маркетплейсах Ozon, Wildberries и Avito), состоящие из инженерных групп, чьей целью является объединение специалистов, их знаний и опыта, для создания широ-

1 © Г. И. Платонов, 2025

Вестник МИРБИС, 2025, № 1 (41), с. 46–51.

кого перечня необходимых продуктов, которые в противном случае годами бы разрабатывались в недрах военно-промышленного комплекса, но нужны уже здесь сейчас², что связано со стремительными изменениями, продиктованными ходом проведения СВО, и необходимостью быстро отвечать на конкурентные вызовы со стороны внешней угрозы [Чернявский 2023].

24 декабря 2024 года партия «Единая Россия», Промсвязьбанк и Центр беспилотных систем и технологий (ЦБСТ) объявили о запуске первого в РФ «Военного маркетплейса». Российские производители компонентов дронов, радиотехнических средств и других компонентов смогут поставлять свою продукцию подразделениям армии. Доступ к такому маркетплейсу со стороны спроса получают исключительно военнотружающие, вовлеченные в процесс производства уникальных решений под «задачу» на местах. В саму цифровую инфраструктуру маркетплейса по умолчанию встроена финансовая инфраструктура Министерства Обороны. Целью проекта, по мнению его авторов, является повышение «гибкости» разработки, производства и модернизации решений под потребности фронта³.

Обе инициативы, несмотря на различие в составе инициаторов, отражают одну общую тенденцию развития рынка промышленной продукции военного назначения (далее — ППВН). Время показало, что при наличии доступа к новым инструментам и эффективным средствам коммуникации, сообщество заинтересованных лиц вполне способно справиться с задачами создания ППВН не менее эффективно, чем вертикально ориентированный бизнес. С некоторыми оговорками о преимуществах широты охвата по сравнению с глубиной, при гораздо более низкой стоимости работ по разработке и мелкосерийному производству [Моazed 2022].

При этом если процессы образования и развития предприятий, объединений умельцев и

разработчиков, работающих в интересах фронта являются частью стихийного становления рынка ППВН, то создание «Военного маркетплейса» — это попытка установить определенные правила через институциональное образование (инструмент), нацеленное на стабилизацию рынка и структурирование различных форм отношений между покупателем и продавцом, между конкурирующими предприятиями в организованном социально-экономическом пространстве.

У любого порядка есть те, кто выигрывают в большей степени, и те, кто выигрывает в меньшей степени, что придает действиям в рамках полей имманентно конфликтный и политический характер [Флигстин 2013]. Целью создания инструмента такого маркетплейса является продвижение инклюзивного методологического подхода к структурированию рынка ППВН для предупреждения опасных тенденций на маргинализацию и исключение необоснованно широкого круга лиц из процесса содействия развитию Армии России на основе принципов экономики данных [Жагловская 2024; Зотов 2023].

Методологические основы

Данное исследование посвящено анализу механизмов формирования и функционирования рынка промышленной продукции военного назначения в России. Оно включает сравнительный анализ вертикально интегрированных структур, таких как ГК «Ростех», и децентрализованных инициатив, представленных малыми производственными группами и инженерными объединениями. Особое внимание уделяется влиянию цифровых платформ, в частности «Военного маркетплейса», на доступность рынка для независимых производителей, а также выявлению ключевых факторов, способствующих или препятствующих инновационному развитию в оборонном секторе. В исследовании применяются методы анализа публикаций и сравнительного анализа международного опыта.

«От вертикальной интеграции к сетевой экосистеме»

Необходимо обозначить одно из ключевых условий результативности функционирования рынка военной продукции — наиболее эффективное обеспечение боевых тактических единиц в любой момент времени необходимыми для ведения боевых действий снаряжением, оборудованием и техникой, что является заведомо невоз-

2 Манифест общественного движения «Умельцы — Фронту». Текст : электронный // Telegraph : интернет-страница. 28.08. 2023. URL: <https://telega.ph/Manifest-obshchestvennogo-dvizheniya-Umelcy---Frontu-08-28> (дата обращения 15.01.2025).

3 «Единая Россия», Центр беспилотных систем и технологий и банк ПСБ запустили военный маркетплейс. Текст : электронный // Единая Россия : федеральный сайт партии. 24.12.2024. URL: <https://er.ru/activity/news/edinaya-rossiya-centr-bespilotnyh-sistem-i-tehnologii-i-bank-psb-zapustili-voennyj-marketplejs> (дата обращения 15.01.2025).

