**-3-**

**Введение**

В 90-е годы военно-политическая обстановка в мире качественно изменилась. Нет непосредственной угрозы ядерной войны, уменьшилась роль военной силы как инструмента внешней политики. Однако необходимость поддержания внутреннего порядка, охраны границ, защиты территориальной целостности государства, обеспечения его безопасности и обороноспособности при существующих еще факторах военной опасности требует от любого члена мирового сообщества уделять серьезное внимание оснащению своих вооруженных сил современным военным оборудованием. Военно-промышленная база большинства стран мира чаще всего не в состоянии удовлетворить все потребности национальной армии в вооружениях, и спрос на них покрывается за счет импорта. Мировая торговля вооружениями и военной техникой (ВВТ) продолжает занимать одно из наиболее заметных мест в системе межгосударственных связей.

Вообще мировая торговля обычными вооружениями продолжает концентрироваться в руках узкого круга экспортеров и покупателей. Так, на долю шести основных стран-поставщиков в 1996 году пришлось почти 90% всех продаж, а на долю 30 основных импортеров более 84% всех закупок ВВТ в мире[10,55].

Бесспорным лидером в торговле военной продукцией в 90-х годах являются *Соединенные Штаты Америки,* резко увеличившие свое присутствие на мировом рынке вооружений и военной техники после окончания холодной войны. Так, только за период 1992-1996 гг. США поставили другим странам основных видов обычных вооружений на сумму 61,686 млрд. долл., что составляет 51,7% всех мировых поставок в

**-4-**

данные годы. В 1996 г. доля США на мировом рынке ВВТ составила 44,5% или 10.228 млрд. долл.[5,100]. В обозримом будущем США, по всей вероятности, сохранят на рынке оружия свои позиции, хотя и не исключено некоторое падение их относительного веса в общемировом экспорте продукции и услуг оборонного назначения. По некоторым данным, Соединенные Штаты к середине 90-х годов поставляли оружие почти в 150 стран мира, продолжая в тоже время наращивать свои усилия по проведению в жизнь активной экспортной политики. При этом многими экспертами выделяется ряд конкретных причин, по которым мировые импортеры предпочитают именно американское оружие: во-первых, высокий технический уровень предлагаемой военной продукции; во-вторых, комплексные условия сделок и надежность послепродажного обслуживания ВВТ; в-третьих, постоянно усиливающееся политическое давление госаппарата США на своих торговых партнеров; и в-четвертых, перестройка производственной и сбытовой деятельности американских военно-промышленных компаний с ориентацией специально на внеш6ние рынки.

**-5-**

**1.Военно-промышленный комплекс США в 90-е годы**

Рост боеспособности вооруженных сил США явился результатом претворения в жизнь доктрины Клинтона. В ней главное внимание сосредоточено на совершенствовании перспективного наукоемкого оружия, на расширение масштабов использования высоких технологий и, главное, ставится задача всемерно содействовать дальнейшей реструктуризации военно-промышленных фирм и научно-технических центров, способных разрабатывать и осваивать эти технологии. Военно-промышленная доктрина становится частью общей стратегии национальной безопасности, а национальная научно-техническая и индустриальная база – важнейшим элементом этой стратегии.

Эта стратегия явилась результатом мировой технической революции. Эта революция берет начало в гражданской сфере. В ее основе находятся две движущие силы. Первая – развитие информационных технологий, которые преобразили экономическую и социальную жизнь и привели к многочисленным последствиям в военной сфере. Одно из таких последствий – разработка само наводящего на цель оружия. Различные типы электронных систем для сбора разведывательных данных с их все всевозрастающими возможностями, а также компьютеры, способные собирать и распределить среди потребителей массу информации из этих источников, также связаны с информационными технологиями.

Подъем экономики США и других стран является второй движущей силы. Ее главная особенность – все возрастающая способность гражданской сферы коммерциализировать функции военно-промышленной деятельности. Это – осуществление частными

**-6-**

контрактными фирмами большинства мероприятий по тыловому обеспечению вооруженных сил, использование военными организациями коммерческих спутников и других гражданских авиационно-космических систем для военных коммуникаций и сбора разведывательных сведений вместо того, чтобы тратить деньги на разработку собственных систем.

Доступ богатых стран к широкому кругу военных товаров и услуг, включая услуги опытного персонала по обслуживанию и применению высокотехнологичных видов оружия, дает этим странам возможность сокращать или ликвидировать собственные научно – производственные базы и таким образом более эффективно использовать военные бюджеты.

Произошла трансформация форм ведения боевых действий, означающая изменение соотношения между наступлением и обороной, местом и временем, огнем и маневром. Будущая война будет, скорее, гигантской дуэлью с применением “умных” боеприпасов, а не напоминающей шахматы игрой с маневрированием и занятием позиций. Доминирующие до наших дней “платформы”: корабли, самолеты, танки, БМП, бронетранспортеры утрачивают свое значение. Важнейшую роль начинает играть качество оборудования и вооружений, оснащенных сенсорами и электроникой всех видов.

Современная революция в военном деле предоставляет колоссальные возможности странам, которые могут позволить себе приобрести или создать дорогое современное оружие и научиться использовать его. Однако только США с их оборонным бюджетом, в 15 раз превышающим бюджет России, могут полностью использовать результаты этой революции.

Вполне естественно, что революция в военном деле повлечет за собой существенные изменения в научно-технической и производствен-

**-7-**

ной деятельности военной промышленности. Еще в 1986 г. для выработки стратегии создания перспективных вооружений министерство обороны США создало специальную комиссию, в которую вошли видные политические деятели, экономисты и военные специалисты. Комиссия рекомендовала сконцентрировать усилия создателей этого вооружения на максимальном использовании всех имеющихся научно – технические возможностей. Особо рекомендовались технология “Стелс”, электронные системы выявления и контроля целей, способные обеспечить их уверенное поражение.

В 1987 г. конгресс США сформулировал программу сбалансированного развития военной техники путем форсированного использования новых технологий при создании боеприпасов высокой точности. Реализуя эту программу, министерство обороны разработало в 1988 г. программу “Инициатива в области обычной обороны”, предусматривающую резкое повышение боевых качеств обычного вооружения. В программу входило создание оружия высокой точности для уверенного поражения целей, а также системы разведки, связи, командования, обеспечивающей получение, обработку и передачу информации, которая необходима для эффективного использования всех видов вооружения и военной техники. Реализация научно-технической политики в области создания новейших перспективных видов вооружений началась в конце 80-х годов. Ее главной составляющей явился непрерывный рост ассигнований на закупку средств связи и электроники, составивших в середине 90-х годов около 40% всех ассигнований по статье “Закупка вооружений и военной техники”.

Следует, однако, отметить, что этот общий показатель, характеризующий степень насыщения электроникой всех вооруженных

**-8-**

сил страны, не отражает уровня научно-технических достижений по отдельным видам вооружений и военной техники. Более точное представление дает показатель по наукоемкости, определяемый уровнем электронного оборудования, встроенного в образцы вооружений. По этому показателю наиболее наукоемким видом вооружения и военной техники являются космические системы, где эта доля в стоимостном выражении составляет 67-70%, далее идут ракетная техника – 40-48, военно-морская техника – 34-36, авиация – 27-29 и, наконец, бронетанковая техника – 16-21%[5,102]. Специалисты считают, что в дальнейшем доля встроенного электронного оборудования будет резко возрастать. Особо это касается разведки, связи, командования и контроля.

