

## МИРОВОЙ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС: ОСОБЕННОСТИ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА, ТОРГОВЛИ ВООРУЖЕНИЕМ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКОЙ

Г.А. Шмарловская, А.Н. Леонович\*

В статье рассмотрены становление мирового военно-промышленного комплекса, содержание и структура международных военно-экономических отношений; уточнено соотношение понятий национального и мирового ВПК; выявлены особенности развития корпоративного капитала в военной сфере, среди которых транснационализация военного производства, централизация капитала и военного производства посредством консолидации, диверсификации, слияний и поглощений; классифицированы основные центры мировой военной промышленности; обоснована неравномерность (циклическость) развития мировой торговли вооружения и военной техники (ВВТ); выделены страны – лидеры мировой торговли ВВТ; исследована динамика мировых военных расходов в конце XX – начале XXI вв.

**Ключевые слова:** мировой военно-промышленный комплекс, международные военно-экономические отношения, транснационализация, централизация, консолидация, диверсификация, слияния и поглощения, мировая торговля вооружением и военной техникой, мировые военные расходы.

**JEL-классификация:** E32, F13, G 34, F23, L11, L22, L25, L64.

В течение XX в. в государствах сформировались постоянно действующие ВПК, которые заняли ключевую, системообразующую роль в национальной экономике. Это явилось следствием прежде всего того, что ВПК, на предприятиях которого сконцентрированы высокие технологии и высококвалифицированные трудовые ресурсы, оказывает влияние на эффективность функционирования взаимосвязанных отраслей (машиностроение, транспорт, телекоммуникации, связь, медицинская промышленность, здравоохранение). От состояния и уровня развития ВПК и в целом военной экономики зависит национальная безопасность стран, а также их место в международной экономике. Впоследствии на глобальном уровне возникает мировой военно-промышленный комплекс, базирующийся на международном разделении военно-производственного процесса, и военно-промышленные корпорации становятся полноправными субъектами международной экономики.

Это предопределяет научный и практический интерес к исследованию содержания и тенденций развития мирового военно-промышленного комплекса.

### *Генезис мирового ВПК*

История свидетельствует о том, что становление ВПК происходило в течении XIX – XX вв., когда производство вооружения и военной техники начинает выделяться в самостоятельные развивающиеся отрасли промышленности. Так, во второй половине XIX в. в производство тяжелых вооружений начали включаться крупные по тем временам машиностроительные и металлургические фирмы. Артиллерийские орудия стали производить «Крупп» в Германии, «Виккерс» в Великобритании, «Шнайдер-Крезо» во Франции; корпорация «Юнайтед Стейтс стил» начала принимать участие в строительстве стальных кораблей в США.

В начале XX в. произошли принципиальные изменения в системе функциониро-

\* Шмарловская Галина Александровна (GalinaShmarlovskaya@gmail.com), доктор экономических наук, профессор, декан факультета международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь);

Леонович Александр Николаевич (leonowitsch@mail.ru), зам. начальника кафедры социальных наук Военной академии Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь).

вания и управления военной экономикой. Это было связано с упрочением позиций частного капитала в военном производстве; необходимостью обеспечения вооружением и военной техникой и другими материальными средствами массовых армий; привлечением к выпуску военной продукции крупных промышленных фирм и формированием военно-промышленных компаний. В течение XX в. постепенно сформировались постоянно действующие национальные военно-промышленные комплексы<sup>1</sup>, которые являются составной частью мирового ВПК.

Ученые по мере формирования ВПК пытались сформулировать его определение. Однако в настоящее время здесь отсутствуют единые подходы. Представляется правомерным рассматривать ВПК как подсистему национальной, в том числе военной, экономики и определять его следующим образом. **Военно-промышленный комплекс** – это экономические отношения, возникающие между государством, предприятиями, министерством обороны и другими субъектами в рамках государственного оборонного заказа по поводу разработки, производства, модернизации, ремонта и утилизации вооружения и военной техники с целью оснащения национальных вооруженных сил и других воицких формирований, обеспечения обороноспособности государства, реализации экономических интересов страны на мировом рынке ВВТ (Леонович, 2013).

Определения понятия «мировой военно-промышленный комплекс» в научной литературе отсутствуют. В связи с этим необходимо обратить внимание на два важных момента.

С одной стороны, мировой военно-промышленный комплекс может быть представлен как совокупность, сумма национальных военно-промышленных комплексов, внут-

<sup>1</sup> Понятие «военно-промышленный комплекс» рассматривается как в узком, так и в широком смысле. В узком смысле этим понятием обозначают сферу производства продукции военного назначения (военная промышленность, обслуживающие ее учреждения, фирмы исследовательского, проектно-изыскательского, испытательного и консультационного профиля). В широком смысле ВПК – это часть национальной хозяйства, которая носит название военной экономики и подчинена экономическому обеспечению подготовки и ведения войны. К вышеперечисленным его звеньям добавляют многие отрасли – строительство, транспорт, связь, сельское хозяйство, финансовые учреждения и др. (Петров, 2004).

ренних национальных военных производств и рынков вооружения и военной техники, обособленных друг от друга в рамках одной страны, интеграционного объединения или военно-политических блоков, имеющих свои социально-экономические особенности, определенные внутренние и внешние военно-экономические интересы.

С другой стороны, мировой военно-промышленный комплекс – это определенное единство, совокупность военных производств и национальных рынков ВВТ, не только разделенных, обособленных, но и объединенных международным разделением военно-производственного процесса (МРВП) и международными военно-экономическими отношениями (МВЭО), образующими стратегические альянсы при создании образцов ВВТ.

В этой связи возникает вопрос о степени обособленности и взаимозависимости военно-промышленных комплексов различных стран мира. Исследование показало, что национальные ВПК неодинаково включены в систему международного разделения военно-производственного процесса и международных военно-экономических отношений. Поэтому правомерно утверждать, что мировой ВПК, во-первых, не является суммой национальных военно-промышленных комплексов в целом, а охватывает только те части, которые ориентированы на мировой рынок ВВТ, используют внешние ресурсы и продукцию для собственного развития. Во-вторых, он включает не все военные производства и внутренние рынки ВВТ, а только части, входящие в международное разделение военно-производственного процесса при производстве вооружения и военной техники.

Представляется, что **мировой военно-промышленный комплекс** – это система международных военно-экономических отношений национальных экономик, возникающих в процессе международного разделения военно-производственного процесса и реализации различных форм международных военно-экономических отношений (Леонович, 2013).

Выход на мировые рынки ВВТ осуществляется через систему международных военно-экономических отношений, которые

являются составной частью международных экономических отношений.

Международные военно-экономические отношения – это подсистема международных экономических отношений, основными формами которой являются международная торговля (вооружение, военная техника, изделия двойного назначения, комплектующие, технологии); международная производственная кооперация и научно-техническое сотрудничество военно-промышленных компаний; международная миграция военных специалистов; миграция капиталов и инвестиций военно-промышленных ТНК; международные валютно-финансовые отношения в рамках создания, производства, реализации и утилизации ВВТ (табл. 1). МВЭО также развиваются по мере формирования военно-экономической инфраструктуры.

Субъектами мирового ВПК являются корпорации, поставляющие ВВТ и составляющие основу ВПК; министерство обороны и другие министерства, осуществляющие военные заказы всех стран мира; государственный аппарат, парламент и другие государственные организации. Основу (ядро) мирового военно-промышленного комплекса составляют военно-промышленные корпорации.

Военно-промышленная корпорация – это промышленная широко диверсифици-

рованная компания, производящая вооружение и военную технику. В качестве критерия отнесения к военно-промышленной корпорации целесообразно использовать конечное производство вооружения и военной техники, независимо от того, в каких количествах оно производится и каким покупателям оно реализуется. Это позволяет выделять объемы производства вооружения и военной техники в ВВП.

