

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ — 2018»

25–27 октября 2018 г.

Санкт-Петербург, Российская Федерация

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2019
ISBN 978-5-288-05905-6

УДК 33(082)
ББК 65я43
Э40

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. С. Ф. Сутырин
канд. экон. наук, доц. И. В. Воробьева
д-р экон. наук, доц. Н. А. Навроцкая
канд. экон. наук, доц. Л. В. Попова
канд. экон. наук, доц. О. Ю. Трофименко

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. А. Ю. Архипов
д-р экон. наук, проф. С. А. Белозёров
д-р экон. наук, проф. Н. А. Волгина
д-р экон. наук, проф. В. Б. Кондратьев
д-р экон. наук, проф. И. А. Майбуров
д-р экон. наук, д-р юрид. наук, доц. П. В. Павлов
д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН С. В. Рязанцев
канд. экон. наук, доц. Р. О. Смирнов
д-р экон. наук, проф. П. В. Таранов

(11,0 Мб) **Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы.** Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018». 25–27 октября 2018 года, Санкт-Петербург. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2019.

В предлагаемый вниманию читателей сборник включены доклады, представленные для участия в международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018», проходившей в Санкт-Петербурге 25–27 октября 2018 г. Конференция была проведена в рамках реализации гранта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

Материалы конференции публикуются впервые.

Подписано к использованию 18.03.2019
Издательство СПбГУ. 199004, С.-Петербург, В.О., 6-я линия, д. 11.
Тел./факс +7(812) 328-44-22
E-mail: publishing@spbu.ru publishing.spbu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
Раздел 1	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	
<i>Xueling Guan, Manyu Liu</i>	
The “Ice Silk Road”: China and Russia’s new exploration of global economic governance	9
<i>Халин В. Г., Чернова Г. В.</i>	
Цифровизация как фактор развития международной торговли.....	14
<i>Каштыкова Э.</i>	
Словацко-российское межрегиональное сотрудничество на современном этапе	20
<i>Навроцкая Н. А., Сопилко Н. Ю.</i>	
Оценка развития внешнеторговых связей России на основе коинтеграционного анализа	27
<i>Попова Л. В., Борисов Г. В.</i>	
Тенденции в развитии внутриотраслевой торговли России и КНР.....	33
<i>Ружинская Т. И., Назарова М. В.</i>	
Роль экспорта энергоресурсов во внешней торговле России	40
<i>Fang Fuqian, Wang Huiling</i>	
Analysis on the Sino-Russian trade potential under the background of “the Belt and Road” Initiative	49
<i>Men Shulian</i>	
The route choice of optimizing Sino-Russian goods trade	62
<i>Panibratov Andrei Yu., Ramses Alain Sanchez Herrera</i>	
Economic and political perspectives between Mexico and Russia: A brief business relationship overview.....	69

Раздел 2

НОВЫЕ КОНТУРЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

<i>Ferraz Lucas, Diniz André, Thorstensen Vera</i> Services liberalization and global value chains: The case of TiSA.....	73
<i>Зуев В. Н., Островская Е. Я., Халилюлин И. Н., Царик Е. В.</i> Есть ли взаимосвязь между формированием РТС и ГЦС?.....	83
<i>Коваль А. Г.</i> Трансформация внешнеторговой политики России: латиноамериканское измерение.....	96
<i>Трофименко О. Ю.</i> Изменения в методологии определения нормальной стоимости товара Европейским союзом при проведении антидемпинговых расследований: возможные последствия для России	104
<i>Sokolovska Olena, Thiel Meryl</i> The Asiatic race for natural resources: Do China and Russia compete on the Arctic ocean?	112
<i>Плешивецва А. А.</i> Развитие российского рынка золота в условиях международных экономических санкций.....	118
<i>Полюга М. С.</i> Внешнеторговая деятельность Санкт-Петербурга в санкционный период.....	125

Раздел 3

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

<i>Мальцева В. А, Чупина Д. А.</i> Торговый агропротекционизм между США и ЕС: оценка чувствительных позиций аграрной повестки ТТИП	133
<i>Леонович А. Н., Тихонович Н. С.</i> Международные военно-экономические отношения: сущность, основные тенденции развития и их особенности в рамках Союзного государства	142
<i>Белов А. В.</i> Инициативы Евразийской интеграции в научной литературе: перспективы исследований с точки зрения России	151

<i>Защитина Е. К.</i>	
Развитие экспорта услуг высшего образования как фактор международной экономической интеграции.....	157
<i>Кольцов Е. О.</i>	
Тенденции в развитии морских грузовых перевозок ЕС	165