Данный фактор во многом способствовал расширению диверсификационных процессов, осуществленных военно-промышленными корпорациями в конце 80-х начале 90-х годов. Характерной особенностью этих процессов являлась переориентация производства на выпуск электронной продукции, к которому приобщились более 80% крупнейших фирм военной промышленности[6,44].

Подобные диверсификационные процессы имели многоцелевой характер. Речь шла не только о создании отдельных систем и комплектующей электроники военного и гражданского назначения, но и о создании систем оружия или видов вооружений, где электронные компоненты являются определяющими. В данном случае диверсификация производства осуществляется путем приобретения электронными фирмами готовых заводов по производству вооружений и последующего его оснащения электронными компонентами. Стремление военно-промышленных корпораций диверсифицировать свое производство, создав или расширив выпуск электроники, в большинстве случае не

**-9-**

сказалось на их основной специализации и не внесло существенных изменений в структуру выпускаемой продукции.

Серьезные сдвиги в диверсификации производства, повлекшие за собой изменение основной отраслевой специализации в последующие годы, наблюдались в корпорациях, завершивших выполнение крупных военных заказов.

Особое внимание военно-промышленные фирмы уделяли контрактами на поставки электронных систем командования и разведки, на закупки которых военный бюджет США ежегодно выделял 12-15 млрд. долл.

Сформировавшиеся в конце 80-х годов в США структуры наукоемкого военного потребления значительно ужесточили требования к поставщикам со стороны Пентагона. Одновременно были отменены какие – либо гарантии компенсации растущих расходов на НИОКР и внедрение их результатов в производство.

Все это, а также резкое сокращение военных бюджетов заставило военно-промышленные фирмы искать пути выживания. Данной проблемой занялся и Стокгольмский международный институт по исследованию проблем мира, который изучил основные направления стратегии промышленных фирм, связанных с военным бизнесом. К главному направлению была отнесена концентрация деятельности в тех областях военного бизнеса, потребность в которых сохранится в дальнейшем. Это во многом способствовало резкому росту числа слияний и поглощений и, как следствие, сокращению числа компаний в военных отраслях.

В прошлом десятилетии покупка акций других фирм осуществлялась в значительной степени компаниями, которые стремились

**-10-**

упрочить свои позиции на рынке или получить доступ к новым технологиям. Мотивом многих приобретений и слияний была диверсификация производственной деятельности. В конце первой половины 90-х годов основным мотивом покупок акций и слияний стала консолидация сил и необходимость сокращения мощностей.

Важнейшим фактором консолидации сил является скорость и решительность действий фирм, которые приобретут еще большее значение, когда основным мотивом слияния, помимо избавления от конкурента, станет последующая реструктуризация производства и сбыта. Особенно в этом преуспели американские компании АРКП, которые в условиях возрастающих требований покупателей активно реорганизуют производственную и сбытовую деятельность с целью снижения издержек и повышения надежности продукции.

Помимо этого были увеличены масштабы покупок акций других фирм при одновременной продаже своих дочерних подконтрольных фирм, что привело к сокращению числа поставщиков самолетов, ракет и электроники.

В 1993 г. в первой десятке компаний осуществлявших наиболее крупные сделки по слиянию и поглощению фирм, выпускающих авиаракетно-космическую технику, фигурировали 6 американских. Что касается других оборонных корпораций – “Боинг” и др., то благодаря своевременной широкомасштабной модернизации и дополнительным военным заказам они остались основным ядром военной промышленности США.

Следующая волна консолидированных процессов началась в 1995 г. В феврале в результате слияния компаний была образована самая мощная в мире группа оборонной промышленности, втрое больше чем у

**-11-**

самой крупной из европейских групп. В январе 1996 г. новая группа объявила о приобретении за 1,9 млрд. долл. предприятий по выпуску военной электроники.

В результате слияний в американской промышленности произошли изменения. В 1990 г. на десять крупнейших военных фирм приходилось 29% основных контрактов, заключенных министерством обороны. В начале 1996 г. их доля составила уже 38%, а к концу десятилетия она может достичь 50%[10,57].

Эта тенденция поддерживается Пентагоном, который считает, что вооружения были бы на 30% дешевле, если бы не приходилось платить за избыточные мощности в военной промышленности. Представителям военных кругов хотелось бы иметь дело всего с двумя компаниями, производящими самолеты, ракеты и искусственные спутники. Они считают, что в строительстве военных кораблей, подводных лодок и в производстве бронетехники, где заказы более крупные и редкие, вообще нежелательна даже ограниченная конкуренция.

После семи лет проводимого Пентагоном сокращения закупок правительство возобновило политику расширения продаж оружия за рубежом. Это вызывало новую мощную волну слияний и поглощений в АРКП.

Желание преодолеть 20-миллиардный рубеж и таким образом попасть в число лидеров АРПК США охватило и компанию “Рейтеон”.

Характерной особенностью волны слияния и поглощений 1996-1997 г. явилось энергичное содействие Пентагона и министерства торговли. Помимо получения прибыли большую роль играют стратегические соображения. Правительство США правит перед собой цель – расширить рынки для своего экспорта оружия и оттеснить европейских конкурентов.

**-12-**

Делая ставку на крупнейшие фирмы, правительство выдает им оборонные заказы, которые, например, для “Боинга” в 1997 г. составили почти 20 млрд. долл. Субсидии, выделенные фирме под эти заказы, а также финансирование правительством НИОКР, дают возможность “Боинг” продавать свои товары и услуги намного дешевле их рыночной стоимости. Высокое качество поставляемой продукции при относительно низкой цене делают неконкурентоспособными всех остальных экспортеров, особенно тех, кто не получает помощи от государства.

Снижение мировых военных расходов в 90-х годах происходило в основном за счет России, новое руководство которой решило одним махом перейти от “сверх вооружения” к “сверх разоружению”. При этом должным образом не были просчитаны ни политические и военно-экономические последствия такого шага. Кстати, данное решение представляет наглядный пример определяющего влияния государства на развитие военной экономики.

В 1998 г. в ведущих западных странах отчетливо проявился курс на модернизацию и техническое переоснащение вооруженных сил. Об этом свидетельствует, в частности, пятилетняя программа министерства обороны США.

США вообще уделяет наибольшее внимание техническому переоснащению вооруженных сил. Бюджетные ассигнования министерству обороны США на 1998 г. составили 254,9 млрд. долл. Проект бюджета на 2000 г. предусматривает расходы на оборону в размере 280,8 млрд. долл. В 2000 г. планируется затратить 53 млрд. долл. на закупки новейших вооружений[1,69].

Серьезной угрозой международной стабильности становится все более откровенное стремление США под любым благовидным предлогом

**-13-**

выйти в одностороннем порядке из бессрочного договора по противоракетной обороне от 1972 г. в целях дальнейшего наращивания своего военного и военно-технического превосходства.

Нынешнее состояние оборонной промышленности в ведущих западных странах дает основание полагать, что в основном она обеспечивает удовлетворение как текущего, так и перспективного военного спроса. Хотя потребность в военной технике значительно снизилась по сравнению с пиковым 1987 г., в мире по-прежнему производится огромное количество вооружений.