Военно-промышленные корпорации по организационной структуре представляют собой крупные диверсифицированные корпорации, производящие как военную, так и гражданскую продукцию; по отраслевой структуре – это прежде всего корпорации в аэрокосмической, ракетной и электронной промышленности. В течение последних двух десятилетий развивался процесс централизации компаний в основном посредством стратегий активной консолидации и поглощения других компаний.

#### ***Тенденции развития мирового военно-промышленного комплекса***

Развитие мирового ВПК происходит в соответствии с процессами, определяющими функционирование глобальной экономики. Среди тенденций развития мирового ВПК правомерно выделить следующие:

Таблица 1

**Место международных военно-экономических отношений в международных экономических отношениях**

Международные экономические отношения	Международные военно-экономические отношения
Международная торговля	Международная торговля ВВТ
Международное движение капиталов и инвестиций	Международное движение капиталов и инвестиций в рамках создания, производства и реализации ВВТ
Международная производственная кооперация	Международное кооперирование ТНК ВПК
Международная миграция трудовых ресурсов	Международная миграция трудовых ресурсов в рамках транснационализации, международного кооперирования военно-промышленных компаний (выезд высококвалифицированных специалистов); строительства объектов инфраструктуры; подготовки иностранных специалистов. Использование военных специалистов в качестве наемников и подготовка специалистов на их территории для ведения боевых действий в интересах других стран
Международное научно-техническое сотрудничество	Международное научно-техническое сотрудничество в рамках создания ВВТ
Международное валютно-финансовое сотрудничество	Международное валютно-финансовое сотрудничество в рамках создания, производства и реализации ВВТ

*Источник.* Авторская разработка.

- транснационализация военного производства;
- централизация капитала и военного производства посредством консолидации, диверсификации, слияний и поглощений;
- укрупнение и усиление основных центров мировой военной промышленности;
- неравномерность (цикличность) развития мировой торговли ВВТ;
- формирование стран – лидеров мировой торговли ВВТ;
- рост мировых военных расходов в конце XX – начале XXI в.

Охарактеризуем их.

**I. Транснационализация военного производства.** Транснационализация военной промышленности – это выход военно-промышленных компаний за пределы национальных границ, создание транснациональных промышленных объединений, корпораций и развертывание сети отделений, филиалов и предприятий оборонного производства в других странах, где существуют благоприятные условия для осуществления производства, получения прибыли и минимизации рисков (Леонович, 2010).

Мировой опыт свидетельствует о том, что в конце 90-х годов начальным импульсом на пути к глобальной перестройке оборонных индустрий развитых стран мира послужило сокращение военных бюджетов. Например, в США резкое сокращение расходов на закупку ВВТ (примерно на 52% в постоянных ценах с 1985 по 2003 г.) значительно повлияло на ситуацию в оборонно-промышленном комплексе (Тищенко, 2004). Это выразилось в сокращении количества новых крупных программ, уменьшении объемов выпускаемой продукции; консолидации компаний – производителей вооружения путем объединения подрядчиков министерства обороны (МО); ликвидации излишних звеньев управления и контроля за головными подрядчиками в результате сокращения в министерствах штата сотрудников, занятых приобретением вооружения и военной техники, и пересмотра военных подходов к заключению контрактов и надзору за их выполнением. В этих условиях многие американские фирмы, даже регулярно получавшие подряды министерства обороны, оказались на грани выживания.

В Российской Федерации с 1990 по 1995 г. также произошло уменьшение расходов на оборону (в 33 раза). Так, расходы на оборону на 1995 г. по статье «Национальная оборона» федерального бюджета составляли 6,2% от аналогичных расходов США в том же году (Кудашкин, 2000). Кроме того, в 10–15 раз снизился государственный оборонный заказ (по некоторым наукоемким разработкам в 100 раз). Вследствие этого производство в ВПК сократилось более чем в 7 раз (Там же).

**II. Централизация капитала и военного производства посредством консолидации, диверсификации, слияний и поглощений.** Одной из предпосылок транснационализации военной промышленности является централизация капитала и производства, которая, как показало исследование, развивается через слияния и поглощения (СиП), консолидацию, диверсификацию военных компаний.

Консолидация в отраслях оборонной промышленности подразумевается как рациональное сжатие, сокращение производственных мощностей и инфраструктуры через межкорпоративные слияния и вывобождения части производственного потенциала для использования и поглощения в иных целях. Вместе с тем консолидация может осуществляться без слияний и поглощений путем внутрикорпоративной реорганизации, предусматривающей укрупнение подразделений, сокращение численности рабочих и т. д. Однако слияния и поглощения придают консолидационным процессам более мощный стимул, особенно если в структуре объединяющихся компаний имеются подразделения одного профиля (Тищенко, 2004).

Целью консолидации в военной сфере является повышение эффективности производства в условиях сократившегося спроса на выпускаемую продукцию из-за снижения мировых военных расходов. Образовавшиеся в результате этого совокупные производственные мощности перестраиваются под сужающийся рынок военной продукции. В этом состоит коренное отличие консолидации от процесса концентрации производства, который может протекать и при расширяющемся рынке сбыта в усло-

виях инвестиционного бума за счет капитализации растущих прибылей и не сопровождаются реорганизационными мерами в сфере производства и управления.

Консолидация активов компаний при сокращении объемов заказов на военную продукцию, как свидетельствует практика, вызвана их стремлением:

- реализовать эффект масштаба производства. Фирма, консолидирующая в своей производственной структуре однопрофильные мощности, рассчитывает на увеличение серийного производства, снижение издержек на единицу продукции и рост совокупных доходов;

- достичь эффекта синергии во взаимодополняющих отраслях. Фирма, приобретающая научно-производственные мощности, ориентированные на использование во взаимосвязанных отраслях, рассчитывает не просто на количественное наращивание, но и на качественное совершенствование консолидируемых активов;

- диверсифицировать научно-производственный потенциал в целях проникновения на новые рынки сбыта;

- сократить накладные расходы за счет устранения параллельных структур управления, высвобождения территории, распродажи объектов инфраструктуры, исключения дублирования инвестиций в НИОКР и пр.<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Вместе с тем в странах США и Западной Европы, кроме чисто бюджетных причин, действуют такие факторы долгосрочной консолидации оборонной промышленности, как разрушение bipolarной геоэкономической структуры мирового хозяйства. В связи с этим начался перенос рынков сбыта военной продукции и двойных технологий; произошло снижение затрат и удешевление всей технологической цепочки; появились возможности для организации новых кооперационных проектов в бывшей зоне влияния СССР; начался постепенный отход правительства от традиционной стратегии поддержки ведущих национальных компаний оборонной промышленности; отмечен быстрый экономический рост в странах Юго-Восточной Азии, что содействовало привлечению иностранного капитала в собственные оборонные отрасли для производства импортозаменяющей военной продукции, способной конкурировать с западными фирмами на рынках менее развитых стран Азии; растет скорость обновления технической и военной базы, в том числе у развивающихся стран; разворачивается новый этап научно-технической революции – массовая информатизация систем вооружения, объединение разрозненных видов вооружения в единую сеть управляемых комплексов ВВТ (например, некоторые новейшие системы управления предполагают координацию действий штурмовой авиации, зенитно-ракетных комплексов и атакующих солдат-пехотинцев), что привело к удорожанию процесса производства.

О развитии процессов СиП, консолидации свидетельствуют следующие данные. За всю историю сделок по поглощению и слиянию в оборонной и аэрокосмической промышленности рекордный уровень был достигнут в 1999 г., когда общая сумма сделок составила 65 млрд долл. США. Также высокие показатели были в 2006 г., когда было заключено 370 сделок на сумму 40 млрд долл. На долю пяти крупнейших сделок пришлось, соответственно, 77 и 32%. Активизация процессов по поглощению и слиянию в 2006 г. во многом была связана с ростом расходов на оборону, стремительным развитием гражданского сектора аэрокосмической промышленности<sup>3</sup>.