Раздел 4

ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

<i>Song Lifang</i>	
China's foreign direct investment in Russia under the "Belt and Road" Initiative.....	173
<i>Пецольдт К., Воробьева И. В.</i>	
Стратегический маркетинг немецких автомобильных компаний в Китае	182
<i>Андропова И. В., Завьялова Е. Б.</i>	
Внедрение принципов устойчивого развития в деятельность ТНК как инструмент конкурентной борьбы.....	192
<i>Павлов П. В.</i>	
Новая скорость трансформации международного бизнеса: почему сегодня быстро «умирают» одни компании-лидеры и возникают другие	198
<i>Губина М. А.</i>	
Российско-индийские экономические отношения: современные тенденции и перспективы	206
<i>Давыденко Е. В.</i>	
Итоги деятельности Российского фонда прямых инвестиций в 2011–2018 гг.	214
<i>Vavilov Sergey A., Kuznetsov Konstantin S.</i>	
The management of the manufactures weight average price as a hedging strategy at commodity exchanges.....	220

Раздел 5

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

<i>Богданова Е. В.</i>	
Социально-экономическая характеристика рынка труда Республики Беларусь: влияние миграционных процессов	226
<i>Апанович М. Ю.</i>	
Теория и практика адаптации и интеграции мигрантов в США и маркетинговые исследования различий в поведении представителей разных поколений	235

<i>Курев Е. Ю.</i>	
Мигранты из государств-членов Евразийского экономического союза в Москве: экономическое поведение и проблемы адаптации на рынке труда.....	241
<i>Michigami Mayu</i>	
Housing conditions of labor migrants and housing market in the Russian cities	252
<i>Пережогина М. И.</i>	
Доступ к медицинским услугам в России: проблемы трудящихся мигрантов.....	259
<i>Rysakova Liana E., Panibratov Andrei Yu.</i>	
The role of national diaspora for Chinese migrants' businesses in Russia: Critical aspects of research agenda	264
<i>Afzali Mehdi</i>	
Influences of migration on international trade: Iranian immigrants in Russia.....	272
<i>Петров С. Н.</i>	
Роль туристической отрасли в мировой и российской экономике	277
Раздел 6	
НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ	
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ	
<i>Погорлецкий А. И.</i>	
Налоговые инструменты регулирования международной торговли и связанных с торговлей трансграничных инвестиций	283
<i>Белозёров С. А.</i>	
Особенности индивидуального подоходного налогообложения в странах Азии	294
<i>Понкратов В. В.</i>	
Адаптация налогообложения нефтегазовых компаний к изменению мирового углеводородного рынка.....	300
<i>Стабинскайте Ю. А.</i>	
Интеграция финансовых рынков и экономический рост стран Европейского союза....	307
<i>Шеина А. Ю.</i>	
Особенности механизма автоматического обмена налоговой информацией.....	313
<i>Sato Akiko, Panibratov Andrei Yu.</i>	
Japanese FDI in Russia and New Tax Convention of Japan and Russia.....	320
Список авторов	326
List of authors	330

Леонович А. Н.

*Военная академия Республики Беларусь,
Республика Беларусь, 220057, Минск, пр. Независимости, 220*

Тихонович Н. С.

*Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, 220030, Минск, пр. Независимости, 4*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В РАМКАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация:

В статье рассмотрена сущность международных военно-экономических отношений, определены основные тенденции развития международной торговли вооружением и военной техникой, кооперации их производителей в мире и в рамках Союзного государства, а также особенности этого рынка в Республике Беларусь.

Ключевые слова:

международные военно-экономические отношения, военно-промышленные корпорации, торговля вооружением и военной техникой, транснационализация военной промышленности.

Leonovich Aliaksandr N.

*Military Academy of the Republic of Belarus,
220, Nezavisimosti pr., 220030, Minsk, Republic of Belarus*

Tsikhanovich Natallia S.

*Belarusian State University,
4, Nezavisimosti pr., 220030, Minsk, Republic of Belarus*

INTERNATIONAL MILITARY-ECONOMIC RELATIONS: ESSENCE, MAIN DEVELOPMENT TENDENCES AND THEIR FEATURES WITHIN THE FRAMEWORK OF THE UNION STATE

Abstract:

The article deals with the essence of international military-economic relations. It reveals the main trends in the development of international trade in arms and military equipment. The authors also consider producers' cooperation in the world and within the framework of the Union State, as well as the peculiarities of this market in the Republic of Belarus.

Keywords:

international military-economic relations, military-industrial corporations, trade of weapons and military equipment, transnationalization of the military industry.

Введение

Конец XX в. — начало XXI в. ознаменовались, с одной стороны, глубокими революционными преобразованиями в военном деле, обусловленными научно-техническим прогрессом, быстрым развитием высокотехнологичного производства, переходом к VI технологическому укладу, с другой — обострением борьбы за военно-техническое превосходство в различных регионах мира, ростом терроризма. Это вызвало необходимость коренных изменений в эко-

номическом обеспечении вооруженной борьбы, предъявило новые требования к возможностям и подготовке экономики к войне, а, следовательно, к повышению мирового спроса на вооружение и военную технику (ВВТ), услуги, объекты интеллектуальной собственности, привело к дальнейшему наращиванию военных расходов и объемов торговли.