Оборонная промышленность США, опираясь прежде всего на крупнейший в мире объем внутреннего спроса, занимает лидирующее место, оставив далеко позади не только отдельные страны, но и целые регионы. Другое чрезвычайно важное преимущество оборонной промышленности США в том, что она опирается на исключительно высокий уровень военных НИОКР, что позволяет непрерывно совершенствовать и создавать новые системы оружия, одновременно модернизируя технологическую базу для их производства. Еще одно преимущество оборонной промышленности в том, что частные военные промышленные корпорации сумели самостоятельно, но под жестким контролем со стороны государства, достаточно быстро и эффективно осуществить реструктуризацию отрасли. В результате многочисленных слияний и поглощений в первой половине 90-х годов на первый план выдвинулись три гигантских конгломерата: “Локхид – Мартин”, “Боинг” и “Рейтеон”.

Однако консолидация отрасли вызвала и определенные негативные последствия. Обнаружилось, в частности, что сокращение числа головных подрядчиков, вопреки радужным предсказаниям, все-таки ограничило

**-14-**

конкуренцию и привело к росту стоимости закупаемых систем вооружения.

Считать реструктуризацию оборонной промышленности США завершенной, разумеется, нельзя. Но, вероятно, вместо сенсационных много миллиардных сделок, заметно изменивших облик отрасли, все большое внимание будет уделяться преобразованиям не столько громким, но важным. Речь, в частности, идет о совершенствовании как внутрифирменных отношений, так и отношений головных подрядчиков с субподрядчиками и поставщиками.

**-15-**

**2.Реорганизация военно-промышленного комплекса США**

Непосредственным результатом окончания холодной войны стало снижение мотивации к проведению военных НИОКР в прежних масштабах и общее резкое падение производства в ВПК стран – недавних противников, начавшееся в 1987 – 1989 гг., когда деловая активность достигла наивысшего уровня за весь предшествующий 40-летний период. По оценкам, затраты на оборону в мире уже к 1994 г. снизилась до уровня 1968 г. и с тех пор находятся в “замороженном” состоянии, которое, однако, характеризуется дальнейшим падением финансирования обороны в индустриально-развитых странах и его ростом в развивающемся мире. Общее сокращение военного производства в развитых странах сопровождается закрытием многих оборонных предприятий с массовым увольнением их сотрудников. Вместе с тем в промышленной политике указанных государств отмечается тенденция к сохранению ядра ВПК и потенциала для осуществления реконверсии. Эта тенденция особенно отчетливо проявляется в последние несколько лет, когда стало ясно, что после окончания холодной войны ситуация в мире усложнилась, и конфликты, количество которых растет, приобретают более сложный характер.

*Консолидация как доминанта реорганизационных процессов в военной промышленности США*

Следует отметить, что глубокие преобразования, охватившие промышленность в передовых странах Запада еще в начале 70-х годов под воздействием экономических факторов, практически не затронули военной промышленности. В отличие от предприятий черной

**-16-**

металлургии, судостроения, автомобильной, текстильной промышленности, которые были вынуждены радикально изменить методы своей работы, приспособить производственные мощности к условиям замедленного экономического роста и глобальной конкуренции, военная промышленность в условиях наращивания Западом военной мощи, традиционного протекционизма при массовых вложениях ближневосточных нефтедолларов в военную технику не имела стимула к реорганизации производства и управления отраслью. Однако изменения на рынке военной продукции в конце 80-х – начале 90-х годов, резко ухудшили условия функционирования военной промышленности и дали толчок реорганизационным процессам.

Главная особенность этих процессов – консолидация научно-производственных активов промышленных компаний, вступающая в настоящее время в свою зрелую, решающую фазу. Движущими силами консолидации являются производственно-технологические и финансовые факторы, отражающие воздействие денежного, кредитного и других рынков.

Под термином “консолидации” в промышленных отраслях, в том числе и в военной промышленности, принято понимать рациональное сжатие, сокращение производственных мощностей и инфраструктуры путем межкорпорационных слияний и высвобождение части научно-производственного потенциала для использования в иных целях. Консолидация, грубо говоря, может быть вариантом внутрикорпорационной реорганизации, сопровождающейся укрупнением подразделений, сокращением численности работающих и т.д. Однако межкорпорационная консолидация подчеркивает сущность самого процесса в силу увеличивающихся масштабов переструктуризации производственных мощностей и связанных с этим социально-

**-17-**

экономических последствий. Цель консолидации, как внутрикорпорационной, так и внутриотраслевой, - обеспечение эффективности производства в условиях сокращающегося спроса на выпускаемую продукцию. Образовавшиеся в результате консолидации совокупные производственные мощности военной промышленности в большей мере соответствуют параметрам сужающегося рынка военной продукции. Отраслевая консолидация предполагает активный поиск возможностей альтернативного использования высвобождающихся производственных мощностей и накопленного отраслью научного потенциала.

В целом с начала 90-х годов в США было заключено несколько десятков крупных сделок, главным образом в аэрокосмическом комплексе (АКК), результатом которых стали концентрация аэрокосмической научно-промышленной деятельности страны в нескольких многопрофильных суперконцернах и утрата самостоятельного статуса многими известными ранее компаниями.

Благодаря взаимодействию всех видов стратегий производственно-коммерческой деятельности компаний объемы перераспределяемых в отрасли оборонно-промышленных мощностей существенно возросли. При этом значительно увеличились масштабы отдельных сделок, что соответствует зрелой фазе процесса, когда купле-продаже подлежат уже первоначально укрупненные производственные мощности. Это, в свою очередь, изменяет характер финансирования сделок, оплачиваемых, как правило, акциями компании-покупателя или материнской компании, чьим подразделением она является. Обмен крупными пакетами (15-20%) акций между участниками сделки в большей степени подчеркивает консолидационный характер происходя-

**-18-**

щего процесса, чем просто купля – продажа производственных мощностей.

Компания “Мартин-Мариетта”, приобретая в 1992 г. крупное авиа космическое отделение у “Дженерал Электрик” за 3,05 млрд. долл., треть суммы уплатила собственными привилегированными акциями без дополнительной эмиссии, превратив тем самым “Дженерал Электрик” в своего крупнейшего акционера. Такой же финансовый механизм использовался и при последующем слиянии в конце 1994 г. компаний “Мартин-Мариетта” и “Локхид”, при котором между ними перераспределялся пакет акций на сумму в 10 млрд. долл. Именно с момента объединения этих двух крупнейших компаний, всегда входивших в первую десятку основных подрядчиков министерства обороны и НАСА, отмечается резкое увеличение масштабов процесса консолидации в американской аэрокосмической промышленности.

Консолидация объединяемых научно-производственных мощностей позволила повысить конкурентоспособность продукции, реализовав на практике эффект синергизма, связанный с качественным совершенствованием консолидируемых активов. Компанией была разработана крупномасштабная программа реорганизации научно-производственной и административно-управленческой структуры, рассчитанная на 5 лет. Основные направления программы заключаются в следующем[2,17]:

-закрытие 12 заводов и лабораторий, 26 испытательных полигонов, позволяющее высвободить 16% общей занимаемой площади;

-объединение пяти научных лабораторий в три перераспределением и частичным сокращением тематики исследований;

**-19-**

-ежегодное сокращение инвестиций в основной капитал на 10%; сокращение расходов на НИОКР за счет исключения дублирующих направление;

-сокращение 12 тыс. рабочих мест в авиа космическом производстве;

-объединение административно-управленческих и обслуживающих информационных структур в едином центре.

