

УДК 355/359+35.073.53+339
DOI: 10.15587/2312-8372.2020.197023

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ГУМАНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ КОМПЕНСАЦІЙНИХ УГОД

Кубів С. І., Баланюк Ю. В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ГУМАНОМИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ КОМПЕНСАЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Кубив С. И., Баланюк Ю. В.

RESEARCH OF THE INFLUENCE OF HUMANOMICS ON THE ECONOMIC EFFECT OF COMPENSATION AGREEMENTS

Kubiv S., Balanyuk Y.

Об'єктом дослідження є гуманітарний контекст офсетної політики, який вивчався за допомогою збору фактичних даних на місцях дослідження – в індустрії оборони Європи. Одним з найбільш проблемних місць сфери торгівлі товарами військового призначення є гуманітарний фактор економічних відносин, а саме вплив неекономічних факторів на економічний ефект. Гуманітарний аспект економічних відносин обумовив дослідження основ так званої «гуманітарної економіки» або «гуманоміки» як морально-етичної категорії економічних відносин, та військово-технічного співробітництва, як суто раціональної категорії відносин між виробниками, постачальниками та імпортерами військової продукції. Поняття «гуманоміки» сформувалось не так давно, тому дана тема не достатньо розкрита в літературі, що робить дослідження перспективним. В ході дослідження в роботі були розкриті ключові поняття традиційної та гуманітарної економіки, їх діалектична єдність, взаємопроникнення та взаємозв'язок. Крім вивчення впливу компенсаційних угод на бізнес процеси на малих і середніх підприємствах, в роботі дістала розвитку особлива бізнес-модель, так звана модель компенсаційних угод. В основі моделі лежить трьохетапний систематичний підхід: на першому етапі проводиться виявлення проблем, пов'язаних з компенсаційними угодами на малих і середніх підприємствах, на другому етапі були проаналізовані емпіричні дані. На останньому була запропонована теоретична модель, спеціально розроблена для практикуючих фахівців і випробувана практично за допомогою двох конкретних випадків. Завдяки використанню запропонованої моделі забезпечується можливість підтримки процесу реалізації компенсаційних угод на всіх рівнях управління, включаючи планування, здійснення завдань і контроль. При військово-торговельному співробітництві України з іншими країнами-імпортерами озброєнь офсетні моделі сприятимуть поглибленню економічної співпраці в конкурентній

боротьбі на світових ринках озброєнь та військової техніки. Тому вкрай важливо, посилюючи гуманітарні аспекти офсетної політики, водночас активно розробляти та впроваджувати механізми конкурентної протидії.

Ключові слова: гуманітарна економіка, товари військового призначення, озброєння та військова техніка, військово-технічне співробітництво, офсетна політика, офсетна угода.

Объектом исследования является гуманитарный контекст офсетной политики, который изучался с помощью сбора фактических данных на местах исследования – в индустрии обороны Европы. Одним из самых проблемных мест сферы торговли товарами военного назначения является гуманитарный фактор экономических отношений, а именно влияние неэкономических факторов на экономических эффект. Гуманитарный аспект экономических отношений обусловил исследования основ так называемой «гуманитарной экономики» или «гуманомиксы» как морально-этической категории экономических отношений, и военно-технического сотрудничества, как сугубо рациональной категории отношений между производителями, поставщиками и импортерами военной продукции. Понятие «гуманомиксы» сформировалось не так давно, поэтому данная тема недостаточно раскрыта в литературе, что делает исследование перспективным. В ходе исследования в работе были раскрыты ключевые понятия традиционной и гуманитарной экономики, их диалектическое единство, взаимопроникновение и взаимосвязь. Кроме изучения влияния компенсационных сделок на бизнес процессы на малых и средних предприятиях, в работе получила развитие особая бизнес-модель, так называемая модель компенсационных сделок. В основе модели лежит трехэтапный систематический подход: на первом этапе проводится выявление проблем, связанных с компенсационными соглашениями на малых и средних предприятиях, на втором этапе были проанализированы эмпирические данные. На последнем была предложена теоретическая модель, специально разработанная для практикующих специалистов и опробована практически с помощью двух конкретных случаев. Благодаря использованию предложенной модели обеспечивается возможность поддержки процесса реализации компенсационных соглашений на всех уровнях управления, включая планирование, осуществление задач и контроль. При военно-торговом сотрудничестве Украины с другими странами-импортерами вооружений офсетные модели будут способствовать углублению экономического сотрудничества в конкурентной борьбе на мировых рынках вооружений и военной техники. Поэтому крайне важно, усиливая гуманитарные аспекты офсетной политики, одновременно активно разрабатывать и внедрять механизмы конкурентного противодействия.