Вместе с тем правомерно отметить, что после периода интенсивной консолидации в военной промышленности США с 1993 по 1998 г. динамика и финансовый размах значительно снизились, постепенно уменьшилась средняя стоимость сделок. В 2006 г. состоялась только одна сделка стоимостью свыше 1 млрд долл. США. Компания «Боинг» приобрела за 1,7 млрд долл. фирму «Aviall», одного из крупнейших поставщиков новых авиационных запчастей и услуг в аэрокосмической промышленности. Консолидация продолжается на уровне субподрядчиков, и в особенности в секторах информационных технологий и военных услуг<sup>4</sup>.

В 2007 г. состоялось семь сделок стоимостью свыше 1 млрд долл. США, а в 2008 г. – четыре<sup>5</sup>. В 2009 г. количество и масштабы СиП заметно сократились, не было зарегистрировано ни одной сделки свыше 1 млрд долл.<sup>6</sup>

Наиболее значимыми СиП в этот период стали:

<sup>3</sup> Поглощения и слияния в оборонной и аэрокосмической промышленности мира. *Военно-техническое сотрудничество*. 2007. № 21. С. 32.

<sup>4</sup> Ежегодник СИПРИ-2007: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: ИМЭМО РАН, 1997–2007. 2008. С. 378.

<sup>5</sup> Ежегодник СИПРИ-2009: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: ИМЭМО РАН, 1998–2009. 2010. С. 317, 320.

<sup>6</sup> Ежегодник СИПРИ-2010: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: ИМЭМО РАН, 1998–2010. 2011. С. 288.

- приобретение компанией «Хьюлетт-Паккард» компании ЭДС (США) за 13 млрд долл. США. СИПРИ не считало «Хьюлетт-Паккард» военно-промышленной до приобретения ею ЭДС. У самой ЭДС 11% деятельности связано с военными потребителями;

- поглощение итальянской компанией «Финмекканика» компании «DRS Technology» (США) за 5,2 млрд долл., что стало крупнейшей трансатлантической сделкой в 2008 г. и первым значительным поглощением американской военно-промышленной компании небританской европейской компанией<sup>5</sup>.

В процессе централизации осуществляется реструктуризация предприятия (т. е. внутрикорпоративная реорганизация) – это перестройка основных структурных элементов деятельности предприятия, изменение состава и перегруппировка организационных звеньев в целях повышения их эффективности и конкурентоспособности. Реструктуризация сопровождается наибольшей эффективностью, о чем свидетельствует, например, тот факт, что в условиях сокращения военных заказов оборонные предприятия повысили свои экономические показатели, поскольку большинство фирм избавилось от излишних мощностей, усовершенствовало процессы производства, уменьшило число поставщиков, снизило издержки производства, повысило конкурентоспособность продукции.

Так, в министерстве обороны США при осуществлении реструктуризации оборонной промышленности было обращено внимание прежде всего на возможность с ее помощью сохранить необходимый потенциал исследований, разработок и производства; сэкономить средства в результате осуществляемых мероприятий; сохранить квалифицированные кадры; поддержать необходимую эффективность производства и качества продукции. Примером реструктуризации может служить созданная в 2000 г. компания ЕАДС, которая состоит из четырех отделений: «Эрбас» – производство самолетов; «Остриум» – производство гражданских и оборонных спутниковых систем и их обслуживание; «Кассидиан» – разработка системных решений для военных и

гражданских служб по обеспечению безопасности по всему миру; «Еврокоптер» – производство вертолетов (Ушаков, 2011).

Централизация военного производства сопровождается совершенствованием организации военного производства, что находит выражение в развитии высокой степени его диверсификации.

Вместе с тем диверсификация военного производства имеет ряд особенностей. Среди них следующие:

- а) диверсификация развивается от военного к гражданскому производству, что сопровождается расширением использования технологий и производством товаров двойного назначения, сближением военного и гражданского секторов хозяйства.

В настоящее время гражданский сектор занимает господствующее положение во многих ключевых технологиях, изделия которого оказываются более дешевыми, надежными и способными функционировать в экстремальных условиях. Кроме того, расширяется круг ключевых технологий, которые используются как в военном, так и в гражданском секторе при разработке и производстве современных изделий. В обоих секторах все большее место занимают электроника, программные продукты, гибкое производственное оборудование, новые материалы и информационные системы. Это стимулирует военный сектор, во-первых, использовать гражданские изделия, технологии и производственные методы. Например, министерство обороны США широко применяет технологии и продукцию гражданских отраслей прежде всего в таких необходимых для ВС США областях, как электроника, компьютерная техника, информационные системы, средства связи и др., в которых компании занимают ведущие позиции. Во-вторых, это стимул осуществлять на одних и тех же производственных линиях крупных корпораций, конкурентоспособных на мировых рынках, выпуск гражданских и военных изделий, имеющих сходные технологические характеристики, что повышает эффективность взаимодействия военного и гражданского секторов национальной экономики.

В результате все крупные компании – производители ВВТ имеют высокую сте-

пень диверсификации производства. Это находит выражение в том, что они производят наряду с военной продукцией широкий спектр продукции гражданского назначения (аудио- и видеотехника, фотоаппараты, часы, медицинское диагностическое оборудование, компьютеры, бытовая техника, средства телесвязи, полупроводниковые приборы, электростанции, высокополимерные смеси, инженерный пластик, удобрения, бытовая химия, химические реакторы, текстильные изделия, морские контейнеровозы, экскаваторы, автопогрузчики, краны, бульдозеры, грузовики). Кроме того, в состав крупных военных компаний входят предприятия радиоэлектронной, электротехнической, машиностроительной, приборостроительной, химической, текстильной, автомобильной и других отраслей промышленности.

Вместе с тем важно подчеркнуть, что диверсификацию военно-промышленных компаний нельзя сводить только к перемещению части их капиталов в гражданское производство;

б) диверсификация военного производства находит выражение в расширении номенклатуры и ассортимента вооружения и военной техники, что является средством повышения «жизнеспособности» корпораций при резких изменениях военной конъюнктуры. Это связано с высокими темпами морального износа основных видов современного ВВТ, что резко усиливает неустойчивость спроса. В этих условиях фирмы вынуждены расширять направления научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), по возможности расширяя номенклатуру производимых вооружений и военной техники, что позволяет им отойти от узкой специализации и выпуска одного вида ВВТ. Переход к производству широкой номенклатуры военной продукции – это для компании дополнительная возможность маневрирования в условиях меняющегося спроса со стороны военных ведомств, а также получение доступа к огромным заказам на военные субпоставки.

**III. Укрупнение и усиление основных центров мировой военной промышленности.** Центры мировой военной промышлен-

ности, вследствие их разновидностей, правомерно структурировать, используя критерий степени развитости военной промышленности, и классифицировать.

1. Традиционные наиболее крупные военно-промышленные комплексы стран, интеграционных объединений или военно-политических блоков, способных производить полный комплекс современного вооружения и военной техники. Среди них:

- ВПК США;
- ВПК наиболее крупных западноевропейских стран (Германия, Франция, Великобритания, Италия);
- ВПК России в кооперации с некоторыми странами СНГ (Украина, Беларусь, Казахстан, Узбекистан).

2. Военно-промышленные комплексы стран, имеющие развитую военную промышленность, но не производящие полный комплекс современного вооружения и военной техники. Среди них ВПК Швейцарии, Испании, Австрии, Швеции, Нидерландов, Израиля, Канады.

3. Военно-промышленные комплексы стран, характеризующиеся интенсивным развитием ВВТ, которые по регионам представлены следующими странами:

- в Азии – Китай, Пакистан, Индия, Северная и Южная Корея, Турция, Япония;
- в Латинской Америке – Бразилия и Аргентина;
- в Африке – ЮАР;
- Австралия.