В начале 19996 г. компания “Локхид-Мартин” приобрела компанию “Лорэл”, одну из крупнейших мировых производителей спутников связи и основных подрядчиков Минобороны в области электронного оборудования. В результате сделки численность рабочих мест объединенной компании увеличилась 38 тыс. Однако основные последствия связаны не с количественными характеристиками, а с качественными. Компания “Лорэл” - одна из крупнейших мировых лидеров в области разработки и использования в практических целях высоких технологий. Принципиальное отличие данного этапа в развитии суперконцерна состоит в том, что с приобретением “Лорэл” ракетно- космическая продукция объединенной компании приобретает технологически завершающий вид, т.е. выпускаются, например, космические спутники связи и ракеты – носители для их транспортировки на околоземные орбиты. Раньше назначение и характеристики основной продукции компаний в значительной мере дублировали друг друга. Поэтому одна из главных составляющих финансово-экономического эффекта первого этапа консолидации стало исключение дублирования проведении НИОКР и снижение расходов на содержание административно-управленческого аппарата, выполнявшего в обеих фирмах близкие задачи.

**-20-**

Однако процесс консолидации значительной части американского АКК вокруг компании “Локхид-Мартин” на этом не завершается. Летом 1997 г. появилась информация о присоединении к “Локхид-Мартин” еще одного лидера американского АКК – компании “Нортроп-Грумман”, объем годовых продаж, которой оценивается в 8 млрд. долл. “Локхид-Мартин” приобретает все акции “Нортроп-Грумман”, а также берет на себя долги последней. Руководитель “Нортроп-Грумман” становится членом совета директоров и вице-президентом объединенной компании. Общая численность служащих компании может превысить 230 тыс. человек, объем годовых продаж достичь 37 млрд. долл.

Запрещающий процесс консолидации группа фирм во главе с “Локхид-Мартин” будет не естественным суперконцерном в американском АКК. Но менее крупным производителем аэрокосмической продукции становится и компания “Боинг” после осуществления объявленного в 1996 г. плана ее реорганизации. Его цель заключается в значительном расширении номенклатуры производимой продукции и предлагаемых услуг. Сохраняя в качестве основного источника дохода производство и продажу пассажирских самолетов, “Боинг” намерен выйти и на рынки военно-транспортной авиации, а также рынок коммерческих услуг в области запуска спутников различных классов.

Подобная диверсификация традиционного профиля компании “Боинг” осуществляется путем проведения трех основных мероприятий. Во-первых, в 1996 г. было приобретено отделение известной компании “Роквелл”, специализирующего на выполнении заказов министерства обороны США.

Во-вторых, в августе 1997 г. завершилось с “Макдоннелл-Дуглас”, одной из крупнейших компаний американского АКК, контролирующей, по некоторым оценкам, 56% мирового рынка истребителей [7,118]. По мнению

**-21-**

экспертов, объединенная компания становится самым крупным в мире промышленным концерном по производству как военной, так и гражданской продукции с объемом годовых продаж на сумму 36 млрд. долл. Как сообщается, в начале июля 1997 г. было снято последнее препятствие на пути указанного слияния, которое стоило компании “Боинг” 13,3 млрд. долл.

Реакция западноевропейцев по поводу объявленного слияния объясняется тем, что три ведущие американские авиатранспортные компании объявили, что для них единственным поставщиком самолетов нового поколения станет “Боинг”. Это резко ухудшает перспективы западноевропейской компании на рынке пассажирских самолетов.

Наконец, в-третьих, “Боинг” - инициатор создания международного концерна по запуску коммерческих спутников с морской платформы с помощью российско-украинской ракеты “Зенит”. Этот проект был воспринят в Западной Европе как вызов позициям компании “Арианспейс”, контролирующей до 60% мирового рынка космических транспортных услуг.

Примечательно, что “Локхид-Мартин” в конкурентной борьбе с “Боингом” за заказы на военную и гражданскую продукцию стремится заручиться поддержкой западноевропейцев. Компания определенно заявила о желательности партнерства.

В течение 1997 г. появлялись противоречивые сведения о характере формирования суперконцерна на базе компании “Рейтион”, специализирующейся на продукции так называемых “хай-тек” - технологий по заказу Минобороны США. Вначале сообщалось, что “Рейтион” приобретает отделение компании, специализирующей на производстве радаров. Однако в конце 1997 г. представители “Рейтион”

**-22-**

заявили об отказе от этой сделки в пользу существенно более выгодного приобретения отделения. После этого приобретения “Рейтион” становится третьим суперконцерном АКК США, ежегодный оборот которого превысит 10 млрд. долл. Сообщается также о возможном приобретении остальной “космической” части компании “Хьюз” суперконцерном “Боинг”, что вполне согласуется с “форматом” коммерческого космического проекта “Силонч”, возглавляемого этим суперконцерном.

Таким образом, активный процесс купли – продажи промышленных активов компаниями США, проводящими структурную реорганизацию военного производства, в значительной мере изменяет ситуацию на американском рынке военной продукции. Проблема сохранения производства решается компаниями путем создания консолидированных производственных мощностей, обеспечивающих им преимущество во взаимоотношениях с конкурентами и заказчиками военной продукции. Вследствие такой концентрации производства появляются резкие различия среди основных производителей по объему продаж, что свидетельствует о растущей монополизации военного рынка США.

**-23-**

**3.Международная интеграция российского ВПК**

Военно-промышленные компании США извлекли уроки из последних провальных попыток конверсии военного производства в начале 70-х г. и с благословения самих политиков отвергли эту идею, витавшую в начале 90-х г. в политическом истэблишменте США.

Российская конверсия выразилась в обвальном спаде производства продукции по всему оборонному комплексу в целом, и особенно по военной продукции.

К середине 90-х годов общественное сознание России пришло к пониманию того, что ВПК существует не только для конверсии. При этом спектр суждений о внешнеэкономических связях ВПК опять неоправданно зауживается, сводясь к торговле оружием как единственной проблеме, стоящей перед отечественной оборонной промышленностью. Неудачливого героя вчерашних дней – конверсию – сменил подающий надежды сегодня – экспорт оружия.

Между тем, современные военно-промышленные связи далеко не исчерпываются простой торговлей оружием. За последние 10 лет мировой рынок вооружений сократился почти в три раза, а интенсивность военно-технического сотрудничества и взаимозависимых национальных оборонных индустрий существенно возросли, поэтому подключение национальной оборонной базы к международным военно-техническим отношениям поднимает многие, по сути неисследованные пионерные политико-экономические задачи, от которых зависит позиция отечественного ВПК в мировой военной промышленности. Среди этих проблем ведущим, видимо, является соотношение между степенью

**-24-**

вовлечения в интернациональные военно-технические проекты и сохранением допустимого уровня национального воспроизводства оборонно-промышленной базы. Интенсификация внешнеэкономических отношений способна как усиливать эффективность структурной перестройки национальной оборонной промышленности, так и нарушить “генетический код” военных технологий, то есть причинить ущерб национальной военно-технологической безопасности страны (чрезмерная зависимость от иностранных поставщиков или инвесторов, свертывание собственных ключевых научных исследований, несанкционированная утечка технологий и т.п.).