Ключевые слова: гуманитарная экономика, товары военного назначения, вооружение и военная техника, военно-техническое сотрудничество, офсетная политика, офсетная сделка.

1. Вступ

Традиційна економічна наука (так званий «економічний мейнстрим», «економізм»), за визначенням, була й лишається тільки вченням вимінювання. У ньому людина формально визнається, подібно іншим силам природи, лише егоїстичною силою, що діє завжди в одному і тому ж напрямку. Цілком логічно, що ця сила за однакових умов веде до одних і тих же наслідків. У цьому, власне, полягає суть терміна «економізм», використовуваного в науковій та публіцистичній літературі в усе більш критичному сенсі.

В даний час такому економізму ряд дослідників протиставляють інший термін і відповідний методологічний підхід, що стоїть за ним – «гуманізм» або, точніше, «гуманітаризм». Останній ставить у центр економічних відносин людину з усіма її почуттями, достоїнствами й недоліками, що лежать в основі всіх економічних зв'язків, подій та процесів. В кінцевому рахунку, економіка об'єктивно є гуманітарною наукою, тобто наукою про людину, тому економістам приходится глибоко аналізувати та постійно враховувати людську природу (так званий «людський фактор»).

Впродовж довгих років послідовники абстрактного економізму намагалися виключити гуманітарний фактор з економічних відносин, вводючи суто механістичні правила, позбавлені емоційного забарвлення. Але саме вони сформували й фактично довели гуманітарну природу економіки. Основоположним прикладом дуалізму цих ключових понять – економізму та гуманітаризму є ідеї та твердження автора робіт [1, 2]. Безпосередня єдність та боротьба протилежностей у цих двох роботах дозволяє виявити те, що, на перший погляд, може здатися прямо протилежними уявленнями про людську натуру. Це пояснює, чому людська натура одночасно здається і егоїстичною, і альтруїстичною. Водночас, ставка виключно на економізм (абстрактний економічний механіцизм або економічний мейнстрим) як на єдину рушійну силу господарських відносин довела не просто свою безплідність, а повну контрпродуктивність. Криза, якою завершилося перше десятиліття ХХІ ст., наочно показала, що жодна з існуючих доктрин економічного механіцизму не змогла пояснити та попередити цей глобальний фінансовий колапс.

На хвилі кризи 2007–2008 рр. визріла ціла плеяда дослідників, в тому числі антропологів, соціологів, істориків, які опинилися дуже до речі на кризовому переломі ХХ–ХХІ ст. У своїх роботах [3, 4], позбавлених формул і математичних залежностей, вони змогли розгорнути масову свідомість в сторону економічного гуманітаризма. Так звана «гуманоміка» («гуманітарна економіка» – термін лауреата Нобелівської премії 2002 року з економіки В. Сміта та американського економіста, спеціаліста в області експериментальної економіки Б. Вілсона) – це саме включення гуманітарної складової в економічну науку. На думку автора роботи [1], «гуманоміка» може застосовуватися для опису як класичних ринкових відносин, так і персональних соціальних обмінів, тобто, взаємодій. Гуманоміка – це і економіка, і соціологія, і історія, які визнають той факт, що саме людина визначає сенс речей. З 2016 року авторами ідеї гуманоміки створений Інститут політичної економіки і

філософії Сміта, однією з цілей якого є поєднання гуманітарних наук з економічною наукою, на базі експериментальної економіки.

Тут треба відмітити, що ідеї гуманітарності господарських відносин зародилися ще в надрах античної філософії і культури. Ці ідеї розвивалися європейськими мислителями ще в період промислової революції на рубежі XVIII–XIX ст. Німецькі економісти XIX століття сформувавши інтелектуальне коріння гуманітарної економіки як симбіозу настанов про господарську етику та наукової доктрини. У рамках розробки фундаментального підґрунтя нового наукового напрямку був сформований ключовий термін «народне господарство», який займає чільне місце в економічній науці. Саме народне господарство, по суті, є кореневим для поняття гуманітарної економіки (*human economy, humanomics*), яке сьогодні відновлюється в наукових роботах нового покоління економістів. На думку авторів таких робіт [6, 7], національне виробництво підсилює громадський характер цінностей і створює продукт всіх продуктів – суспільний зв'язок.