4. Военно-промышленные комплексы транзитивных стран. Их целесообразно, в свою очередь, подразделить на две подгруппы:

- ВПК стран Европейского союза, вошедших в блок НАТО, которые переходят в производстве ВВТ от стандартов стран Варшавского договора на стандарты стран НАТО и участвуют в развитии международного разделения военно-производственного процесса с другими странами НАТО (Чехия, Словакия, Болгария, Румыния, Польша, Литва, Латвия, Эстония и др.);
- ВПК стран постсоветского пространства (за исключением стран Балтии), создающих ВВТ в рамках собственной кооперации и параллельно налаживающих кооперационные связи с производителями

вооружения и военной техники в масштабах мирового рынка.

**IV. Цикличность (неравномерность) развития мировой торговли вооружением и военной техникой.** Данная тенденция находит выражение в колебаниях общих объемов мирового оборота вооружения и военной техники, что связано с причинами внешнего и внутреннего характера, воздействующими на формирование спроса и предложения ВВТ.

Так, среди внутренних факторов, влияющих на изменение спроса на ВВТ, можно выделить: военные расходы государства; поддержание военно-экономического потенциала страны; перевооружение армии; проведение военных реформ; научно-технический потенциал государства; экономические возможности страны; изменение внутривластного положения; способы ведения боевых действий (стратегия, тактика); качество собственных ВВТ; численность и структура подготовки военных кадров. Среди внешних факторов, влияющих на изменение спроса на ВВТ: мировые военные расходы; военно-политическая ситуация в мире; военно-экономическая обстановка в регионе; отношения с соседними странами; уровень военной опасности; качество ВВТ других стран.

Среди факторов, влияющих на предложение вооружения и военной техники: применяемые в производстве техника и технология; масштабы военного производства; уровень НИОКР; величина и колебания спроса; конкурентоспособность продукции военного назначения; качество продукции военного назначения, ее технический уровень; цены; послепродажный сервис; реклама; имидж продавца; рыночная ситуация.

Так, пик торговли ВВТ пришелся на 1987 г. и составил 40,6 млрд долл. США. Но уже с 1988 г. начался практически непрерывный спад мировых оружейных поставок. В 1994 г. в мире было реализовано продукции военного назначения всего на 19,7 млрд долл., т. е. почти в 2,1 раза меньше, чем в 1987 г. (Зименков, Соколова, 2006). По другим данным<sup>7</sup>, мировой экспорт вооружения умень-

шился в 3 раза: с 82 млрд долл. США в 1987 г. (наивысший уровень) до 27 млрд долл. в 1994 г. (в постоянных ценах 1995 г.) (Фарамазян, Борисов, 2006). Снижение торговли было обусловлено, во-первых, резким уменьшением мировых военных расходов после окончания холодной войны. Так, за период с 1989 по 1998 г. данные расходы снизились на 28,6%, с 1991 по 2000 г. – на 11%<sup>8</sup>. Во-вторых, произошло сокращение военных расходов вследствие снижения закупок ВВТ для внутренних потребностей.

Вместе с тем постоянно расширялась торговля ВВТ, которую осуществляли крупнейшие военно-промышленные компании. В результате за период с 1990 по 1997 г. в общем объеме национального военного производства удельный вес экспорта ВВТ заметно вырос: в США – с 11 до 21%, Франции – с 31 до 41%, Великобритании – с 38 до 50%. В России в конце 90-х годов поставки ВВТ

---

ский институт изучения проблем мира (SIPRI), Исследовательская служба Библиотеки Конгресса США (CRS), Лондонский международный институт стратегических исследований (IISS), Американское агентство по контролю над вооружением (ACDA). В Российской Федерации проблемами экспорта вооружения и военной техники занимается Центр анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО) и Центр анализа стратегий и технологий (ЦАСТ).

Однако информация данных аналитических центров имеет ограниченную степень достоверности. Это обусловлено тем, что они используют различные методики при анализе динамики развития мирового ВПК, что выражается в наличии различий в количественной оценке объемов экспорта ВВТ.

Кроме того, они не располагают полной информацией об основных параметрах контрактов или поставок ВВТ, в том числе по следующим показателям: временные (дата контракта, срок действия, график поставок техники, график расчетов и т. п.); количественные; географические (страна-получатель, страна-поставщик, промежуточное расположение); финансовые (сумма оплаты, вид и форма, условия расчетов); технические (тип боевой техники, ее состояние и т. д.). Стоит обратить внимание еще на один факт. Движение потоков в военно-экономической сфере характеризуют два основных показателя: объемы законтрактованных сделок и реальных поставок ВВТ. Их величина и динамика могут существенно различаться. Вместе с тем вышеперечисленные агентства специализируются на оценке уже поставляемых вооружения и военной техники и не дают прогнозов на перспективу, за исключением ЦАМТО. Прогнозом развития рынка вооружения занимается несколько специализированных компаний, среди которых «Форкаст интернэшнл», «Фрост энд Саливан», «Тил групп». Их расчеты базируются на анализе потребностей стран мира в том или ином виде вооружения и военной техники, текущих и планируемых программах перевооружения, анализе предложений основных производителей по поставкам на мировой рынок тех или иных видов вооружения и военной техники.

<sup>8</sup> Ежегодник СИПРИ-2001: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Наука, 2002. С. 273.

<sup>7</sup> Изучением мирового рынка вооружения и военной техники занимается большое количество центров и организаций. Среди них наиболее признанными и авторитетными международными научными центрами являются: Стокгольм-



за рубеж примерно в 3-4 раза превышали соответствующие поставки собственным вооруженным силам (Фарамазян, Борисов, 2001). Это отразилось на динамике торговли. Так, в 1997 г. продажи ВВТ снова выросли, их стоимость достигла 25,7 млрд долл. США, что превышало уровень 1994 г. более чем на 30%. В 1999 г. произошел спад, стоимостный показатель поставок вооружения и военной техники в мире составил 21,3 млрд долл. (по сравнению с 1997 г. снижение составило примерно 20%).

В начале XXI в. мировой рынок вооружения несколько стабилизировался на уровне 28–30 млрд долл. США в год, а в 2004 г. достиг 37 млрд долл. Всего за пять лет (1999–2003) объем мировых поставок вооружения составил 88,2 млрд долл. (Зименков, Соколова, 2006).

В 2005–2012 гг., по данным Центра мировой торговли оружием (ЦАМТО), ежегодный объем мирового экспорта вооружений и военной техники стабильно возрастал до 2008 г. включительно. Из-за начавшегося осенью 2008 г. мирового экономического кризиса рост мирового экспорта в 2008 г. по сравнению с 2007 г. практически прекратился. Самое существенное влияние мировой экономической кризис оказал на мировую торговлю оружием в 2009 г., когда мировой объем военного экспорта снизился до 45,148 млрд долл. США. Однако уже в 2010 г. мировой военный экспорт существенно возрос, а в 2012 г. был зафиксирован максимум за 8-летний период – 62,264 млрд долл.

В целом, за 8-летний период (2005–2012 гг.) объем мирового экспорта обычных вооружений ЦАМТО оценивается в сумму 384,352 млрд долл. США (табл. 2).

Темп роста мирового экспорта вооружений в течение 2005–2012 гг. стабильно опережал темп роста мирового ВВП (исключение составили только 2008 и 2012 гг.), что говорит о повышенном внимании стран к вопросам обеспечения национальной безопасности, в частности, за счет закупок вооружений по импорту.