В мировой военной экономике произошли и продолжают происходить крупномасштабные изменения. Осуществляется быстрая и эффективная перестройка военной промышленности США и Западной Европы, связанная с консолидацией, реструктуризацией, диверсификацией и модернизацией ведущих военно-промышленных компаний. Наблюдаются существенные изменения в мировой торговле ВВТ, связанные с расширением экспорта ВВТ, совместных разработок и производства вооружений. Происходит значительное увеличение мировых военных расходов. Вышеперечисленные процессы формируют новую мировую военно-экономическую систему. Они затронули и Российскую Федерацию, и Республику Беларусь, где в последние годы усиленно развивается военная промышленность, расширяются международные военно-экономические отношения (МВЭО).

В результате развития мировой военной промышленности сформировались и развились разнообразные формы МВЭО, что предопределило необходимость уточнения понятия «международные военно-экономические отношения», рассмотрения его форм и современных тенденций.

Сущность международных военно-экономических отношений

Международные военно-экономические отношения любого государства обеспечивают реализацию национальных интересов страны в политической, экономической, военной и военно-экономической сферах, способствуя усилению обороноспособности, укреплению позиции государства на международной арене, формированию партнерских отношений с зарубежными странами, выгодного регионального баланса сил, обеспечению развития экспортного потенциала, улучшению финансового положения и повышению научно-технического и технологического потенциала предприятий военного сектора экономики, получению валютных средств для нужд развития военного производства и государственных нужд.

Анализ различных источников позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует единство в определении понятия «международные военно-экономические отношения». В научной, учебной литературе, в юридических документах синонимами МВЭО считают термины «международные военно-экономические связи», «международное военно-экономическое сотрудничество», «военно-экономическое сотрудничество», «международное военно-техническое сотрудничество» и «военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами», «военно-техническое сотрудничество» (ВТС). Вместе с тем между этими понятиями существуют различия.

Международные военно-экономические отношения можно определить как подсистему международных экономических отношений, основными формами которой являются международная торговля вооружением и военной техникой, изделиями двойного назначения, комплектующими, технологиями; 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.

В Российской Федерации военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами определяется как деятельность Российской Федерации в области международных отношений, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой продукции военного назначения, а также с разработкой, производством, модернизацией и утилизацией продукции военного назначения.

В Указе президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по регулированию военно-технического сотрудничества Республики Беларусь с иностранными государствами» определено, что военно-техническое сотрудничество — сфера международных экономических отношений, связанных с продукцией военного назначения, в том числе с разработкой, производством, поставками вооружения и военной техники, а также выполнением работ и оказанием услуг военно-технического назначения.

Необходимо отметить, что в вышеперечисленных определениях рассматриваются одни и те же аспекты, которые связаны с международным сотрудничеством в области разработки, производства, реализации вооружения и военной техники на рынках ВВТ. В связи с этим данные категории можно рассматривать как синонимы. Однако категория МВЭО более широкая, чем ВТС. Понятие «международные военно-экономические отношения» по многим параметрам пересекается с понятием «военно-техническое сотрудничество», и в некоторых аспектах они просто неразделимы, поскольку деятельность в этих сферах охватывает полный жизненный цикл образцов вооружения и военной техники (научно-исследовательская работа — опытно-конструкторские разработки — производство — эксплуатация — модернизация — утилизация). В то же время, например, когда речь идет о кооперации военно-промышленных компаний, взаимодействии в сфере производства вооружения и военной техники, экспорте и импорте ВВТ, такие отношения следует рассматривать только как международные военно-экономические отношения.

В данной статье считаем необходимым более подробно остановиться на двух наиболее существенных составляющих МВЭО: торговле вооружением, военной техникой и международной кооперации военного производства.

Тенденции развития мировой торговли вооружением и военной техникой

Исследование динамики мировой торговли вооружением и военной техникой в конце XX — начале XXI в. позволило выделить некоторые тенденции развития мирового рынка ВВТ.

Изменение мотива необходимости реализации ВВТ на мировых рынках ВВТ является следствием того, что в современных условиях реализация ВВТ определяется экономической целесообразностью. В период холодной войны торговля ВВТ в большей степени носила политический, а не коммерческий характер. Для расширения геополитического влияния две супердержавы — СССР и США — активно взаимодействовали с дружескими странами, в том числе и в военной области путем поставок различного вида ВВТ. Но с конца 1980-х годов руководство СССР начало сокращать объемы льготных и безвозмездных поставок вооружения иностранным государствам, размер которых был определен «всего» в 673 млн руб. (примерно 1 млрд долл.), хотя ранее (в 1982–1986 гг.) советская военная помощь только странам «третьего мира» оценивалась в 6,0–6,2 млрд долл. [Кузык и др., 2011а]. Одновременно в США были сокращены программы военной помощи. С 1950 по 1974 г. США направили за границу оружия в форме безвозмездной помощи на 22 млрд долл. и продали на 11 млрд долл., а в период с 1975 по 1983 г. такая помощь сократилась в 10 раз и составила около 2 млрд долл., а продажи остались на прежнем уровне — 11 млрд долл. [Кузык, 2006].