Таким чином, перший принцип, який формує відносини гуманітарної економіки і який надалі передається фінансовим відносинам як системі відносин між людьми – принцип пропорційності або співвідносності взаємних зобов'язань, залежності, відповідальності.

Персоніфікація економічних зв'язків і відносин є другим ключовим принципом, на якому вибудовується визначення гуманітарних економічних відносин або гуманітарної економіки. Економічна поведінка людини виявляється наслідком багатьох мотивацій, часто суперечностей, емоцій, а не тільки покоїться на холодному розрахунку раціонального вибору. Тому гуманітарний аспект економічних відносин, гуманітарна економіка, спонукає дослідника шукати і доводити не тільки коріння раціональної поведінки людини в економіці в цілому або у сфері торгівлі зокрема, скільки намагатися пояснити і зрозуміти природу людської ірраціональності.

У науковій літературі можна виявити обмежену кількість емпіричних досліджень в цьому напрямку. Тому *об'єктом дослідження* є гуманітарний контекст офсетної політики, який вивчався за допомогою збору фактичних даних на місцях дослідження (*field study*) – в індустрії оборони Європи. *Мета даного дослідження* визначилася на підставі того, що немає достатнього обсягу інформації, доступної з даної теми. Крім вивчення впливу компенсаційних угод на бізнес процеси на малих і середніх підприємствах, *метою дослідження* став розвиток особливої бізнес-моделі, так званої моделі компенсаційних угод.

2. Методика проведення досліджень

Для здійснення мети дослідження був розроблений трьохетапний систематичний підхід, заснований на огляді літератури, що і стало основою теоретичної частини даної роботи. Виявлення проблем, пов'язаних з компенсаційними угодами (офсет) на малих і середніх підприємствах, стало *першим етапом* дослідження. Даний етап проводився за допомогою інтерв'ювання експертів. Паралельно з цим для визначення впливу компенсаційних угод використовувалася так звана «система вимірювання впливу компенсаційних угод». Опитування зі збору інформації по темі,

засноване на анкетуванні, завершило першу стадію дослідження. На *другому етапі* були проаналізовані емпіричні дані за допомогою використання виявлених фактів і існуючої на дану тему літератури, а також при використанні коментарів і пропозицій експертів. На *останній стадії* була запропонована теоретична модель. Дана модель була спеціально розроблена для практикуючих фахівців і випробувана практично за допомогою двох конкретних випадків (*case studies*). Практичне використання показало, що модель компенсаційних угод підтримує реалізацію компенсаційних угод на всіх рівнях управління, включаючи планування, здійснення завдань і контроль.

3. Результати досліджень та обговорення

Яскравим прикладом дуалізму традиційної та гуманітарної економіки в даний час є, як це не парадоксально, сфера торгівлі товарами військового призначення (ТВП). Здавалося б, воєнна безпека держави як невід'ємна складова гарантії національної безпеки є суто раціональною категорією чистих витрат бюджету, і тут немає місця міркуванням етичного характеру. Однак забезпечення воєнної безпеки на належному рівні потребує колосальних видатків, що неминуче призводитиме до згортання соціальних програм та зниження життєвого рівня населення. Це вже стає серйозною етичною проблемою, яка знову ж таки переростає у проблему стабільності державного ладу, тільки при якій матиме місце безпека держави.