Неравномерность динамики мировой торговли находит отражение в изменении ее товарной и географической структуры. Так, товарная структура мировых поставок по видам ВВТ за период с 2005 по 2012 г. по показателям суммарной стоимости представлена, по версии ЦАМТО, следующим образом (табл. 3):

- «авиационная техника» с большим отрывом в общем балансе мировой торговли ВВТ. За последние 8 лет (2005–2012 гг.) объем мировых поставок военной авиационной техники составляет 34,6% от объема продаж всех категорий ВВТ (384,352 млрд долл. США);
- «бронетехника» с объемом поставок на 12,5% от общего объема продаж ВВТ;
- «военно-морская техника», объем поставок 11,8% от общего объема продаж;
- «вертолетная техника», объем поставок 11,2% от общего объема продаж;
- «техника противовоздушной обороны (ПВО)», объем поставок 8,4% от общего объема продаж;
- «техника ракетно-артиллерийского вооружения (РАВ)» с объемом поставок 4,7% от общего объема продаж.
- «беспилотные летательные аппараты» (БЛА), объемом поставок 1,4% от общего объема продаж.

Таблица 2

## Экспорт вооружения и военной техники в 2005–2012 гг.

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2005–2012 гг.
Экспорт ВВТ, млн долл. США	300 82,9	36 552,4	46 631,3	47 236,6	45 148,0	54 365,6	62 070,8	62 264,4	384 352,1
Рост к предыдущему году, %	–	-21,5	+27,57	+1,3	-4,42	+20,42	-14,17	+0,31	–
Мировой ВВП, млрд долл. США	45 486	49 246	55 601	61 127	57 753	63 222	69 934	71 413	473 782
Рост к предыдущему году, %	–	+8,26	+12,9	+9,94	-5,52	+9,47	+10,62	+2,11	–
Соотношение экспорта ВВТ к ВВП, %	0,066	0,074	0,084	0,077	0,078	0,086	0,089	0,087	0,081

Источник. Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 3. С. 89–90 (<http://armstrade.org/>).

Таблица 3

Структура мировых поставок по видам ВВТ в 2005–2012 гг., млн долл. США, в текущих ценах

ВВТ	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2005–2012 гг.
Бронетехника	4521,6	5003,2	5628,6	7372,7	6840,4	6355,6	5460,0	6933,2	48 115,6
%	15,0	13,7	12,1	15,6	15,2	11,7	8,8	11,1	12,5
Техника РАВ	1128,3	1371,3	2202,0	2244,9	1875,7	3355,0	3166,1	2824,9	18 168,5
%	3,8	3,8	4,7	4,8	4,2	6,2	5,1	4,5	4,7
Техника ПВО	1515,9	2725,7	3964,1	4507,0	37 31,9	3653,2	5827,7	6241,0	32 166,6
%	5,0	7,5	8,5	9,5	8,3	6,7	9,4	10,0	8,4
БЛА	61,8	218,2	590,3	576,1	840,7	1112,5	914,3	1175,2	5489,1
%	0,2	0,6	1,3	1,2	1,9	2,0	1,5	1,9	1,4
Авиационная техника	10 544,6	11 701,0	16 022,4	15 548,3	15 263,0	18 007,0	26 696,0	19 190,2	132 972,4
%	35,1	32,0	34,4	32,9	33,8	33,1	43,0	30,8	34,6
Вертолетная техника	2825,9	3428,1	6032,1	4581,2	4334,9	6525,9	6924,4	8208,5	42 860,9
%	9,4	9,4	12,9	9,7	9,6	12,0	11,2	13,2	11,2
Военно-морская техника	6328,5	5703,7	4644,1	4474,2	4204,7	6229,0	5014,4	8721,2	45 319,6
%	21,0	15,6	10,0	9,5	9,3	11,5	8,1	14,0	11,8
Другие ВВТ	3156,3	6401,2	7547,7	7932,2	8056,7	9127,4	8067,9	8970,2	59 259,4
%	10,5	17,5	16,2	16,8	17,8	16,8	13,0	14,4	15,4
Итого	30 082,9	36 552,4	46 631,3	47 236,6	45 148,0	54 365,6	62 070,8	62 264,4	384 352,1
%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Примечание. При подсчете учитывались модернизация и ремонт ВВТ.

Источник. Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 5. С. 776 (<http://armstrade.org/>).

Продажи других ВВТ, не включенных в общий перечень, составили 15,4% от общих продаж.

Географическая структура мировой торговли ВВТ за периоды 2004–2011 гг. и 2005–2012 гг. на 10 региональных рынках по объему экспорта отражена в табл. 4.

**V. Формирование стран – лидеров мировой торговли ВВТ. Основными участни-**

ками мирового рынка вооружения и военной техники, как показало исследование, являются: среди развитых стран – США, Великобритания, Франция, Германия, Израиль, Италия; транзитивных стран – Россия, Украина.

Первое место, по данным ЦАМТО, из 68 стран, осуществлявших экспорт ВВТ, по фактическому экспорту ВВТ занимают США, которые в период с 2005 по 2012 г. продали вооружения и военной техники в размере 38,16% от всего мирового экспорта ВВТ. Второе место заняла Россия (14,9%), третье – Франция (8,4%), четвертое – Германия, пятое – Великобритания. На пять крупнейших поставщиков ВВТ (США, Россия, Германия, Франция, Великобритания) в данные годы приходилось 73,3% всех поставок ВВТ, на десять поставщиков ВВТ – 88,5% (табл. 5)<sup>9</sup>.

Таблица 4

**Объем экспорта ВВТ по регионам мира, млрд долл. США**

Регион мира	2004–2011 гг.	2005–2012 гг.
Азиатско-Тихоокеанский регион	119,544	129,543
Ближний Восток	86,9	92,012
Западная Европа	58,591	60,783
Северная Америка	31,759	32,781
Южная Америка и Мексика	18,542	22,507
Восточная Европа	12,587	12,970
Северная и Северо-Восточная Африка	12,251	15,338
Тропическая Африка с ЮАР	7,852	7,847
Страны на постсоветском пространстве	5,212	6,887
Центральная Америка и Карибский бассейн	0,535	0,615

Источник. Составлено по данным: Ежегодник ЦАМТО-2012. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 3. С. 32 (<http://armstrade.org/>); Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 3. С. 110 (<http://armstrade.org/>).

<sup>9</sup> Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 3. С. 95–97 (<http://armstrade.org/>).

## Рейтинг стран-экспортеров по фактическому экспорту ВВТ в 2005–2012 гг., млн долл. США

Рей- тинг	Страна	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2005– 2012 гг.
1	США	11 593,6	13 892,9	18 095,9	17 487,2	15 241,4	19 850,2	25 915,1	24 598,8	146 675,1
2	Россия	4251,4	4965,0	6734,5	6480,1	5868,5	6370,3	10 178,5	12 403,4	57 251,7
3	Франция	3305,8	2934,2	5131,5	5623,0	3291,6	3226,6	4265,4	4470,4	32 248,3
4	Германия	1987,1	2981,2	3722,0	3602,1	2381,1	4320,6	3123,5	3468,0	25 585,6
5	Велико- британия	1106,7	1923,0	2520,0	2775,7	3842,2	3910,8	2231,1	1727,0	20 036,3
6	Израиль	1037,7	1467,3	1584,8	1977,2	2652,3	2976,8	2545,5	2504,4	16 745,9
7	Италия	535,6	848,4	1214,7	1429,0	1798,8	2133,0	1907,8	2087,2	11 954,3
8	Швеция	1141,0	931,0	1176,2	1130,7	2159,8	2058,7	1731,2	1478,1	11 806,6
9	Китай	451,2	816,8	762,0	560,0	1509,6	1805,1	1695,5	1665,4	9265,6
10	Испания	154,5	765,6	961,7	883,8	1184,6	1276,3	2069,2	1396,9	8692,4
Мировой экспорт ВВТ		30 082,9	36 552,4	46 631,3	47 236,6	45 148,0	54 365,6	62 070,8	62 264,4	384 352,1

Источник: Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 3. С. 95–97 (<http://armstrade.org/>).

