

Для долгосрочного эффективного развития экономических институтов целесообразно применить комбинацию западного подхода и региональных особенностей, исторически обусловленного менталитета. В стратегическом аспекте она представляет собой синтез плановой и рыночной моделей экономик, поскольку используют для реализации плановых результатов рыночные механизмы, что как раз и является продуктивным синтезом западной модели организации институтов и того, что сейчас пренебрежительно называют «пережитками социалистической системы». Таким образом, эта концепция предполагает обращение недостатков в преимущества путем устранения при помощи рыночных механизмов тех недостатков, которые сделали ее неэффективной.

## **СТРАТЕГИИ ВЗАИМОПРОНИКНОВЕНИЯ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ США И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ**

*Леоневич А. Н., Военная академия Республики Беларусь*

Централизация предприятий военной промышленности получили развитие в конце XIX в. Первым примером такого объединения является Нобелевский динамитный трест. Данное объединение было обусловлено тем, что сеть нобелевских предприятий, расположенных в разных странах мира, разрослась настолько, что они стали конкурировать не только с другими фирмами, но и между собой.

В начале XXI в. изменились масштабы и интенсификация процессов консолидации и транснационализации.

Правомерно выделить следующие основные предпосылки, обусловившие трансформацию и глобализацию мировой военной промышленности:

— уменьшение мировых военных расходов в 1990-х гг. после окончания «холодной войны», которые сократились на 26 %, в том числе военные расходы США — на 29 %, Великобритании — на 23 %, Франции — на 13 %, Германии — на 26 %. Российские военные расходы сократились в 15 раз — с 203 млрд дол. США в 1989 г. до 13,6 млрд дол. в 1998 г.;

— внедрение информационных технологий и развитие высокоточного вооружения, что способствовало возрастанию стоимости военных НИОКР, значительная часть которых стала доступна только крупным компаниям;

— сокращение емкости внутренних рынков вооружения и военной техники (ВВТ) стран.

Это привело к формированию двух тенденций: объединение военно-промышленных корпораций США с компаниями Западной Европы; проникновение европейских военно-промышленных компаний на американский рынок.

Можно выделить следующие стратегии, применяемые военно-промышленными компаниями США, в отношении компаний Европейских стран: стратегия создания европейских филиалов («Локхид—Мартин», «Рейтион», «Нортроп—Грумман»); стратегия поглощения Европейских компаний («Дженерал дайнэмикс»); стратегия приобретения доли акций европейских компаний (компания «Боинг» приобрела часть акций чешской компании «Аэрово-

доходы»); стратегии формирования совместных предприятий и стратегических альянсов («Талес Рейтеон системс»); стратегия развития партнерства, для участия в национальных программах.

Основными мотивами компаний США проникновения на рынки Европейских стран являются: доступ к ряду новых военных технологий; приобщение к новым денежным потокам; проникновение на новые рынки сбыта. Для европейских фирм приход американских партнеров сопровождается: привлечением инвестиций; доступом к американским технологиям; проникновением ВВТ стран ЕС на рынок США.

Правомерно отметить, что компании европейского ВПК стремятся оказаться в числе основных подрядчиков министерства обороны США. Для этого они используют следующие стратегии: стратегия создания на территории США независимых отделений с собственным директором; стратегия привлечения в качестве соисполнителя (на уровне головного подрядчика) крупного представителя американского ВПК; стратегия строительства мощностей по организации производства.

Необходимо отметить, что процессы транснационализации военной экономики развиваются благодаря непрерывающемуся росту стоимости систем ВВТ в результате повышения их технической сложности. В США повышение стоимости новых образцов ВВТ происходит в среднем на 15 % в год для высокотехнологичных образцов вооружения и на 7 % в год для остальных ВВТ. Так, стоимость истребителя *F-16* составляла 30 млн дол. США, стоимость истребителя пятого поколения *F-22* «Рэптор» достигла 150 млн дол.

В свою очередь, рост стоимости ВВТ обуславливает необходимость развития международной кооперации для осуществления больших проектов в области военного производства. Стоимость программы приобретения истребителей *F-35* «Лайтнинг-2» составляет 326,5 млрд дол. США. Закупка одного образца оценивается в 109,1 млн дол. США, а общая стоимость приобретения составит 132,9 млн. В выпуске истребителя *F-35* задействованы свыше 63 американских производителей и около 105 фирм из восьми стран (Нидерланды, Дания, Норвегия, Канада, Италия, Турция, Великобритания, Австралия).

## **ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*Лю Суесун, Белорусский государственный университет*

В Китае активно развивается внешняя торговля. В последние годы экспортный рост начал обеспечивать высокотехнологичная продукция. Хотя такая традиционная трудоемкая продукция, как одежда, обувь, игрушки, все-таки обеспечивает рост вывоза в абсолютной стоимости, однако темпы такого его увеличения заметно замедляются. В общем объеме импортных и экспортных товаров удельный вес изделий машиностроения и электроники превысил 40 %. Главными торговыми партнерами КНР являются Япония, США, Сянган (Китай), Республика Корея, Тайвань (Китай), Германия, Сингапур, Россия, Великобритания, Малайзия, Австралия, Нидерланды, Франция, Италия, Канада, Таиланд, Индонезия.