возможной к исполнению задачей по объективным причинам, а именно:

1. Ограниченность знаний — ни один центр принятия решений не может обладать полной и актуальной информацией обо всех ресурсах, потребностях и изменениях в среде.
2. Динамичность системы — условия и потребности на месте постоянно меняются.
3. Проблема стимулов — локальные участники рынка ППВН лучше понимают свои потребности и располагают более точной информацией.
4. Высокие издержки координации — централизованное управление требует сложных бюрократических процедур, что приводит к задержкам в принятии решений и неэффективному распределению ресурсов [Наук 1945].

Крупные вертикально-интегрированные компании (к примеру, входящие в состав ГК «Ростех») эффективно справляются с задачами, требующими глубокой проработки и масштабной концентрации ресурсов. К таким задачам можно отнести разработку, утверждение и производство новых моделей вертолетов, боевых истребителей и прочей крупногабаритной техники. Реализация таких задач требует серьезного контроля за цепочками поставок, осуществления долгосрочных инвестиций в НИОКР и промышленную инфраструктуру, и выигрывает от глубокой интеграции компаний внутри холдинга и доверия со стороны государства.

Ответами на недостатки существующей системы снабжения стали появление сильного волонтерского движения, развитие профильных компаний малого бизнеса и групп разработки в секторах беспилотной техники, электроники, радиотехники и прочих смежных отраслях. Процессы консолидации знания о потребности, разработки, тестирования и запуска в серию бесчисленного множества номенклатур ППВН были бы невозможны без участия широких групп общества.

Настоящей же проблемой при создании рынка ППВН — стало обеспечение политических и социальных условий, которые бы гарантировали стабильность, достаточную для устойчивого притока инвестиций [Флигстин 2013]. К примеру, несмотря на важность обеспечения дронами разных весогабаритных и целевых характеристик до

настоящего времени существуют селективные ограничения на заключение контрактов на поставку дронов для Министерства Обороны малым бизнесом, о чем неоднократно заявлял Президент Российской Федерации¹.

Фактически большая часть малых и средних предприятий, не включенных в производственные цепочки доминирующих игроков, полностью лишены инвестиций со стороны государственного спроса и вынуждены работать напрямую с представителями боевых единиц и общественными благотворительными организациями. Такая работа полностью исключает финансирование на этапе разработки и тестирования. Легализация таких групп инновационного малого бизнеса происходит через стандартную для промышленной политики России процедуру экспертной оценки со стороны центральной экспертной организации (в пространстве проекта — это АНО ЦБСТ). По тем же причинам, по которым вертикально интегрированные компании не позволяют эффективно обеспечить боевые тактические единицы всем необходимым, метод экспертных оценок со стороны центрального экспертного органа для селективного отбора проектов для предоставления доступа к закупкам Министерства Обороны скорее навредит рынку, чем поможет его развитию.

Государственные закупки — важнейший элемент «структуры спроса» на многие нововведения. Стоит обратить внимание на опыт страны с самыми крупными военными расходами и их успешной конверсией в доходы высокотехнологичного сектора. «В правящих кругах США не приветствуется идея специального стимулирования конкретных направлений научно-технических проектов, обещающих, по мнению тех или иных правительственных ведомств, наилучшие показатели эффективности, в связи с тем, что такая практика никогда не приводила к ожидаемым результатам» [Кутейников 1990].

«Исключить нельзя интегрировать»

Ценность платформ сосредоточена вокруг развития связи между внешними производителями и потребителями, а ключевым фактором устойчивого роста платформ является рост чис-

¹ Путин заявил о планах нарастить в 10 раз выпуск дронов в 2024 г. Текст : электронный // РБК : официальный сайт консалтинговой компании. 19.09.2024. URL: <https://www.rbc.ru/politics/19/09/2024/66ec24969a7947ff4de2f5ff> (дата обращения: 20.12.2024).

ла их пользователей [Жагловская 2024a]. Однако, если такие известные платформы как OZON, Wildberries или Яндекс.Такси хотя и олицетворяют фактическую архитектуру на своих рынках, но изначально задумывались как коммерческая инициатива, где общий баланс рынка достигается во взаимодействии с законодательными органами власти [Зеленцова 2023], то «Военный маркетплейс» — это изначально инициатива государства.

Разрушительной проблемой для таких инициатив является исключаящий характер вовлечения новых акторов и недоступности платформы. Государственная природа проекта подразумевает наличие строгих регуляторных барьеров, что ограничивает спектр потенциальных участников. В отличие от коммерческих платформ, которые заинтересованы в максимальном расширении базы пользователей, военный маркетплейс ориентирован прежде всего на узкий круг поставщиков, имеющих соответствующую аккредитацию и допуски. В результате большая часть независимых разработчиков и малых инновационных компаний оказывается за пределами системы и вынуждены искать обходные пути взаимодействия с конечными потребителями.