Лидером в торговле военной продукцией являются Соединенные Штаты Америки<sup>10</sup>. Высокий спрос на военную продукцию США обусловлен следующими причинами: во-первых, ее высоким техническим уровнем; во-вторых, комплексностью условий сделок и надежностью послепродажного обслуживания ВВТ; в-третьих, постоянно усиливающимся политическим давлением госаппарата США на своих торговых партнеров; в-четвертых, перестройкой производственной и сбытовой деятельности американских военно-промышленных компаний с ориентацией специально на внешние рынки.

Транзитивные страны с 2003 по 2010 г. экспортировали оружие и военную технику на сумму 58,5 млрд долл. США, что составило 16,2%<sup>11</sup>. Среди тран-

зитивных<sup>12</sup> стран наибольших успехов добились, как уже отмечалось, Россия, а также Украина, занявшая пятнадцатое место, которая реализовала вооружение и военную технику с 2003 по 2010 г. на сумму 2686,8 млн долл.

Мировой импорт ВВТ<sup>13</sup>, по результатам рейтинга ЦАМТО, представлен 162 странами (за вычетом НАТО, ООН и категории «неизвестный» – 159 стран), что значительно превышает число стран в рейтинге экспортеров. Это отражается на степени монополизации мирового импорта. Так, 5 ведущих импортеров (Индия, США, ОАЭ, Австралия, Южная Корея) приобрели вооружение и военную технику на сумму 111,7 млрд долл. США, что составляет 29,1%<sup>14</sup> всех приобретений, 10 стран – на сумму 173 253 млн долл., или 45,1%<sup>14</sup>.

Первое место в импорте ВВТ занимает Индия, которая за период с 2005 по 2012 г. приобрела ВВТ на сумму 27 млрд долл. США, второе место – США – 26,3, третье ОАЭ – 22,9, четвертое – Австралия – 19,3; пятое – Южная Корея – 16,1 млрд долл. Последующие места в первой десятке крупнейших мировых импортеров ВВТ занимают Саудовская Аравия, Пакистан, Греция, Великобритания и Китай (табл. 6).

<sup>10</sup> Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 4. С. 472, 476 (<http://armstrade.org/>).

<sup>11</sup> Рассчитано на основе данных Ежегодника ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 4. С. 476 (<http://armstrade.org/>).

<sup>10</sup> США прошли путь от импортера, практически полностью зависящего от зарубежных поставок вооружения и военной техники, до крупнейшего в мире экспортера ВВТ. Уже в конце 60-х и в 70-е годы XIX в. американское оружие и боеприпасы продавались в 22 странах, включая Китай и Японию. Быстрыми темпами росли масштабы экспорта американского вооружения и военной техники в годы первой и особенно второй мировых войн. После окончания второй мировой войны США заняли господствующее положение.

<sup>11</sup> Рассчитано по данным Ежегодника ЦАМТО-2011, глава 3. С. 13 (<http://armstrade.org/>).

<sup>12</sup> Согласно методике оценки мирового рынка оружия по версии ЦАМТО, транзитивные страны выделены в две группы: страны на постсоветском пространстве (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Литва, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Эстония) и страны Восточной Европы (Албания, Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Македония, Польша, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Хорватия, Черногория, Чехия).

Рейтинг стран-импортеров по фактическому объему импорта ВВТ в 2005–2012 гг., млн долл. США, в текущих ценах

Рейтинг	Страна	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2005–2012 гг.
1	Индия	1493,0	1855,2	2711,3	2709,7	3381,2	3673,0	5196,0	6007,1	27 026,4
2	США	2041,6	4072,5	3824,3	4422,0	3503,9	4032,3	1868,9	2578,5	26 344,0
3	ОАЭ	3619,4	2824,0	2140,6	2023,1	694,8	2635,1	5202,6	3791,6	22 931,0
4	Австралия	759,8	1198,1	1597,9	1734,4	946,2	4167,7	5674,7	3202,5	19 281,1
5	Южная Корея	906,5	2076,3	2179,1	2747,0	878,1	1354,8	3674,7	2331,9	16 148,4
6	Саудовская Аравия	2410,4	883,4	903,9	1680,5	2526,2	2920,1	2322,8	2199,7	15 846,9
7	Пакистан	673,3	710,1	588,8	1178,6	1518,9	3178,7	1957,3	2180,4	11 986,0
8	Греция	673,9	854,2	3175,5	591,0	2592,0	1740,9	815,6	1466,0	11 909,1
9	Великобритания	273,2	795,2	2588,0	2280,6	1230,5	1139,2	91 319,5	1837,2	11 463,3
10	Китай	2750,5	1548,2	1366,3	1360,5	909,2	10765,2	492,4	1124,4	10 316,8
Мировой импорт ВВТ		30 082,9	36 552,4	46 631,3	47 236,6	45 148,0	54 365,6	62 070,8	62 264,2	384 351,8

Источник: Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 4. С. 472, 476 (<http://armstrade.org/>).

В десятку крупнейших получателей вооружений в 2012 г. по объему фактического импорта вошли: Индия, ОАЭ, Египет, Австралия, США, Турция, Южная Корея, Саудовская Аравия, Пакистан и Венесуэла.

Транзитивные страны, не вошедшие в число пятнадцати ведущих импортеров, за период с 2003 по 2010 г. импортировали ВВТ на сумму 15,6 млрд долл. США, или 4,9% от всего импорта вооружения и военной техники<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Рассчитано по данным Ежегодника ЦАМТО-2011, глава 4. С. 9 (<http://armstrade.org/>).

<sup>16</sup> На финансирование первой мировой войны все ее участники затратили 208,1 млрд долл. США, из них расходы Германии составили 47 млрд, Великобритании – 40,9, Франции – 33,6, США – 19,8 млрд долл. В годы второй мировой войны они достигли 1 трлн 117 млрд долл. США (695 млрд долл. израсходовали страны антигитлеровской коалиции, а 422 млрд долл. – Германия с союзниками). Существенно возросли и относительные размеры военных затрат: доля военно-бюджетных издержек в национальном доходе США достигла 43,4%, Великобритании – 55,7, Германии – 67,8, Японии – 49,7, а СССР – 55% (Фарамазян, Борисов, 2006).

Наибольших размеров военные расходы достигли в период «холодной войны». Мировые военные расходы только за период с 1960 по 1986 г. возросли с 345 до 825 млрд долл. США (в ценах 1984 г.) (Фарамазян, Борисов, 2006). В 90-х годах XX в. наблюдалась тенденция уменьшения военных расходов во многих государствах. Это было обусловлено окончанием «холодной войны» и ядерного противостояния США и СССР, распадом СССР. В результате общемировые расходы на военные нужды сократились на 26%, в том числе военные расходы США снизились на 29%, Великобритании – на 23, Франции – на 13, Германии – на 26%. Российские военные расходы сократились в пятнадцать раз – с 203 млрд долл. в 1989 г. до 13,6 млрд долл. в 1998 г. (Попович, 2009).

**VI. Рост мировых военных расходов в конце XX – начале XXI вв.** Развитие мирового ВПК и мирового рынка вооружения и военной техники предопределено размерами военных расходов. История свидетельствует, что значительный рост военных ассигнований происходит в период подготовки и ведения войн, в том числе «холодных войн»<sup>16</sup>.

В начале XXI в. военные ассигнования начали возрастать. По данным ЦАМТО, военные расходы увеличились с 888,3 млрд долл. США в 2003 г.<sup>17</sup> до 1554,3 млрд долл. в 2012 г.<sup>18</sup> (табл. 7).

В последние четыре года наметилась тенденция сокращения темпа роста мировых военных расходов, после кризиса 2008–2009 гг. он существенно снизился, хотя в абсолютных величинах военные расходы в 2010 и 2011 гг. достигли максимальных значений за последний 8-летний период – 1598 и 1617,9 млрд долл. США соответственно, (в текущих ценах). Более того, в 2012 г. впервые мировые военные расходы снизились на 3,93% по сравнению с предыдущим годом и составили 1554,3 млрд долл.