Неравномерность развития мировой торговли ВВТ находит выражение в колебаниях общих объемов мирового оборота ВВТ. Так, пик торговли ВВТ пришелся на 1987 г. и составил 40,6 млрд долл. Но уже с 1988 г. начался практически непрерывный спад мировых оружейных поставок [Зименков, Соколова, 2006а].

В начале XXI в. мировой рынок вооружения и военной техники стабилизировался на уровне 28–30 млрд долл. 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, 2006б].

По данным Центра анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО), ежегодные объемы мирового экспорта ВВТ постоянно возрастали до 2008 г. включительно (по итогам 2008 г. экс-

порт составил 46,985 млрд долл.). В 2009 г., в период наиболее острой фазы мирового экономического кризиса, объем мирового экспорта вооружений существенно снизился относительно уровня 2008 г. и составил 44,655 млрд долл. Однако уже в 2010 г. мировой экспорт вышел на показатель в 52,987 млрд долл., а в 2011 г. — 58,761 млрд долл. В последующие два года имела место стагнация рынка (56,926 млрд долл. в 2012 г. и 55,766 млрд долл. в 2013 г.). В 2014 г. объем мирового экспорта ВВТ резко вырос — до 68,517 млрд долл., составив в 2015 г. уже 75,302 млрд долл., а в 2016 г. был зафиксирован исторический максимум — 91,791 млрд долл. Объем мирового экспорта ВВТ в 2009–2016 гг. достигал, по оценке ЦАМТО, 504,706 млрд долл. [ЦАМТО].

Появление и быстрое совершенствование новых средств вооруженной борьбы, развитие высокотехнологичного, интеллектуального, дорогостоящего и эффективного в военном отношении ВВТ (авиация, высокоточное оружие, системы управления, ПВО). Лидирующее положение на рынке ВВТ занимает авиационная техника (с 2009 по 2016 г. объем мировых поставок военной авиационной техники составил 156,956 млрд долл., или 31,1 % объема продаж всех категорий ВВТ). Последующие места занимают: вертолетная техника (80,407 млрд долл., или 15,9 %), военно-морская техника (56,610 млрд долл., или 11,2 %) и т. д.

Увеличение рынка модернизированных и бывших в употреблении ВВТ вследствие высокой стоимости новых высокотехнологичных ВВТ. Во многих странах делается акцент на оснащение находящихся в эксплуатации ВВТ новыми системами управления, повышающими точность поражения, боевые возможности и т. д. Помимо этого, некоторые страны приобретают или получают в рамках военно-технической помощи, бывшие в употреблении ВВТ. Экспорт таких ВВТ для стран-экспортеров становится хорошей альтернативой хранению и утилизации ВВТ, а также возможностью замены их современными образцами.

Формирование 10 региональных рынков в мировой торговле ВВТ, выделенных с учетом долевого распределения стран — поставщиков ВВТ и емкости региональных рынков по показателю «объем экспорта ВВТ». За период 2006–2016 гг. ведущие позиции, по данным ЦАМТО, занимали рынки Азиатско-Тихоокеанского региона (170, 225 млрд долл., или 33,7 %), Ближнего Востока (151, 144 млрд долл., или 29,9 %), Западной Европы (60, 446 млрд долл., или 11,9 %).

Изменение структуры самого рынка ВВТ происходит вследствие концентрации всей торговли ВВТ и формирования стран — лидеров мировой торговли ВВТ. Основные участники мирового рынка ВВТ — это США, Великобритания, Франция, Германия, Израиль, Италия, Россия.

Расчеты по статистическим данным [ЦАМТО] показали, что лидером в торговле ВВТ являются США, которые в 2009–2016 гг. продали вооружения и военной техники на сумму в 203,301 млрд долл., что составляет 40,28 % всего мирового экспорта ВВТ за тот же период. В 2016 г. экспорт составил 42, 449 млрд долл. Россия прочно удерживает второе место: ее продажи исчисляются 79,989 млрд долл. (15,85 % рынка) за период 2009–2016 гг., в том числе в 2016 г. было продано вооружений на 11, 295 млрд долл. Франция, занимавшая в 2009–2016 гг. третье место, поставила ВВТ на сумму 38,638 млрд долл. (7,65 % рынка). В 2016 г. военный экспорт Франции был максимальным за весь 8-летний период, его общая сумма составила почти 7 млрд долл. В 2016 г. на пять крупнейших поставщиков ВВТ (США, Россия, Франция, Великобритания, Германия) пришлось 77,9 % всех поставок ВВТ на сумму 71,545 млрд долл., на десять поставщиков ВВТ — 90,9 % (83, 491 млрд долл.).