Еще одной сложностью является бюрократическая нагрузка. Включение в экосистему требует значительного количества согласований,

экспертных оценок и проверок, что снижает скорость внедрения новых технологий и ограничивает конкуренцию. В отличие от децентрализованных рыночных механизмов, где адаптация к новым условиям происходит естественным образом, централизованные платформы сталкиваются с трудностями в динамичной среде, такой как современный рынок ППВН.

Результаты

В результате проведенного исследования были выявлены основные структурные барьеры, препятствующие эффективному функционированию рынка промышленной продукции военного назначения в России. Анализ показал, что одним из ключевых вызовов является проблема локального знания: отдельные участники обладают фрагментарной информацией о потребностях и ресурсах, что затрудняет оперативное принятие решений в условиях быстро меняющейся среды.

Важно понимать, что в обобщенном понимании потребителем военной продукции являются не отдельный солдат и не подразделение, а государство в целом, что приводит к необходимости модифицировать «классическую» модель создания ценности платформой. С этой точки зрения «Военная платформа» фактически выступает в роли структурирующего фактора на рынке государственных закупок ППВН со стороны «распределенного» государства.

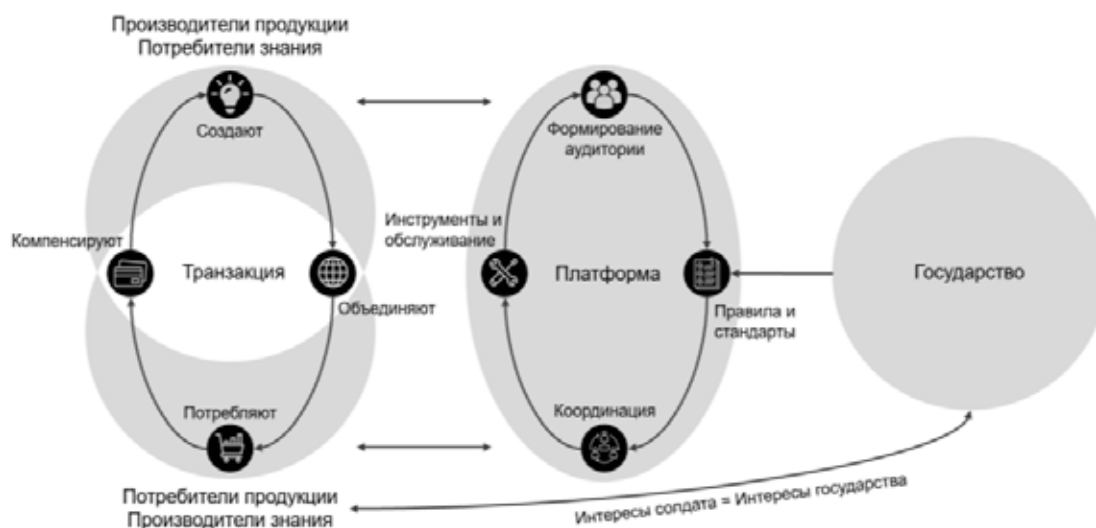


Рисунок. Модифицированная модель создания ценности по Моазеду и Джонсону

Источник: рисунок автора по данным [Моазед 2022]

Ценность платформы определяется не только финансовыми транзакциями, но и эффективностью обмена информацией между всеми участниками [Митенков 2023]. В условиях «Военной платформы» объединение разрозненных знаний становится критически важным для преодоления проблемы локального знания, когда отдельные участники обладают лишь неполными

данными о потребностях и ресурсах. Платформа выступает в роли центрального узла, координирующего взаимодействие между государством, крупными оборонными предприятиями и малыми инновационными инициативами. Таким образом, «Военная платформа» становится не просто инструментом для проведения государственных закупок, а структурирующим фактором, который формирует новую парадигму взаимодействия между государством и участниками рынка промышленной продукции военного назначения (рисунок).

Заключение

Рассмотренные в работе примеры демонстрируют, что существующие механизмы организации рынка ППВН в России имеют как сильные, так и слабые стороны. Вертикально-интегрированные компании, такие как Ростех, остаются ключевыми игроками в создании сложных систем вооружения, требующих длительных циклов разработки и глубокой интеграции в государственные программы. Однако их недостаточная гибкость и закрытость ограничивают возможности привлечения новых участников, особенно в условиях

быстро меняющихся технологических и боевых реалий.