Для технологічно розвинених країн вельми логічним шляхом компенсації витрат на розробку та виробництво ТВП є торгівля озброєннями та військовою технікою, що розробляються. Скорочення національних програм озброєння у країнах – провідних виробниках озброєнь та військової техніки та високі ціни сучасного озброєння змушують постачальників активізувати експортну діяльність. Однак вартість сучасних систем високотехнологічного озброєння сягає мільярдів доларів. Як відмічалось раніше, ринок зброї перенасичений пропозиціями, і кожний контракт чи угода вимагають від експортерів значних зусиль; особливо це стосується укладання угод з новим покупцем. Крім того, останніми роками на цьому ринку з'явилося багато нових впливових учасників, які з певних позицій потіснили навіть лідерів світового збройового експорту. Тому у світовій практиці в умовах обмежених ресурсів постійно йде пошук механізмів щодо зменшення витрат на озброєння, у тому числі при його імпорті, за рахунок певних компенсацій. В таких умовах серед імпортерів зброї все більше поширюється практика зустрічних вимог, так званий офсет (*offset*) – компенсація експортером частини витрат імпортеру зброї на її закупівлю [3]. По суті, офсет – це традиція взаємних, зустрічних подарунків, яка формує постійний обмін між людьми і країнами. Більш того, формується традиція кредитування одними країнами інших не просто як форма добровільної допомоги, а як об'єктивна необхідність: не хочеш допомогти своєму імпортеру нести тягар військових витрат (часто непід'ємний) – це зробить інший експортер, твій конкурент.

На рис. 1 наведено так звану офсетну діаграму – перелік принципово невід'ємних заходів з організації взаємодії та впровадження зустрічних вимог.



Рис. 1. Офсетна діаграма

Офсет має досить багато інших аспектів взаємодії. Основне призначення офсетів у випадку відкриття внутрішнього ринку оборонної продукції для міжнародних тендерів – захист національних інтересів (розвиток оборонної промисловості та економіки, залучення нових технологій, розвиток наукового потенціалу тощо). Стан офсетної діяльності відслідковується як окремими провідними державами – експортерами озброєнь, так і міжнародними організаціями й установами.

Не існує загальноприйнятого визначення компенсацій між компаніями: деякі розрізняють прямі та непрямі, інші (і деякі уряди, а також промисловість) застосовують термінологію, таку як «промислова кооперація», «промислова участь», «зустрічна торгівля», промислові/економічні компенсації або промислові вигоди. Деякі компанії визначають компенсації відповідно до ступеня та типу участі їх компанії в контракті, а не вибирають описи прямого або непрямого зсуву. Однак, загалом, можна сказати, що компенсації стосуються взаємних домовленостей між урядами та приватним сектором. У більшості випадків уряд закупівель вимагає від іноземної фірми-продавця приєднатися до зобов'язання з компенсації в країні-імпортері суми, що представляє частку вартості основного контракту щодо реінвестування в країну-імпортер. Хоча компанії також повідомили, що в деяких випадках урядові установи можуть вимагати компенсаційного зобов'язання щодо вирішення конкретного проекту або роботи, а не кількісно визначеної вартості, пов'язаної з основним контрактом.

Специфічні особливості офсетної політики країн-експортерів зброї детально проаналізовані у фундаментальних роботах [8, 9]. Зараз продовжимо їх аналіз саме в аспекті гуманітарної економіки. Гуманітарні аспекти офсетної економіки можуть впроваджуватися різними шляхами:

– країни-імпортери можуть бути задіяні у розробці та виробництві продукції в інтересах експортерів товарів військового призначення (спільне

виробництво або субпідрядне виробництво тощо). Це дозволить враховувати власні інтереси країн-імпортерів і як наслідок – зміцнювати військово-торговельне співробітництво впродовж довгого часу;

- прямі іноземні інвестиції в економіку, у тому числі в оборонно-промисловий комплекс (ОПК) країни-імпортера;

- трансфер технологій виробництва систем озброєнь та військової техніки (ОВТ). З одного боку, це свідчатиме про довіру країни-експортера до свого партнера, а з іншого – буде прив'язувати до співробітництва на довгі роки;

- передача ліцензій на виробництво систем ОВТ в цілому або окремих підсистем, зустрічні продажі теж є свідомством взаємної довіри.

Таким чином, впровадження офсетних механізмів у державі має настільки позитивні гуманітарні наслідки, що стає абсолютно об'єктивною необхідністю. Однак офсетні угоди, як і традиційна торгівля, супроводжуються невизначеністю та ризиками. Зокрема, можливі такі прояви меркантилізму та егоїзму, як непрозорість офсетних контрактів, некомпетентність формулювання вимог, неузгодженість дій різних органів влади, випадки корупції тощо [10].