Характерная особенность мирового импорта вооружений — гораздо большее количество участников этого рынка по сравнению с количеством экспортеров военной техники. В целом в 2009–2016 гг. импорт вооружений осуществили 156 стран (в 2016 г. — 119). Общий стоимостный объем мирового импорта вооружений в 2009–2016 гг. составил 504,706 млрд долл. [ЦАМТО].

Лидерами мирового импорта ВВТ являются Саудовская Аравия, которая за 2009–2016 гг. приобрела ВВТ на сумму 42,996 млрд долл., второе место занимает Индия (41,676 млрд долл.). Замыкают тройку лидеров ОАЭ (30,236 млрд долл.). В 2016 г. по объему импорта первые три места заняли: Саудовская Аравия (12,121 млрд долл.), ОАЭ (8,894 млрд долл.), Алжир (4,339 млрд долл.). На пять крупнейших получателей ВВТ (Саудовская Аравия, ОАЭ, Алжир, Катар, Ин-

дия) пришлось 36,8 % всех приобретений ВВТ на сумму 33,822 млрд долл., на десять поставщиков ВВТ — 54,7 % (50,246 млрд долл.) (рассчитано по: [ЦАМТО]).

Появление новых экспортеров ВВТ. К новым экспортерам ВВТ относятся бывшие страны СССР, которые составили конкуренцию Российской Федерации, реализуя ВВТ, бывшие в употреблении, и ВВТ, произведенные национальными ВПК. Наиболее активным участником рынка ВВТ стала Украина.

Увеличение экспорта в странах, имеющих военное производство, происходит благодаря возросшему экономическому потенциалу, достижению высокого уровня гражданских и военных технологий, развитию военной промышленности, а также в результате кооперационных сделок. Наиболее ярким примером такой страны является Китай.

Направления развития международной кооперации производителей вооружения и военной техники

Развитие международной кооперации происходит в соответствии с процессами, определяющими функционирование глобальной экономики. Среди основных тенденций развития международной кооперации правомерно выделить следующие:

- централизация капитала и военного производства посредством слияний и поглощений внутри наиболее крупных стран производителей ВВТ или объединение внутри стран Европейского союза, диверсификации и реструктуризации;
- транснационализация военного производства.

Централизация капитала и военного производства посредством слияний и поглощений внутри наиболее крупных стран. Современные преобразования организационных форм предприятий позволили корпорациям расширять номенклатуру выпускаемой продукции и объемы торговли, повышать конкурентоспособность продукции, формировать модели монополистической и олигополистической конкуренции на мировом рынке ВВТ. С этой целью корпорации США и ЕС реализуют следующие стратегии:

1. Слияние и поглощение крупных корпораций через покупку акций других фирм при одновременной продаже подконтрольных дочерних компаний. Например, в США в конце 1994 г. посредством акций была проведена операция по слиянию компаний Мартин — Мариетта и Локхид, при этом между ними перераспределялся пакет акций на сумму в 10 млрд долл. [Корнеева, Терехов, 1998а]. В Великобритании в январе 1999 г. компания Дженерал электрик компани продала свое военное подразделение Маркони электрик системс корпорации Бритиш аэроспейс. Новая компания получила название БАЕ системс [Фарамазян, Борисов, 2001].
2. Диверсификация производства посредством покупки фирмами-производителями ВВТ военного производства других компаний. Так, одна из ведущих американских корпораций Нортроп — Грумман, которая образовалась в результате слияния компаний Нортроп и Грумман, после приобретения ряда корпораций получила возможность расширить ассортимент и производить средства ведения информационной войны, боевые корабли и другие ВВТ.
3. Покупка корпорациями, специализирующимися на производстве товаров гражданского назначения, акций производителей ВВТ для расширения номенклатуры предлагаемых товаров и выхода на рынки ВВТ. Так, корпорация Боинг в 1996 г. приобрела отделения компании Рокуэлл интернэшнл, специализирующиеся на выполнении заказов Министерства обороны США, в 1997 г. провела сделку по слиянию с компанией Макдоннел — Дуглас, которая являлась одной из крупнейших компаний американской военной промышленности. Слияние обошлось компании Боинг в 13,3 млрд долл. [Корнеева, Терехов, 1998б].