С другой стороны, децентрализованные инициативы, такие как «Умельцы — Фронту», продемонстрировали высокую адаптивность и способность оперативно закрывать возникающие потребности. Их развитие возможно только при наличии устойчивых каналов взаимодействия с государственным заказчиком и минимизации бюрократических барьеров.

Будущее эффективного рынка промышленной продукции военного назначения, вероятно, лежит в создании гибридных моделей, сочетающих в себе преимущества централизованных платформ и рыночных механизмов. Государственные инициативы должны стремиться к инклюзивности, обеспечивая доступ независимых производителей к военным заказам и создавая условия для «здоровой» конкуренции. Только так можно сформировать устойчивую и эффективную систему, способную своевременно отвечать на вызовы СВО и скорость технологических изменений.

Список источников

1. Жагловская 2024a — Жагловская А. В. Роль цифровых платформ в управлении экономическим кризисом. DOI: 10.17073/2072-1633-2024-2-1291. EDN: JEWEXB // Экономика промышленности = Russian Journal of Industrial Economics. 2024a; 17(2):156–160. ISSN: 2072-1633; 2413-662X.
2. Жагловская 2024 — Жагловская А. В. Особенности перехода от цифровой экономики к экономике данных / А. В. Жагловская, Е. Н. Елисеева. DOI: 10.33293/1609-1442-2024-3(106)-92-104. EDN: VFEWHC // Экономическая наука современной России = Economics of Contemporary Russia. 2024; (3):92–104. ISSN: 1609-1442; eISSN: 2618-8996. ISSN: 2309-3633; eISSN: 2713-1645.
3. Зеленцова 2023 — Зеленцова Л. С. Развитие интеллектуализации промышленности России: стратегический подход / Л. С. Зеленцова, В. Ф. Уколов, А. И. Тихонов. DOI: 10.26425/2309-3633-2023-11-4-17-24. EDN: TCVXRS // Управление. 2023; 11(4):17–24. ISSN: 2309-3633 eISSN: 2713-1645.
4. Зотов В. Б. Традиции и способы взаимодействия государства и гражданского общества / В. Б. Зотов, М. И. Исаева, М. Н. Царапов. DOI: 10.52176/2304831X_2023_04_15. EDN: KNYFFH // Муниципальная академия = Municipal Academy. 2023; 4:15–20. ISSN: 2304-831X.
5. Кутейников 1990 — Кутейников А. А. Технологические нововведения в экономике США. 1990.
6. Митенков 2023 — Митенков А. В. Трансформация концептуальных подходов к оценке взаимодействия субъектов хозяйствования в парадигме «Структура — поведение — результативность» при анализе рынков / А. В. Митенков, В. В. Чупахин. DOI: 10.17073/2072-1633-2023-4-1249. EDN: RYSPDV // Экономика промышленности = Russian Journal of Industrial Economics. 2023; 16(4):372–380. ISSN: 2072-1633 eISSN: 2413-662X.
7. Моazed 2022 — Моazed А., Джонсон Н. Платформа: Практическое применение революционной бизнес-модели. Москва : Альпина Паблишер, 2022. 293 с. ISBN: 978-5-9614-1245-1.
8. Уколов 2024 — Уколов В. Ф. Управление созданием и функционированием инновационных компаний в условиях постоянных изменений / В. Ф. Уколов, М. Г. Рудцкий EDN: TZHHVB // Горизонты экономики = Horizons of Economics. 2024; 2:208–214. ISSN: 2219-3650.
9. Флигстин 2024 — Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века [Перевод с английского]. Москва : Высшая школа экономики, 2013. 392 с. ISBN 978-5-7598-0997-5.

10. Чернявский С. В. Направления развития промышленности в условиях угроз экономической безопасности / С. В. Чернявский, О. Л. Шутов. DOI: 10.25634/MIRBIS.2023.2.7. EDN: ZLGZPD // Вестник МИРБИС. 2023; 2:61–69. eISSN: 2411-5703.
11. Hayek 2024 — Hayek F. A. The Use of Knowledge in Society // The American Economic Review. 1945; 35(4):519–530. Текст : электронный. URL: <https://www.jstor.org/stable/1809376> (дата обращения: 20.12.2024).