Оценка места и роли российского оборонно-промышленного потенциала в мировом военно-техническом сотрудничестве подлежит переосмыслению также в силу развертывания в наши дни нового этапа военно-технической революции – электронизации вооружений, создания глобальных, информационно-насыщенных оборонных систем, то есть точного, “умного” оружия с высокими поражающими характеристиками. Совершенно очевидно, что отставание российской оборонно-промышленной базы на этом направлении военно-технического прогресса обернется падением конкурентоспособности всей военной промышленности с соответствующим изменением возможностей интернационального военно-технического сотрудничества.

К настоящему времени оборонный комплекс России сохраняет ряд конкурентных преимуществ, позволяющих выгодно интегрироваться в мирохозяйственные связи. Сюда можно отнести:

* относительную дешевизну рабочей силы в сочетании с ее высокой квалификации;
* значительный потенциал прикладной науки с относительно небольшой капиталоемкостью научно-исследовательских работ;

**-25-**

* достаточно высокую долю основных производственных фондов, что позволяет снижать капиталоемкость технологической модернизации производства;
* передовой уровень некоторых военных и космических технологий, опережающих западные аналоги на 10-20 лет;
* огромные возможности в области технологий “двойного применения”.

Последнее преимущество доказано огромными успехами российских оборонных компаний на межрегиональных научно-технических салонах и выставках, проведенных в последние годы.

Реализуемая в настоящее время “Федеральная программа конверсии оборонной промышленности” предполагает поддержку многих конверсионных технологий, разработанных по типу “двойного применения”. В Департаменте промышленности вооружений Госкомоборонпрома РФ большинство медицинских конверсионных технологий, финансируемых по направлению “Разработка и производство новых видов медицинской техники” Федеральной программы конверсии, были созданы как “двойные”, то есть основные теоретические проработки, лабораторные испытания и сложенные и сложные технологические цепочки использовались как при проработке военной продукции, так и при создании гражданской.

Чтобы адекватно представить современные возможности подключения российского ВПК к мировому военно-техническому сотрудничеству, следует оценить те глобальные перемены в этой области, которые происходят в наше время, в эпоху окончания блокового противостояния Восток – Запад.

Вкратце суть глобализации мировой военной промышленности можно выразить как повсеместное распространение высокоразвитых форм кооперации, охватывающих все стадии жизненного цикла оружия

**-26-**

(со сдвигом в сторону научно-исследовательских и даже проектных работ), вплоть до серии беспрецедентных слияний крупнейших оборонных компаний США и Западной Европы, развернувшейся в начале 90-х годов.

Оценивая перспективы интеграции российского ВПК в мировую военную промышленность, нужно, прежде всего, окончательно согласиться с тем, что обратного движения в сторону автаркического развития национальной оборонной индустрии добиться еще труднее, чем восстановить СССР. Причины заключаются как в экономико-политических, так и в военно-технологических факторах. Ни Россия, ни какая-нибудь индустриальная группировка стран на базе СНГ не в состоянии выдержать очередной долгосрочный этап мирового военно-технического прогресса. Пока российский ВПК выживает за счет научно-технического задела, созданного к началу 90-х годов. Все отечественные самые передовые в мире системы оружия (авиационное, ракетное оружие, бронетанковая техника, некоторые виды морских судов) – результат научных разработок 70-80-х годов. Отдельные технологические усовершенствования оборонной продукции, осуществляются в 90-е годы на старой научно-технической базе 80-х годов. Например, российские МИГи и “Сухие” были разработаны еще 10-15 лет назад. По прогнозам специалистов, эта и другая техника будет пользоваться спросом на внешних рынках еще 10-15 лет. Но если КБ и НИИ останутся без финансовой поддержки, в следующий век российский ВПК может войти без необходимого военно-технического задела.

Недофинансирование в 1995-1996 гг. и без того урезанного оборонного заказа приводит к тому, что российские производители отказались от запуска в серию такой перспективной техники, как авиационные комплексы пятого поколения, ударные самолеты ДА,

**-27-**

многоцелевые фронтовые истребители (МФИ), военно-транспортные самолеты ИЛ-106, вертолеты Ка-50 и Ка-52. Приостановлены работы по модернизации самолетов МИГ-29, Су-27М и ряда ракет, которые приносят обороне валютную прибыль.

Конкурировать с западными производителями вооружения на новом этапе военно-технического прогресса (электронизации и информатизации систем вооружений) и оставаться вне международных военно-технических связей – значит, гарантировано обрекать себя на поражение. Не нужно повторять ошибки советской промышленности 70-х годов, “прозевавшей” очередной этап НТР и массовой промышленной модернизации на Западе (энергосберегающие и информационные технологии), что привело к экономической стагнации середины 80-х и развалу СССР в начале 90-х годов.

Россия обречена на интенсификацию международных военно-технических связей, и анализ существующего состояния дел в этой области позволяет говорить о двух возможных вариантах интеграции отечественной оборонной промышленности в мировую индустрию.

Первый вариант связан с продолжением нынешней политики либерализации внешнеэкономических связей оборонного комплекса при отсутствии сколько-нибудь устойчивой долгосрочной промышленной стратегии, связанной со структурной реорганизацией военной промышленности, финансированием приоритетных программ вооружений и двойных технологий. Оставшись без финансовой поддержки из-за отсутствия надежных финансово-промышленных связей, а также без административной поддержки со стороны государственных органов, российские оборонные предприятия выступают на международной арене в качестве неравноправных партнеров западных военно-промышленных компаний. Заключая соглашения о совместных

**-28-**

научно-технических и производственных проектах, отечественные предприятия выступают в качестве поставщиков-подрядчиков далеко не первого уровня в технологической цепочке той или иной программы. Тем самым культивируется технологическая зависимость и одностороннее развитие таких научно-производственных комплексов, которые строились в советский период как технологически замкнутые центры по созданию систем вооружений. В этом заключается первая угроза технологической безопасности оборонной промышленности России.

Вторая угроза, возникающая в результате вовлечения отечественной “обороны” в мирохозяйственные связи, состоит в чрезмерной зависимости развития новейших вооружений от иностранных заказчиков и вытекающей отсюда опасности диспропорционального развития национальной оборонно-промышленной базы в целом. Те отдельные предприятия, которые производят сегодня конкурентоспособную военную продукцию, реализуют ее на зарубежных рынках и уже получат заказы на совершенствование данного оружия от иностранных заказчиков, оказываются в привилегированном положении по сравнению с предприятиями, не сумевшими реализовать на внешнем рынке свою продукцию. Чудовищное сокращение закупок оружия российским Министерством обороны делает вывод на внешние рынки фактором резкой дифференциации финансового состояния и перспектив технологического развития всех оборонных предприятий страны. Уже известны возможные варианты исключительно внешнего финансирования новейших образцов оружия.

Продолжение такой практики означает разделение всей национальной оборонно-промышленной базы на два сектора: стагнирующий, ориентированный на внутренний спрос, и развивающихся, вовлеченный во внешнеэкономические поставки.

**-29-**

Поляризация этих секторов угрожает разрывом технологических научно-производственных связей между предприятиями российского ВПК как единого целого, соответственно, утратой потенциала для производства сложных комплексных систем вооружений.

Отсюда не следует, разумеется, что российскому ВПК вредны международные производственные проекты, но опасно диспропорциональное несбалансированное развитие его отдельных отраслей, наметившееся в последние годы в связи с либерализацией внешнеэкономических связей.