4. Проведение внутрикорпоративной реструктуризации. Отличительной особенностью стратегий европейских компаний выступает региональная кооперация по производству ВВТ с образованием многонациональных консорциумов, примером которой может служить подписанный 21 марта 2005 г. министрами обороны Испании, Германии, Великобритании и Италии договор о дальнейшем финансировании программы по производству перспективного тактического истребителя «Тайфун», разработанного в рамках EF-2000 Еврофайтер [НАТО, 2005]. В этот же период происходят изменения в военной промышленности Российской Федерации (подробнее см.: [Леонович, 2014]).

Транснационализация военной промышленности. В конце XX — начале XXI в. возникла объективная необходимость объединения военной промышленности на межгосударственном уровне через слияния и поглощения в военной промышленности США и Европы, что обусловлено ростом стоимости перспективных военных НИОКР и издержек на производство ВВТ. Рост издержек был связан с внедрением ИКТ и выпуском высокоточного ВВТ, на производство которого необходимы были дорогостоящие материалы и высококвалифицированные трудовые ресурсы, что нашло отражение в возрастании цен на ВВТ. Однако емкость внутренних рынков ВВТ отдельных стран (особенно европейских) была явно недостаточна для рентабельного существования национальных военных производств.

Наибольших успехов в транснационализации достигли военно-промышленные корпорации США. Основными факторами, определяющими форму американского участия в европейских проектах, являются: финансово-экономические интересы, законодательство страны, в которой располагается европейский партнер американской компании.

В свою очередь корпорации европейских стран посредством различных форм кооперации с американскими контрагентами пытаются оказаться в числе основных подрядчиков Министерства обороны США. Наибольших успехов в приобретении активов американского ВПК и получении заказов МО США достигли корпорации Великобритании. Так, компания БАЕ системс в 2000 г. купила крупные американские компании Локхид — Мартин Контрол Системс» и Локхид — Мартин Аэроспейс Электроникс, а в 2005 г. — компанию Юнайтед дефенс индастрис. Стоимость сделки, включая выплату долгов на сумму в 217,7 млн долл., составила 4,2 млрд долл. [Шлыков, 2005а]. Корпорация Роллс-Ройс владеет в США и Канаде 66 предприятиями и сервисными центрами, объединенными под эгидой Роллс — Ройс Норт Америка [Терехов, 2005]. В целом компании английского ВПК БАЕ системс и Роллс — Ройс фактически превратились в смешанные американо-британские объединения.

Европейская корпорация ЕАДС имеет свои филиалы в США (в Техасе, Алабаме и Миссисипи), а также в Великобритании, Швеции, Германии и Эстонии [Иванов, 2006]. В последние годы наиболее крупным приобретением европейских компаний стало поглощение в 2008 г. итальянской компанией Финмекканика американской компании DRS Technology (США) за 5,2 млрд долл. [Ежегодник СИПРИ..., 2010].

Правомерно также утверждать, что в межгосударственное сотрудничество на протяжении последних трех десятилетий наряду с корпорациями США и ЕС вовлекаются компании других регионов мира. Так, с начала 70-х годов XX в. страны Европы и США активно развивают кооперационные связи в области создания ВВТ со странами Азии, Латинской Америки и Африки. В 1978 г. Франция подписала соглашение об организации в Египте сначала сборки, а потом и производства истребителя-штурмовика «Альфа-Джет». В 1982 г. Италия и Бразилия договорились о совместной разработке учебно-боевого самолета АМХ. Бразилия и Южная Корея начали строить подводные лодки по германской лицензии. Египет выпускает английские, а Индия — французские противотанковые управляемые ракеты. Индонезия освоила выпуск французских вертолетов [Шлыков, 2005б]. С началом перестройки происходит развитие кооперационных связей компаний США и ЕС с компаниями Российской Федерации. Россия осуществляет совместное производство ВВТ с Китаем и Индией.

В конце XX в. широкое распространение получила кооперация нескольких производителей ВВТ в рамках создания нового образца ВВТ. Особого внимания заслуживает программа при-

обретения истребителей F-35 «Лайтнинг-2». Основным подрядчиком проекта является компания Локхид — Мартин, которая реализует его совместно с компаниями Нортроп — Грумман и БAE системс. Партнеры США в работах по программе F-35 на этапе разработки и демонстрации системы — восемь стран: Великобритания, Нидерланды, Италия, Турция, Канада, Дания, Норвегия и Австралия [Григорьев, 2012].

Военно-техническое сотрудничество Республики Беларусь и Российской Федерации

Военно-техническое сотрудничество (ВТС) Республики Беларусь и Российской Федерации началось с момента распада Советского Союза. Это нашло отражение в следующих мероприятиях: 29 октября 1993 г. в Москве было подписано соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Республики Беларусь о военно-техническом сотрудничестве, а 20 мая 1994 г. — соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Республики Беларусь о производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонных отраслей промышленности.