Тем не менее можно отчетливо наблюдать наметившуюся тенденцию сокращения темпа роста мировых военных расходов в

<sup>17</sup> Ежегодник ЦАМТО-2011. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 1. С. 3 (<http://armstrade.org/>).

<sup>18</sup> Там же. С. 16.

Мировые военные расходы в 2005–2012 гг., млн долл. США

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2005–2012 гг.
Мировые военные расходы	1 078 575	1 181 324	1 292 605	1 512 392	1 529 692	1 598 091	1 617 912	1 554 284	11 364 875
Рост к предыдущему году, %	–	+9,53	–9,42	–17,00	–1,14	–4,47	+1,24	–3,93	–

Источник: Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 1. С. 16 (<http://armstrade.org/>).

посткризисный период. Особенно четко эта тенденция проявилась начиная с 2009 г. Причем наиболее существенный вклад в снижение общемировых военных расходов внесло сокращение военного бюджета США.

Основными факторами, обусловившими рост военных расходов, являются следующие:

- увеличение военных расходов в США, связанное с приростом крупных дополнительных ассигнований на покрытие расходов по ведению военных действий в Афганистане и Ираке; действия общего характера по борьбе с терроризмом после атак террористов 11 сентября 2001 г.; повышение военных расходов в других экономически развитых странах Великобритании, Японии;

- увеличение военных расходов в тех странах, которые претендуют на роль региональных лидеров (Китай, Индия, Индонезия, Австралия, Бразилия, Саудовская Аравия, Иран, Алжир);

- повышение военных расходов в странах, стремящихся обеспечить военный паритет с соседними государствами (например, в Южной Корее, Азербайджане, Армении);

- рост военных расходов в странах, представляющих нестабильные с военно-политической точки зрения регионы (Ближний Восток и Северная Африка).

Вместе с тем анализ рассматриваемого периода позволяет выделить две противоположные тенденции, которые наметились в период мирового экономического кризиса. Одна тенденция состоит в том, что ряд стран однозначно заявил о планируемых сокращениях военных бюджетов. Противоположная тенденция – в увеличении военных расходов.

Рост связан в первую очередь с тем, что для любого государства поддержка национального военно-промышленного комплекса очень важна. Во многих развитых странах продукция военно-промышленного комплекса является серьезной статьей

экспорта, причем любая военная продукция – это высокотехнологические товары, характеристики которых определяются соответствующим уровнем технологий и в гражданских отраслях промышленности. Это значит, что политика стран в кризисный период заключается в том, чтобы в максимальной степени сохранить военную промышленность, как самый высокотехнологический сектор национальной экономики. Есть два пути решения этой задачи – увеличение внутреннего заказа для национального ВПК и продвижение продукции на мировой рынок.

США являются лидером по военным расходам. С 2003 по 2012 г. они увеличили их с 415,2 до 656,2 млрд долл. и заняли первое место в мире, израсходовав на эти цели с 2005 по 2012 г. 5,3 трлн долл. (табл. 8). Военные расходы США в 2012 г. составили 42,2% от общемировых, в последние два года их доля сократилась. Абсолютный максимум был достигнут в 2010 г. – 785,8 млрд долл., или 49,17% от общемировых военных расходов.

В целом, также необходимо обратить внимание, что в 2012 г. на долю 10 крупнейших стран по военным расходам приходилось 72,3% от мировых военных расходов, а за период с 2005 по 2012 г. – 75,2%.

Показатели военных расходов свидетельствуют о реальном уровне масштабов военного строительства в той или иной стране и позволяют оценить уровень внимания к военному строительству. К примеру, Китай в течение 2003–2012 гг. по военным расходам поднялся с 7 на 2 место, Россия за этот же период в рейтинге поднялась с 11 на 5 место. Индия, несмотря на очень крупные оборонные программы, практически не изменила свое положение в рейтинге.

Особый практический интерес имеет динамика военных расходов постсоветских стран (по версии ЦАМТО, страны Балтии

Военные расходы ведущих стран мира, млрд долл. США

Страна	2003 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2005–2012 гг.
США	415,223	700,18	731,879	656,207	5306,336
Китай	23,0	78,48	93,250	103,070	522,268
Великобритания	43,143	60,438	63,567	60,953	495,063
Франция	45,918	52,017	53,444	51,271	447,969
Япония	42,495	53,345	58,4	58,219	391,495
Германия	35,055	45,116	48,140	44,401	353,042
Россия**	14,416	38,266	48,840	54,776	316,847
Саудовская Аравия	18,75	32,0	46,0	35,887	250,478
Италия	30,242	28,196	30,223	27,188	245,290
Индия	16,9	31,93	35,229	31,945	218,088
Доля США в общемировых военных расходах, %	46,7*	49,17	44,63	42,2	46,7*
Расходы 10 ведущих стран*	685,142	1119,968	1210,972	1123,917	8546,876
Мировые военные расходы	888,345	1507,497	1617,912	1554,284	11 364,875
Расходы 10 ведущих стран к мировым военным расходам, %*	77,2	74,3	74,8	72,3	75,2

\* Рассчитано по данным таблицы.

\*\* Россия в 2003 г. занимала 11 место по военным расходам после Южной Кореи, в связи с чем в общих военных расходах 10 ведущих стран учитывались расходы Южной Кореи, которые составили 14,86 млрд долл. США.

Источник. Составлена по данным: Ежегодник ЦАМТО-2011. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 1. С. 7 (<http://armstrade.org/>); Ежегодник ЦАМТО-2012. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 1. С. 8 (<http://armstrade.org/>); Ежегодник ЦАМТО-2013. Статистика и анализ мировой торговли оружием, глава 1. С. 19 (<http://armstrade.org/>).

входят в число постсоветских стран). За период с 2003 по 2010 г. они имели устойчивую тенденцию к росту, за исключением 2009 г., и достигли 284,4 млрд долл. США, которые в 2010 г. составили 3,1% от мировых военных расходов, а за период с 2003 по 2010 г. – 2,9% (табл. 9).

Доля военных расходов в процентах от ВВП стран на постсоветском пространстве за рассматриваемый период колебалась от 2,21 до 2,79%.

На протяжении периода 2003–2010 гг. расходы на оборону стран на постсоветском пространстве возрастали очень быстрыми темпами до 2008 г. включительно.

Военные расходы стран Восточной Европы в 2003–2010 гг. имели тенденции как к росту, так и к снижению и составили

137,9 млрд долл. США, или 1,4% от мировых военных расходов (табл. 10).

Доля военных расходов в процентах от ВВП стран Восточной Европы за рассматриваемый период колебалась в пределах от 1,51 до 1,97%.

В целом, военные расходы транзитивных стран также выросли с 29 млрд долл. США в 2003 г. до 66,5 млрд долл. в 2010 г., а за период 2003–2010 гг. составили 422 млрд долл. Вместе с тем необходимо уточнить, что в данную группу входит Россия, военные расходы которой составили в 2010 г. 57,5% от всех транзитивных стран и 55,5% за период с 2003 по 2010 г.<sup>19</sup>

<sup>19</sup> Рассчитано по данным: Ежегодник ЦАМТО-2011, глава 1. С. 7 (<http://armstrade.org/>); Еженедельный обзор военно-технической информации «Монитор». 2011. № 46.

Таблица 9

Военные расходы постсоветских стран в 2003–2010 гг.

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2003–2010 гг.
Военные расходы, млрд долл. США	16,987	20,279	27,798	35,624	41,570	50,284	45,048	46,777	284,367
Рост военных расходов, %	–	+19,4	+37,1	+28,2	+16,7	+21,0	-10,4	+3,8	–
Доля военных расходов, % от ВВП постсоветских стран	2,79	2,47	2,63	2,61	2,32	2,21	2,63	2,28	–

Источник. Рассчитано по данным: Ежегодник ЦАМТО-2011, глава 1. С. 7 (<http://armstrade.org/>); Еженедельный обзор военно-технической информации «монитор». 2011. № 46.