Второй вариант интернациональной интеграции отечественной оборонной промышленности более адекватно отражает интересы технологической безопасности страны. Он связан с подключением российских оборонных компаний к международным проектам в качестве ведущих подрядчиков, сосредоточивающих у себя разработку ключевых технологий передовых систем вооружений, выступающих в роли головных контакторов интернациональных “команд” - исполнителей.

Для успешной внешнеэкономической интеграции отечественного ВПК, чтобы эффективнее реализовать продуктивные тенденции международного сотрудничества, необходимо выполнение двух важных условий. Во-первых, пора наконец-то не на словах, а на деле сформировать промышленную стратегию, основой которой должно стать образование крупных диверсифицированных оборонных компаний-концернов на основе межотраслевой интеграции военного производства. Существующие ФПГ в оборонной промышленности на сегодняшний день не соответствуют организационным структурам ведущих западных военных компаний. Без сосредоточения финансовых и технологических ресурсов в руках крупного разработчика-производителя равноправная конкуренция с ведущими западными концернами невозможна.

**-30-**

Во-вторых, крайне важно осуществлять грамотную государственную политику в области координации международных военно-технических связей. Конкретнее, соответствующим государственным структурам нужно активизировать работу по лоббированию интересов отечественных оборонных компаний на мировой арене в качестве головных исполнителей на базе имеющегося передового задела в некоторых отраслях военной промышленности (прежде всего – ракетная техника, авиационно-космические системы, бронетанковое оружие). При этом следует иметь в виду, что наиболее предпочтительными партнерами здесь выступают на американские, а европейские и азиатские фирмы. Амбициозность американских компаний, основанная на военно-технологическом лидерстве, изначально обрекает на неудачу попытки добиться хотя бы равноправных условий совместных проектов для российских “оборонщиков”. Поэтому, решая неотложную проблему выбора партнеров по интеграции, следует обратить внимание на технологически развитые европейские концерны (вставшие на путь беспрецедентных слияний и бросающие вызов американскому доминированию) и на быстрорастущие азиатские фирмы.

В оборонной промышленности РФ в настоящее время сложилась крайне тяжелая, близкая к критической ситуация. В целом уровень производства для военных нужд составляет менее 5% от уровня 1990г. Такое резкое падение не может не вызывать тревоги. Спад промышленности. За период 1990-1995 гг. реальные расходы на закупки ВВТ сократились в 16 раз (в долларовом эквиваленте со 130 млрд. До 8 млрд. долл.), на НИОКР – в 12 раз (мс 60 млрд. до 5 млрд. долл.) [9,6]. Для сравнения – США в нынешнем году тратят на закупки техники 42 млрд. долл., на НИОКР – 35 млрд. долл.[9,7].

**-31-**

За спадом промышленного производства стоят простои производственных мощностей, их низкая загрузка и, как следствие, отток кадров из “обороны”. Снижение численности работников идет в основном за счет высококвалифицированных и молодых кадров, не довольных низким уровнем оплаты труда. Сегодня более половины персонала оборонных предприятий составляют пенсионеры и работники предпенсионного возраста.

Среднемесячная заработная плата одного работника в сфере ВПК составляет около 65% от средней по России, и менее 60% от средней по промышленности [3,113].

Продолжение политики минимального государственного финансирования оборонных предприятий, подталкивающей их к вынужденному переходу на выпуск народнохозяйственной продукции, может привести к неконтролируемому даже со стороны руководства предприятий распаду наиболее важных для страны разработок, технологий и производств. Этот процесс фактически уже начался и продолжает набирать силу.

Существует понятие критического потенциала национальных НИОКР, который оценивается долей расходов на НИОКР в ВВП государства, не меньшей 2,5-3,0%. На протяжении ряда лет этот показатель, по реально выделенным ассигнованиям, снижался и составлял (%); в 1991г. – 1,03; 1992 – 0,5; 1993 – 0,52; 1994 – 0,47; 1995г. – 0,41 [8,81].

Следует учесть, что серьезный удар по ВПК страны нанес, конечно, распад СССР. Значительная часть конструкторских бюро и заводов оказалась за пределами России. Достаточно упомянуть только сферу разработок и изготовления ракетной техники и систем управления ею, важнейшие предприятия которой остались в Украине (Днепропетровск, Киев, Харьков), Белоруссии, Казахстане, Прибалтике,

**-32-**

других странах СНГ. Восстановить в полной мере требуемую кооперацию за счет своих сил и средств России пока не удалось.

Предлагавшиеся в последнее время меры по выходу из сложившегося положения следует признать малоэффективными. Основные из них две: финансирование предприятий “оборонки” за счет экспорта вооружений; выделение приоритетных работ с полномасштабным финансированием занятых в них предприятий.

Первая из указанных мер недостаточно эффективна потому, что в условиях продолжающейся в стране политической и экономической нестабильности трудно ожидать серьезных международных сделок на поставки нашего вооружения, которое должно обслуживаться нами в течение всего жизненного цикла, исчисляемого 10-20 годами. Наиболее выгодные рынки сбыта вооружений уже заполнены в основном нашими конкурентами. Хотя экспорт оружия способен создать временное облегчение для отдельных ОКБ и предприятий, в целом это вряд ли обеспечит должную поддержку обороной промышленности и не может рассматриваться как основной источник ее финансирования.

Что касается политики приоритетов, то при сегодняшней системе управления, лоббирования видов ВС и промышленности, отсутствия ясной военной доктрины и финансовой предсказуемости не предоставляется возможным выдерживать в течение всего запланированного времени и в полной мере финансовую поддержку выделяемых предприятий и разработок. Препятствиями являются и сложность достижения в Министерстве обороны и ВПК единых взглядов на приоритеты, и объективные трудности по поддержанию остальных (неприоритетных) предприятий на минимально необходимом уровне социально-экономических условий их существования, и другие факторы.

**-33-**

Таким образом, для вывода российской обороной промышленности из тяжелейшего кризиса требуются более решительные

и глубокие меры.

**-34-**

**Заключение**

Для России все актуальнее становится развитие военно-экономических связей со странами дальнего зарубежья. Однако в последнее время изменяется, причем не в лучшую сторону, характер военно-экономических отношений с западными странами, особенно с США. Если для периода холодной войны было характерно открытое и интенсивное противоборство двух блоков, то после ее окончания стали намечаться новые формы военно-экономического сотрудничества между ними, включая оказание финансовой помощи со стороны США в осуществлении конверсии и разоружения.

Однако опыт показывает, что США при этом достаточно откровенно проводят целенаправленную политику, ориентированную, с одной стороны, на всестороннее ограничения военно-экономических возможностей России, а с другой – на всемирное укрепление собственного военно-экономического потенциала. Об этом убедительно свидетельствуют военно-экономические аспекты расширения НАТО, различные меры по вытеснению России с мировых рынков оружия, введение под надуманными предлогами санкций против российских предприятий и организаций, использование совместных проектов для выкачивания научно-технических и производственных секторов и т.д. Все это требует от России выработки и проведения в жизнь четкой и твердой политики с сфере внешних военно-экономических отношений.