Вивчення проблем офсетної політики є також важливим із практичної точки зору. Для України важливим є, з одного боку, вивчення та застосування досвіду укладання та реалізації офсетних угод у сфері військово-торговельного співробітництва з країнами-імпортерами. Особливо в умовах бюджетних обмежень та існування низки проблем, пов'язаних із розвитком та реструктуризацією національного оборонно-промислового комплексу, для реалізації військово-технічної політики та ефективної оборонно-промислової політики для розвитку власного оборонно-промислового комплексу. З іншого боку, Україна традиційно була потужним експортером озброєнь. При військово-торговельному співробітництві України з іншими країнами – імпортерами озброєнь офсетні моделі сприятимуть поглибленню економічної співпраці в конкурентній боротьбі на світових ринках ОВТ. Тому вкрай важливо, посилюючи гуманітарні аспекти офсетної політики, водночас активно розробляти та впроваджувати механізми конкурентної протидії [11].

Найбільш плідним з таких механізмів є теорія конфлікту [12]. Її плідність впливає з її ефективності (у сенсі найбільшої придатності до досягнення поставленої мети), оскільки ця теорія розроблялася саме для застосування у воєнній сфері. Не дивно, що конкретика теорії конфлікту представлена авторами робіт [12, 13] та іншими авторами лише у спеціальних джерелах:

- журналах «Военная радиоэлектроника» Міністерства оборони СРСР;

- «Вопросы специальной радиоэлектроники» Міністерства радіопромисловості СРСР;

- наукових збірниках військових науково-дослідних та навчальних закладів СРСР;

- сучасних військових журналах, оглядах та інших воєнно-наукових джерелах, що публікуються у Російській Федерації та є недоступними для відкритого доступу та ознайомлення. Те ж саме має місце стосовно робіт авторів з Західної Європи та Сполучених штатів Америки.

У науково-технічних джерелах з відкритим доступом [14, 15] конфлікт розглядається як спосіб взаємодії складних систем. Розвинений апарат розв'язання конфліктів дозволяє визначити цілеспрямованість систем, їх істинні (а не такі, що декларуються, демонструються та віддзеркалюються) критерії ефективності, виробити найкращу лінію поведінки у відповідності з цими критеріями. Проблеми виникнення, розвитку та розв'язання конфліктів у сфері військово-технічного співробітництва зокрема, при укладанні та реалізації офсетних угод, а також математичні моделі та кількісні оцінки будуть розглянуті у наступних роботах.

На завершення хотілося б ще раз підкреслити, що найбільш плідним шляхом впровадження та розвитку офсетної політики в торгівлі озброєннями є саме шлях гуманітарної економіки. Цей висновок є новим; він здається, на перший погляд, несподіваним, але результати поглибленого аналізу, безумовно приводять до думки про його достовірність та обґрунтованість.

4. Висновки

В роботі дістала розвитку особлива бізнес-модель, так звана модель компенсаційних угод. В основі моделі лежить трьохетапний систематичний підхід: на першому етапі проводиться виявлення проблем, пов'язаних з компенсаційними угодами на малих і середніх підприємствах, на другому етапі були проаналізовані емпіричні дані. На останньому була запропонована теоретична модель, спеціально розроблена для практикуючих фахівців і випробувана практично за допомогою двох конкретних випадків. Завдяки використанню запропонованої моделі забезпечується можливість підтримки процесу реалізації компенсаційних угод на всіх рівнях управління, включаючи планування, здійснення завдань і контроль. При військово-торговельному співробітництві України з іншими країнами-імпортерами озброєнь офсетні моделі сприятимуть поглибленню економічної співпраці в конкурентній боротьбі на світових ринках озброєнь та військової техніки. Тому вкрай важливо, посилюючи гуманітарні аспекти офсетної політики, водночас активно розробляти та впроваджувати механізми конкурентної протидії.

Література

1. Smith, A., Cannan, E. (1994). *The Wealth of Nations. Modern Library.* Reprint of 1880 George Bell Publishers, 1200.
2. Smith, A. (2011). *The Theory of Moral Sentiments.* Reprint of 1790 London Edition Gutenberg Publishers, 538.
3. Maslov, O. (2008). *Mirovoi krizis v svete fenomenov novoi realnosti i globalnye protivorechiia, trebiuschie razresheniia.* Available at: <http://www.polit.nnov.ru/2008/04/21/newrealgate>
4. Vovkanych, S., Semiv, L. (2008). *Liudskyi ta intelektualnyi kapitaly v ekonomitsi znan. Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy, 3, 13–23.*
5. McCloskey, D. N. (2014). *Preface for Final Volume of Bourgeois Era.* Available at: <http://www.deirdremccloskey.org/docs/pdf/NewMcCloskeyPreface.pdf>
6. Hennecke, H. J. (2000). *Friedrich August von Hayek Die Tradition der*

Freiheit. Dusseldorf.