Военные расходы стран Восточной Европы в 2003–2010 гг.

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2003–2010 гг.
Военные расходы, млрд долл. США	11,999	13,064	14,989	16,373	19,925	22,234	19,547	19,749	137,88
Рост военных расходов, %	–	+8,9	14,7	+9,2	+21,7	+11,6	-12,1	+1,0	–
Доля военных расходов, % от ВВП постсоветских стран	1,97	1,78	1,77	1,71	1,65	1,51	1,57	1,55	–

Источник. Составлено по данным Ежедельного обзора военно-технической информации «Монитор». 2011. № 46.

\* \* \*

Таким образом, в течение XIX–XX вв. происходит формирование военной экономики и ВПК. В статье уточнен понятийный аппарат, обосновано, что мировой ВПК – это не сумма национальных ВПК и его функционирование связано с формированием системы международных военно-экономических отношений, возникающих под воздействием международного разделения военно-производственного процесса. Ведущей формой МВЭО является торговля ВВТ, которая обусловлена цикличностью развития мировой экономики и носит неравномерный характер. Особое влияние на производство и развитие, в том числе и торговли ВВТ, оказывают размеры мировых военных расходов.

Развитие мирового ВПК происходит в соответствии с тенденциями, которые развиваются в рамках глобальной экономики. Однако, как показано, специфика военного производства обуславливает особенности в протекании процессов транснационализации военного производства, централизации капитала и военного производства, которые отражаются также на механизмах консолидации, диверсификации, слияниях и поглощениях. Именно данные процессы создали предпосылки для формирования и функционирования национальных и мирового ВПК.

Актуальность проблем, исследованных нами, для Беларуси подтверждается реализацией «Стратегии национальной безопасности Республики Беларусь», составной частью которой является обеспечение военной безопасности, предполагающей развитие военного производства.

Президентом Республики Беларусь А. Г. Лукашенко поставлена задача расширения производства ВВТ, что возможно при углублении отношений в рамках международной производственной кооперации. В

связи с этим научное и практическое значение приобретают исследование данных процессов и адаптация мирового опыта.

Вместе с тем в научно-исследовательской проблематике и в программах экономических дисциплин отсутствуют темы, посвященные процессам функционирования военной экономики и военного производства, мирового рынка ВВТ, роли ТНК ВПК в развитии национальных и мировой экономики. Представляется правомерным включение данных вопросов в курсы таких дисциплин, как «микроэкономика», «макроэкономика», «международная экономика».

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

**Зименков Р.И., Соколова Е.Н.** 2006. США на мировом рынке вооружений. *США – Канада: экономика, политика, культура*. № 6.

**Zimenzov R.I., Sokolova E.N.** 2006. SShA na mirovom rynke vooruzhenii. [The USA in the world market of arms]. *SShA – Kanada: ekonomika, politika, kultura*. No 6.

**Кудашкин В.В.** 2000. *Экспорт продукции военного назначения. Правовое регулирование*. Москва: Спарк.

**Kudashkin V.V.** 2000. *Eksport produktsii voennogo naznacheniiia. Pravovoe regulirovanie*. [Military products export. Legal regulation]. Moscow: Spark.

**Леонович А.Н.** 2010. *Международные военно-экономические отношения*. Минск: ВА РБ.

**Leonovich A.N.** 2010. *Mezhdunarodnye voenno-ekonomicheskie otnosheniia*. [International military-economic relations]. Minsk: Voennaia akademiia Respubliki Belarus.

**Леонович А.Н.** 2013. *Мировой военно-промышленный комплекс: теоретико-методологические основы*. монография; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Г.А. Шмарловской. Минск: ВА РБ.

**Leonovich A.N.** 2013. *Mirovoi voenno-promyshlennyi kompleks: teoretiko-metodologicheskie osnovy*. [World military industrial complex: teoretiko-

methodological bases]. Minsk: Voennaia akademiia Respubliki Belarus.

**Петров А.** 2004. Государственное регулирование производства продукции военного назначения в США. *Экспорт вооружений*. № 6. С. 33–36.

**Petrov A.** 2004. Gosudarstvennoe regulirovanie proizvodstva produktsii voennogo naznacheniiia v SShA. [State regulation of military producti. *Eksport vooruzhenii*. No 6. P. 33–36.

**Попович Л.Г.** 2009. Современные технологические и организационно-экономические факторы создания военной техники. *Вестник Академии военных наук*. № 2 (27). С. 173–174.

**Popovich L.G.** 2009. Sovremennye tekhnologicheskie i organizatsionno-ekonomicheskie faktory sozdaniia voennoi tekhniki. [Modern technological and organizational economic factors of creation of military equipment]. *Vestnik Akademii voennykh nauk*. No 2 (27). P. 173–174.

**Тищенко Г.Г.** 2004. Повышение экономической эффективности военного строительства в США. Российский институт стратегических исследований. Москва.

**Tishchenko G.G.** 2004. *Povyshenie ekonomicheskoi effektivnosti voennogo stroitel'stva v SShA*.

[Increase of economic efficiency of military construction in the USA]. Rossiiskii institut strategicheskikh issledovani. Moscow.

**Ушаков Д.** 2011. Европейский рынок оружия. *Зарубежное военное обозрение*. № 1.

**Ushakov D.** 2011. Evropeiskii rynok oruzhiia. [European market of the weapon]. *Zarubezhnoe voennoe obozrenie*. No 1.

**Фарамазян Р., Борисов В.** 2001. Военная экономика: этапы развития и контуры будущего. *Мировая экономика и международные отношения*. № 9.

**Faramazian R., Borisov V.** 2001. Voennaia ekonomika: etapy razvitiia i kontury budushchego. [Military economy: stages of development and future contours]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*. No 9.

**Фарамазян Р.А., Борисов В.В.** 2006. *Трансформация военной экономики: XX – начало XXI века*. Москва: Наука.

**Faramazian R.A., Borisov V.V.** 2006. Transformatsiia voennoi ekonomiki: XX – nachalo XXI veka. [Transformation of military economy: XX – the beginning of the XXI century]. Moscow: Nauka.

## WORLD MILITARY-INDUSTRIAL SECTOR: SPECIFICS OF CAPITAL CENTRALIZATION AND TRADE OF WEAPONS AND MILITARY EQUIPMENT

Galina Shmarlovskaya<sup>1</sup>, Alexandr Leonovich<sup>2</sup>

*Authors affiliation:* <sup>1</sup>Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus).

<sup>2</sup>Military Academy of the Republic of Belarus (Minsk, Belarus).

*Corresponding author:* Alexandr Leonovich (leonowitsch@mail.ru).

**ABSTRACT.** The paper discusses the formation of the world military-industrial sector (MIS), as well as the content and structure of international military-economic relations. Specified is the correlation of the national and world MIS concepts. Identified are the specifics of developing corporate capital in the military sphere, including transnationalization of military manufacture, centralization of capital and military manufacture by means of consolidation, diversification, mergers and acquisitions. Classified are the main centers of the world military industry. Substantiated is irregularity (cyclicality) of the development of the world trade of weapons and military equipment (WME). Identified are the leading countries of the WME world trade. Researched is the dynamics of the world military expenditures in the late 20<sup>th</sup> – early 21<sup>st</sup> centuries.

**KEYWORDS:** world military-industrial sector, international military-economic relations, transnationalization, centralization, consolidation, diversification, mergers and acquisitions, world trade of weapons and military equipment, world military expenditures.

**JEL-code:** E32, F13, G 34, F23, L11, L22, L25, L64.

Материал поступил 5.03.2014 г.

Белорусский экономический журнал № 2 • 2014 49