В первые десятилетия 21 в. главная задача, стоящая перед военной экономикой во всех странах, будет по-прежнему заключаться в обеспечении вооруженных сил новейшими вооружениями и военной техникой. Однако одновременно все более масштабной, особенно для

**-35-**

стран, накопивших огромные военные арсеналы, будет становиться задача уничтожения и утилизации вооружений, а также устранения или,

по крайней мере, смягчения экологических последствий военной и военно-экономической деятельности. Первая задача сопряжена с соперничеством между странами, в то время как вторая все настоятельнее требует их сотрудничества. В этих условиях, все более важное значение для всех стран, будет приобретать выбор разумной, адекватной новым условиям военно-экономической стратегии и политики.

# -36-

Приложение.

Таблица 1

**Динамика объемов поставок основных видов обычных вооружений за период 1986-1996гг**. (млн. долларов США в ценах 1990 года).

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Объем поставок обычных видов оружия (млн.долларов) |
| 1987  1988  1989  1990  1991  1992  1993  1994  1995  1996 | 44185  38055  37360  30899  26494  24840  26444  21820  23189  22980 |

[5,99]

**-37-**

Таблица 2

Валовая стоимость сделок по слияниям и поглощением в аэрокосмической промышленности США.

|  |  |
| --- | --- |
| Годы | Валовая стоимость сделок  (млрд. долларов) |
| 1989  1990  1991  1992  1993  1994  1995  1996 | 3,6  2,6  1,0  1,7  5,9  8,5  16,1  13,1 |

[14,93]

# -38-

Таблица 3

Экспорт оружия

(млн . долларов в ценах 1990 года)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Годы | | | |  |
| 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
| США  СССР/Россия  Франция  Великобритания  Германия  Нидерланды  Швеция  Италия  Испания | 12204  14658  2403  1704  1241  626  606  693  235 | 11848  14310  2846  2710  814  525  375  237  608 | 10822  9724  2129  1456  1677  226  221  185  83 | 11666  4448  820  801  2530  365  101  163  50 | 8429  2043  1151  952  1928  305  113  335  37 |
| Всего | 40034 | 38133 | 29972 | 24470 | 18405 |

[12,27]

# -39-

Таблица 4

Ведущие поставщики основных видов обычных вооружений.

(млн. долларов в постоянных ценах 1990 года)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Годы | | | | | | |
| 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
| Всего 30 ведущих экспортеров  В том числе  США  СССР/Россия  Германия  Великобритания  Франция  КНР  Нидерланды  Италия | 30891  10648  10459  1656  1509  2220  1245  267  287 | 25819  12568  4657  2520  1143  1071  1104  453  360 | 24840  14187  2918  1527  1315  1302  883  333  434 | 26444  14270  3773  1727  1300  1308  1234  395  447 | 21820  12029  763  2448  1346  971  718  581  330 | 23189  10972  3505  1549  1568  785  949  430  337 | 22980  10228  4512  1464  1773  2101  573  450  158 |

[15,61]

**-40-**

Таблица 5

Оборонные расходы развитых стран мира на 1997 год.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Россия | США | ФРГ | Франция | Великобритания | Италия |
| Объем ВНП,млрд.долл. | 446 | 7140 | 2140 | 1400 | 1133 | 1100 |
| Гос.бюджет,млрд.долл. | 91 | 1612 | 300 | 268 | 374 | 406 |
| Оборонныерасходы,млрд долл. | 16,7 | 268 | 36 | 43 | 34 | 21 |
| Оборонные расходы на душу нас-ления млрд.долл | 113 | 1054 | 430 | 739 | 575 | 351 |
| Расходы на НИОКР и закупки ВВТ,млрд.долл. | 3,5 | 90 | 5,8 | 15,2 | 13,0 | 2,8 |
| Доля оборонных расходов ВНП,-% | 3,5 | 3,9 | 1,8 | 3,2 | 3,2 | 1,9 |
| Доля оборонных расходов в  гос.бюджете,-% | 18,3 | 18,0 | 12,2 | 16,7 | 9,4 | 5,0 |
| Доля расходов на НИОКР и закупки ВВТ в  гос.бюджете,-% | 21 | 34 | 16,3 | 35 | 38 | 13,3 |

[13,2]

**-41-**

Таблица 6

Финансирование гражданских коммерческих программ в некоторых странах мира (млрд . долларов).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Страны | | | | | | |
| США (финансирование НАСА но без затрат на аэронавтику) | Россия | Франция | Япония | Германия | Китай | Индия |
| 1989  1990  1991  1992  1993  1994  1995  1996 | 10,10  12,14  13,00  13,20  13,10  13,00  12,50  12,40 | 3,28  2,50  0,02  0,05  0,18  0,38  0,32  0,65 | 1,15  1,65  1,74  2,00  1,84  2,12  2,10  - | 1,20  1,11  1,26  1,47  2,05  2,10  2,10  - | 0,48  0,91  0,92  1,30  1,33  1,00  0,97  - | 1,50  1,40  1,20  1,30  1,35  1,50  1,50  - | 0,24  0,17  0,20  0,20  0,23  0,25  0,28  0,33 |

[13,4]

**-42-**

Таблица 7

Мировое производство коммерческих спутников связи для запуска на низкие орбиты.(оценка и прогноз).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 1995 | 1996 | 1997 | 1999 | 2000 | 2005 |
| Колличество произведенных спутников,шт. | 80 | 140 | 130 | 60 | 62 | 105 |

[13,4]

**-43-**

Таблица 8

Мировой космический рынок в 1990-1996 годах.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Коммерческий рынок (заказные спутники связи и стоимость их запуска), млрд. долларов текущих ценах | Госзаказы (военные и гражданские спутники), млрд. долл. в текущих ценах |
| США (включая Канаду)  Страны Западной Европы  Страны АТР(включая Индию)  Латинская Америка  Ближний Восток  Международные операторы спутников (“Интелсат”, “Инмарсат” “Пансат” и “Орион”). | 2,5  1,5  4,3  1,1  1,0  2,95 | 85  20  6,7  0,6  0,1 |

\*- Включает закупки космических аппаратов, ракет-носителей и оплату услуг потребителям, но без наземного оборудования. ( Не включены данные по КНР, СССР/России).

\*\*-По данным правительства США, не 85, а 110 млрд. долларов (с учетом 35 млрд. долларов контрактов и оплаты услуг по космической станции “Альфа” и проекту “Шаттл”).

[13,2]

**-44-**

Таблица 9

Финансирование космических программ некоторыми странами мира.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страны | Всего на космические программы, млн. долл. | Доля затрат на гражданскую космическую деятельность в общем объеме финансирования |
| США  Япония\*  Франция  Китай  Германия\*  Италия  Великобритания  Канада  Индия | 29900  2500  2300  1950  916  580  500  430  290 | 52  -  72  50  -  91  50  82  66 |

\*- Япония и Германия не выделяют в общем объёме финансирования долю средств на гражданскую космическую деятельность. В этих странах оба вида деятельности не разделены.