Кроме того, с момента образования независимых государств между Российской Федерацией и Республикой Беларусь были подписаны следующие документы: договор о военном сотрудничестве, соглашение о едином порядке экспортного контроля; договор о порядке взаимодействия при осуществлении экспорта продукции военного назначения в третьи страны; соглашение о сохранении специализации предприятий и организаций, участвующих в производстве продукции военного назначения; договор о взаимной охране прав на результаты интеллектуальной деятельности, используемые и полученные в ходе двустороннего военно-технического сотрудничества; договор о развитии военно-технического сотрудничества.

25 декабря 2013 г. было подписано соглашение между правительством Республики Беларусь и правительством Российской Федерации о реализации программы военно-технического сотрудничества между Республикой Беларусь и Российской Федерацией до 2020 г. Соглашение направлено на выполнение программы военно-технического сотрудничества, включающей мероприятия по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, поставкам, ремонту и модернизации продукции военного назначения в интересах силовых структур сторон, расширению связей между предприятиями и организациями ОПК Республики Беларусь и Российской Федерации, их взаимодействию и интеграции.

Российский оборонный комплекс сотрудничает со 120 белорусскими производственными предприятиями и КБ по 1,6 тыс. видов спецпродукции [Годин, 2007]. В то же время у 940 российских предприятий главными потребителями являются около 70 предприятий в Беларуси. Они поставляют около 4 тыс. наименований продукции [Гурулев, 2015]. Развитие военно-технического сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь реализуется через:

1. Создание межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ). Наиболее ярким примером служит МФПГ «Оборонительные системы», созданная в соответствии с соглашениями между правительствами России и Беларуси 11 февраля 2000 г. В ее состав входят: УП «Минский завод колесных тягачей», РУП «Завод по ремонту радиоэлектронного вооружения» (г. Борисов), спецпроизводство ПО «МТЗ», НПРУП «Алевкурп». Управляющей компанией МФПГ является ОАО «Оборонительные системы» [Алесин, 2004]. Также созданы такие МФПГ, как «Точность», «Электронные технологии».
2. Создание совместных предприятий. В настоящее время эффективно работают СП с участием ОАО «Пеленг», белорусско-российско-французское СП ООО «Санозэк», российско-белорусские СП «Визир», «Соэлис» [Азаматов, 2005], «РЭБ Технолоджи».
3. Взаимодействие в области реализации рекламно-выставочной деятельности. В настоящее время налажено тесное сотрудничество при проведении международных выставок как в Республике Беларусь (МИЛЕКС), так и в Российской Федерации.

4. Реализация вооружения и военной техники, оказания услуг по ремонту и модернизации, поставки комплектующих для производства ВВТ.

В значительной степени расширению и углублению военно-технического сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь способствовало создание Союзного государства, что открыло новые возможности для развития военной промышленности. Этому способствовало принятие программы Союзного государства практически по всем направлениям перспективного развития военно-промышленного сектора республики. Особое значение в развитии интеграционных процессов между Беларусью и Россией имеют научно-технические программы Союзного государства, в том числе в области обороны и безопасности. Ежегодно из бюджета Союзного государства финансируются научно-технические программы, реализуемые предприятиями ОПК Беларуси и России.

Финансирование военно-технического сотрудничества из бюджета Союзного государства выглядит следующим образом. В 2015 г. на военно-техническое сотрудничество было выделено 28500,0 тыс. руб. (здесь и далее — российских рублей). Кроме того, на программу «Разработка современной и перспективной технологии создания в государствах — участниках Союзного государства тепловизионной техники специального и двойного назначения на базе фотоприемных устройств инфракрасного диапазона третьего поколения» — 94200,0 тыс. руб. на военно-техническое сотрудничество в 2016 г. было выделено 13 600,0 тыс. руб. Кроме того, на программу «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» — 628 тыс. руб.

Заключение

Изменения, произошедшие в мировой военной промышленности, привели к увеличению торговли вооружениями и военной техникой и укрупнению военно-промышленных компаний, развитию процессов международного кооперирования и транснационализации военного производства. В последние годы активно развивается военно-техническое сотрудничество Российской Федерации и Республики Беларусь.