References

1. Zhaglovskaya A. V. Rol' tsifrovyykh platform v upravlenii ekonomicheskim krizisom [The Role of Digital Platforms in Managing the Economic Crisis]. DOI: 10.17073/2072-1633-2024-2-1291. EDN: JEWEX. *Russian Journal of Industrial Economics*. 2024a; 17(2):156–160. ISSN: 2072-1633; 2413-662X (in Russ.).
2. Zhaglovskaya A. V. Osobennosti perekhoda ot tsifrovoy ekonomiki k ekonomike dannykh [Features of the Transition from the Digital Economy to the Data Economy]. By A. V. Zhaglovskaya, E. N. Eliseeva. DOI: 10.33293/1609-1442-2024-3(106)-92-104. EDN: VFEWHC. *Economics of Contemporary Russia*. 2024; (3):92–104. ISSN: 1609-1442; eISSN: 2618-8996. ISSN: 2309-3633; eISSN: 2713-1645 (in Russ.).
3. Zelentsova L. S. Razvitiye intellektualizatsii promyshlennosti Rossii: strategicheskiy podkhod [Development of intellectualization of Russian industry: a strategic approach]. By L. S. Zelentsova, V. F. Ukolov, A. I. Tikhonov. DOI: 10.26425/2309-3633-2023-11-4-17-24. EDN: TCVXRS. *Upravleniye*. 2023; 11(4):17–24. ISSN: 2309-3633 eISSN: 2713-1645 (in Russ.).
4. Zotov V. B. Traditsii i sposoby vzaimodeystviya gosudarstva i grazhdanskogo obshchestva [Traditions and methods of interaction between the state and civil society]. By V. B. Zotov, M. I. Isaeva, M. N. Tsarapov. DOI: 10.52176/2304831X_2023_04_15. EDN: KNYFFH. *Municipal Academy*. 2023; 4:15–20. ISSN: 2304-831X (in Russ.).
5. Kuteynikov A. A. Tekhnologicheskiye novovvedeniya v ekonomike SShA [Technological innovations in the US economy]. 1990 (in Russ.).
6. Mitenkov A. V. Transformatsiya kontseptual'nykh podkhodov k otsenke vzaimodeystviya sub"yektov khozyaystvovaniya v paradigme "Struktura – povedeniye – rezul'tativnost'" pri analize rynkov [Transformation of conceptual approaches to assessing the interaction of business entities in the "Structure – behavior – performance" paradigm in market analysis]. By A. V. Mitenkov, V. V. Chupakhin. DOI: 10.17073/2072-1633-2023-4-1249. EDN: RYSPDV. *Russian Journal of Industrial Economics*. 2023; 16(4):372–380. ISSN: 2072-1633 eISSN: 2413-662X (in Russ.).
7. Moazed A., Johnson N. *Platforma: Prakticheskoye primeneniye revolyutsionnoy biznes-modeli* [Platform: Practical Application of a Revolutionary Business Model]. Moscow : Alpina Publisher, 2022. 293 p. ISBN: 978-5-9614-1245-1 (in Russ.).
8. Ukolov V. F. Upravleniye sozdaniyem i funktsionirovaniyem innovatsionnykh kompaniy v usloviyakh postoyannykh izmeneniy [Managing the Creation and Functioning of Innovative Companies in the Context of Constant Change]. By V. F. Ukolov, M. G. Rudtsky EDN: TZHHVB // *Horizons of Economics*. 2024; 2:208–214. ISSN: 2219-3650 (in Russ.).
9. Fligstein N. *Arkhitektura rynkov: ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka* [The Architecture of Markets: Economic Sociology of Capitalist Societies in the 21st Century]. Translated from English. Moscow : Higher School of Economics Publ., 2013. 392 p. ISBN 978-5-7598-0997-5 (in Russ.).
10. Chernyavsky S. V. Napravleniya razvitiya promyshlennosti v usloviyakh ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti [Directions of Industrial Development in the Context of Economic Security Threats]. By S. V. Chernyavsky, O. L. Shutov. DOI: 10.25634/MIRBIS.2023.2.7. EDN: ZLGZPD. *Vestnik MIRBIS*. 2023; 2:61–69. eISSN: 2411-5703.
11. Hayek F. A. The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*. 1945; 35(4):519–530. Electronic text. URL: <https://www.jstor.org/stable/1809376> (accessed 12/20/2024).

Информация об авторе:

Платонов Глеб Игоревич — студент магистратуры, федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский технологический университет "МИСИС"», Ленинский проспект, 4/1, Москва, 119049, Россия.

Information about the author:

Platonov Gleb I. – Master's student, National University of Science and Technology "MISIS", 4/1 Leninsky Prospekt, Moscow, 119049, Russia.

Статья поступила в редакцию 20.01.2025; одобрена после рецензирования 30.01.2025; принята к публикации 28.02.2025. The article was submitted 01/20/2025; approved after reviewing 01/30/2025; accepted for publication 02/28/2025.