[13,3]

**-45-**

Таблица 10

Объём продаж 100 ведущих производителей военной продукции

(млрд. долларов, в текущих ценах; В скобках –доля от суммарных продаж, %)

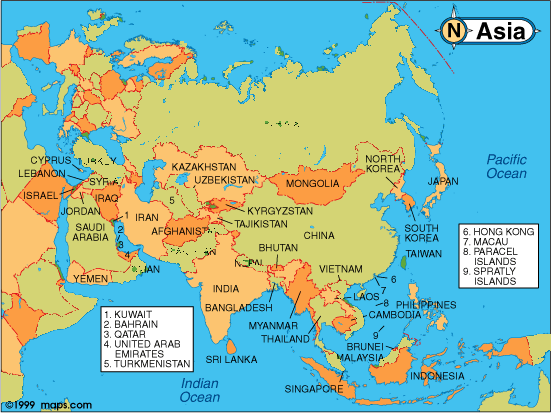
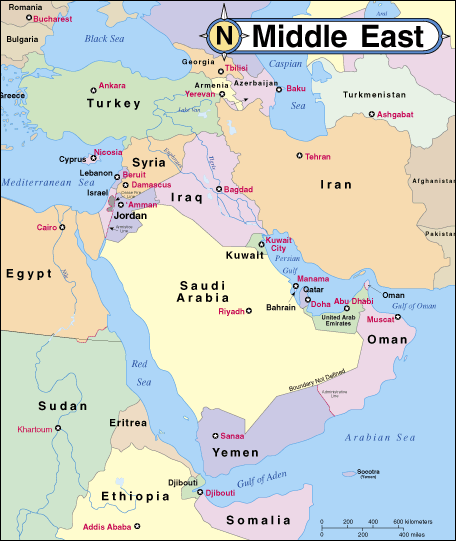
|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Годы | | | | |
| 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
| 100 компаний  США  Западноевропейские страны ОЭСР  В том числе  Франция  Великобритания  Германия  Италия  Другие страны\* | 178,8(100,0)  108,9(60,9)  58,6(32,8)  21,4(11,9)  18,4(10,3)  8,7(4,9)  5,6(3,1)  11.3(6.3) | 167,7(100,0)  99,9(56,6)  56,6(30,6)  22,0(13,1)  16,6(9,8)  8,4(5,0)  5,3(3,2)  11,2(6,7) | 151,1(100,0)  97,4(62,4)  47,8(33,7)  18,8(12,0)  14,3(9,2)  8,1(5,2)  2,8(1,8)  12,3(8,3) | 148,1(100,0)  89,3(60,2)  46,6(31,5)  16,7(11,3)  15,6(10,5)  7,4(5,0)  2,7(1,8)  12,3(8,3) | 154,4(100,0)  87,7(57,0)  53,0(34,4)  20,4(13,2)  17,7(11,5)  7,8(5,1)  3,3(2,1)  13,3(8,6) |

\*- Сюда включены Япония (ОЭСР),Канада (ОЭСР), Израиль, Индия И ЮАР. В Данные 1995 года включена также Турция (ОЭСР).

[15,57]

# -46-

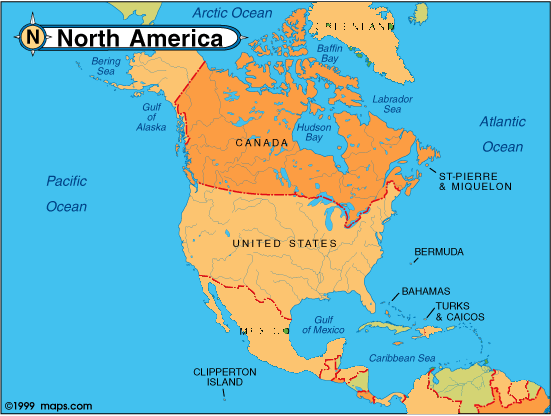
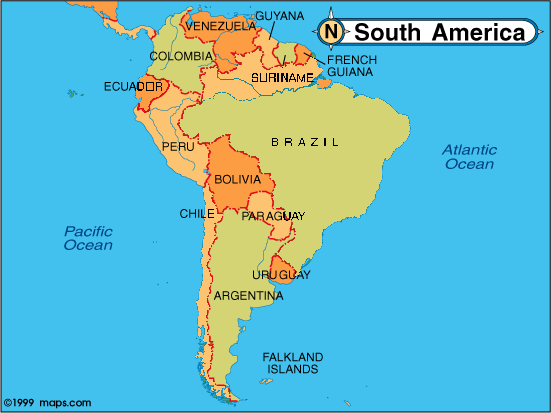
**Несколько стран импортеров военной техники США.**



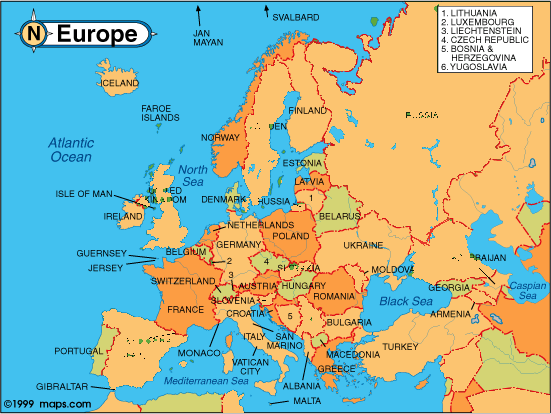
**\*Подчеркнутые полосами страны, являются странами-импортерами.**

# -47-

**\*Подчеркнутые полосами страны, являются странами-импортерами**



# -48-



**\*Подчеркнутые страны, страны-импортеры.**

**Список стран импортеров военной техники США.**

## Бельгия Лаос

# Бразилия Люксембург

## Великобритания Мексика

Венесуэла Непал

**Германия Нидерланды**

**Греция Норвегия**

## Дания Перу

Иран Португалия

**Исландия**  **США**

**Испания**  Турция

## Италия Франция

Камбоджа Южная Корея

# Канада Колумбия

Кипр

Жирным выделены страны НАТО!

**-49-**

**Список используемой литературы**

1. Борисов В., Фарамазян Р., “Военная экономика: реструктуризация продолжается”. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1999г. - №8. стр.68.
2. Грешнев М., “Реструктуризация ВПК стран НАТО на пороге XXI в.”. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1999г. - №6. стр.16.
3. Толкачев С., Лазинцев Ю., “Международная интеграция российского ВПК”. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1997г. - №3. стр.111.
4. “Концепция принципов военной реформы Российской Федерации”. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1997г. - №10. стр.47.
5. Баранов С., “Мировая торговля вооружениями и военной техникой”. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1998г. - №4.
6. Терехов В.Ф., Корнеева М.А., “Реорганизация военно-промышленных комплексов”. // ж. США: экономика, политика, идеология. – 1998г. - №7. – стр.43.
7. Толкачев С.А., “Российские и западные оборонные компании на рынках высокотехнологичной продукции”. // ж. США: экономика, политика, идеология. – 1998г. - №9. – стр.117.
8. Проэктор Д., “Военная реформа для человека?”. / ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1998г. - №7. стр.80.

**-50-**

1. Арбатов А., “Военная реформа: доктрина, войска, финансы”. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1997г. - №4. стр.5.
2. Борисов В., Фарамазян Р., “Военная экономика в 90-е годы”. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1998г. - №8. стр.55.
3. Жинкина И.Ю., “Оценка угроз в американской стратегии национальной безопасности”. // ж. США: экономика, политика, идеология. – 1998г. - №10. – стр.52.
4. Горностаев Г. Западный рынок вооружений Россия. // ж. Мировая экономика и международные отношения. –1994г.-№6.
5. Ракетно-космическия промышленность России и мировой космический рынок. // БИКИ. 23.01.1997.
6. Толкачев С.А Промышленные стратегии консолидации оборонных компаний США И Западной Европы. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1994г. - №4.
7. Фарамзян Р., Борисов М. Военная экономика в 90-е годы. // ж. Мировая экономика и международные отношения. – 1998г. - №8.