Литература

- Азаматов Н. И. 2005. Преимущество оборонной промышленности Беларуси — в широте диапазона военных технологий // *Новости науки и технологий*. № 2. С. 3–6.
- Алесин А. 2004. Не производим, но продаем (Будущее белорусского ВПК зависит от состояния российской «оборонки») // *Белорусский рынок*. № 13. С. 22.
- Годин Ю. 2007. Почему России выгоден союз с Республикой Беларусь? // *Мировая экономика и международные отношения*. № 11. С. 85–91.
- Григорьев С. 2012. Авиационная промышленность США // *Зарубежное военное обозрение*. № 11. С. 56–64.
- Гурулев С. П. ВПК Беларуси сосредоточен на прорывных проектах. Официальный сайт Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь. <http://www.vpk.gov.by/news/publications/3849/>. (дата обращения: 28.11.2015).
- Ежегодник СИПРИ — 2009: вооружения, разоружение и международная безопасность. 2010. М.: ИМЭМО РАН. С. 1998–2009.
- Зименков Р. И., Соколова Е. Н. 2006. США на мировом рынке вооружений // *США — Канада: экономика, политика, культура*. Вып. 6. С. 37–52.
- Иванов И. 2006. Военно-промышленный комплекс Европейского союза // *Современная Европа*. Вып. 1. С. 31–48.
- Корнеева М. А., Терехов В. Ф. 1998. Реорганизация военно-промышленных комплексов // *США: экономика, политика, идеология*. Вып. 7. С. 43–54.

- Кузык Б. (ред). 2001. Россия на мировом рынке оружия. М.: Воен. парад.
- Кузык Б. Н. 2006. Экономика военной сферы. М.: МГФ «Знание».
- Леонович А. Н. 2014. Военная промышленность Российской Федерации в конце XX — начале XXI века. // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. Экология. № 5. С. 90–98.
- НАТО. 2005. // Зарубежное военное обозрение. № 4. С. 75–76.
- Терехов В. 2005. Европейские компании на американском рынке вооружений // Экспорт вооружения. Вып. 6. С. 36–41.
- Фарамазян Р. А., Борисов В. В. 2001. Военная экономика: этапы развития и контуры будущего // Мировая экономика и международные отношения. № 9. С. 44–51.
- ЦАМТО. Центр анализа мировой торговли оружием. <http://armstrade.org/> (дата обращения: 15.09.2018)
- Шлык В. 2005. Глобализация военной промышленности — императив XXI века // Отечественные записки. № 5. С. 98–115.

References

- Alesin A. 2004. Ne proizvodim, no prodajem (Budushchee belorusskogo VPK zavisit ot sostoianiia rossiiskoi “oboronki”). *Belorusskii rynek*, no. 13, p. 22.
- Azamatov N. I. 2005. Preimushchestvo oboronnoi promyshlennosti Belarusi — v shirote diapazona voennykh tekhnologii. *Novosti nauki i tekhnologii*, no. 2, pp. 3–6.
- САМТО. Centr analiza mirovoi trgovli oruzhiem. <http://armstrade.org/> (accessed 15.09.2018).
- Ezhegodnik SIPRI — 2009: vooruzheniia, razoruzhenie i mezhdunarodnaia bezopasnost’* 2010. М.: IMEMO RAN, pp. 1998–2009.
- Faramazian R. A., Borisov V. V. 2001. Voennaia ekonomika: etapy razvitiia i kontury budushchego. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 9, pp. 44–51.
- Godin Yu. 2007. Pochemu Rossii vygoden soiuz s Respublikoi Belarus’? *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 11, pp. 85–91.
- Grigor’ev S. 2012. Aviacionnaia promyshlennost’ SShA. *Zarubezhnoe voennoe obozrenie*, no. 1, pp. 56–64.
- Gurulev S. P. *VPK Belarusi sosredotochen na proryvnykh proektakh*. Oficial’nyi sait Gosudarstvennogo voenno-promyshlennogo komiteta Respubliki Belarus’. <http://www.vpk.gov.by/news/publications/3849/>. (accessed 28.11.2015).
- Ivanov I. 2006. Voенно-promyshlennyi kompleks Evropeiskogo soiuzа. *Sovremennaia Evropa*, iss. 1, pp. 31–48.
- Korneeva M. A., Terekhov V. F. 1998. Reorganizatsiia voенно-promyshlennykh kompleksov. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya*, iss. 7, pp. 43–54.
- Kuzyk B. N. 2006. *Ekonomika voенnoi sfery*. М., МГФ “Знание”.
- Kuzyk B. (red). 2001. *Rossia na mirovom rynke oruzhiia*. М., Voен. parad.
- Leonovich A. N. 2014. Voennaia promyshlennost’ Rossiiskoi Federatsii v konce XX — nachale XXI veka. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta*. Ekonomika. Ekologiya, no. 5, pp. 90–98.
- НАТО. 2005. *Zarubezhnoe voennoe obozrenie*, no. 4, pp. 75–76.
- Shlykov V. 2005. Globalizatsiia voенnoi promyshlennosti — imperativ XXI veka. *Otechestvennye zapiski*, no. 5, pp. 98–115.
- Terekhov V. 2005. Evropeiskie kompanii na amerikanskom rynke vooruzhenii. *Ekспорт vooruzheniia*, iss. 6, pp. 36–41.
- Zimenkov R. I., Sokolova E. N. 2006. SShA na mirovom rynke vooruzhenij. *SShA — Kanada: ekonomika, politika, kul’tura*, iss. 6, pp. 37–52.