7. List, F. (2005). *Nacionalnaia sistema politicheskoi ekonomii. Graf S. Iu. Vitte. Po povodu nacionalizma. Nacionalnaia ekonomii i Fridrikh List. D. I. Mendeleev. Tolkovii tarif*. Moscow: Izd-vo «Evropa», 379.

8. Behma, V. M., Mokliak, S. P., Sverhunov, O. O., Tolochnyi, Yu. V.; Behma, V. M. (Ed.) (2011). *Ofsetna polityka derzhav v umovakh hlobalizatsii. Otsinky ta prohnozy*. Kyiv: NISD, 352.

9. Horbulin, V. P., Behma, V. M., Shemaev, V. M., Mokliak, S. P. et. al. (2009). *Oboronna polityka Ukrainy na pochatku XXI stolittia*. Kyiv: Intertekhnolohiia, 104.

10. Behma, V. M. et. al.; Rusnak, I. S. (Ed.) (2005). *Stratehichne upravlinnia viiskovo-tekhnychnym spivrobotnytstvom v interesakh zabezpechennia voiennoi bezpeky Ukrainy*. Kyiv: IPNB, NAOU, 228.

11. Kubiv, S. (2019). Choice of the order of the regression model for forecasting of random non-stationary economic processes. *Technology Audit and Production Reserves*, 5 (4 (49)), 46–49. doi: <http://doi.org/10.15587/2312-8372.2019.182109>

12. Druzhinin, V. V., Kontorov, D. S., Kontorov, M. D. (1989). *Vvedenie v teoriyu konflikta*. Moscow: Radio i sviaz, 288.

13. Druzhinin, V. V., Kontorov, D. S. (1976). *Problemy sistemologii (problemy teorii slozhnykh sistem)*. Moscow: Sovetskoe Radio, 296.

14. Saati, T. L. (1977). *Matematicheskie modeli konfliktnykh situatsii*. Moscow: Sovetskoe Radio, 304.

15. Chuev, Iu. I. (1970). *Issledovanie operatsii v voennom dele*. Moscow: Voenizdat MO SSSR, 256.

The object of research is the humanitarian context of offset policy, which is studied using the collection of evidence in the field of study – in the defense industry of Europe. One of the most problematic places in the sphere of trade in military goods is the humanitarian factor of economic relations, namely the influence of non-economic factors on the economic effect. The humanitarian aspect of economic relations led to a study of the foundations of the so-called «humanitarian economy» or «humanomics» as a moral and ethical category of economic relations, and military-technical cooperation, as a purely rational category of relations between producers, suppliers and importers of military products. The concept of «humanomic» is formed not so long ago, therefore this topic is not sufficiently disclosed in the literature, making research promising. During the study, the key concepts of the traditional and humanitarian economics, their dialectic unity, interpenetration and interconnection were revealed. In addition to studying the impact of compensation transactions on business processes in small and medium-sized enterprises, a special business model, the so-called compensation transaction model, is developed in this research. The model is based on a three-stage systematic approach: at the first stage, problems associated with compensation agreements at small and medium enterprises are identified, and at the second stage, empirical data are analyzed. At the latter, a theoretical model is proposed that is specially developed for practicing specialists and is tested using practically two specific cases. Thanks to

the use of the proposed model, it is possible to support the implementation of compensation agreements at all levels of management, including planning, implementation of tasks and control. For the military-trade cooperation of Ukraine with other weapons-importing countries, offset models will contribute to deepening economic cooperation in the competition on the global arms and military equipment markets. Therefore, it is extremely important, while strengthening the humanitarian aspects of offset policy, at the same time actively developing and implementing mechanisms of competitive counteraction.

Keywords: *humanitarian economy, military goods, military equipment, military-technical cooperation, offset policy, offset deal.*