

операций, которое в конечном счете определяет величину чистых иностранных инвестиций в страну при дефицитном балансе и размеры внутренних инвестиций за границу — в случае его профицита. В 2006—2011 гг. профицит наблюдался у стран — экспортеров нефти (государства Восточной Азии) и Германии, в то время как перманентный дефицит присущ США и странам Еврозоны. В остальных государствах дефицит счета текущих операций характерен для кризисного периода (1998 г. и 2007—2010 гг.). Так, в 2006 г., накануне мирового финансового кризиса дефицит текущего счета США достиг своего максимума и составил -6% ВВП, в то время как профицит Германии был равен $6,3\%$, Японии — $3,9\%$, Китая — $8,4\%$. В ходе мирового финансового кризиса произошла существенная корректировка глобальных дисбалансов. В частности, дефицит текущего счета США в 2010 г. снизился до $-3,2\%$ ВВП, Япония сохранила профицит на уровне $3,6\%$, Германия — $5,7\%$, а в Китае он снизился до $5,2\%$.

Глобальные дисбалансы в современной мировой экономике носят устойчивый характер и подлежат корректировке при достижении критических величин. В современных условиях корректировка предполагает реализацию спектра мер: для США — по стимулированию внутренних сбережений; стран еврозоны — по проведению структурных реформ; Китая — по стимулированию внутреннего спроса. Необходимо повышение гибкости валютных курсов и воздержание от конкурентных девальваций.

А.Н. Леонович
ВА РБ (Минск)

СОТРУДНИЧЕСТВО ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ США И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ С КОМПАНИЯМИ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сотрудничество американских и европейских военно-промышленных компаний с компаниями военно-промышленного комплекса Российской Федерации в основном носит односторонний характер и сводится к трем выгодам:

- получению сырья из Российской Федерации;
- использованию в собственных интересах интеллектуального потенциала российских конструкторских бюро и научно-исследовательских институтов — создателей вооружения и военной техники (ВВТ);
- активному продвижению на российский рынок вооружения и военной техники и продукции гражданского назначения собственного производства.

В результате исследования можно выделить следующие стратегии, применяемые военно-промышленными компаниями США и Западной Европы:

- проникновения на рынок ВВТ Российской Федерации посредством представительства;
- заключения партнерских контрактов и выполнения совместных программ;
- создания совместных предприятий и совместного производства;
- создания дочернего предприятия;
- создания научно-технического центра;
- разработки и создания новых образцов ВВТ;
- проникновения с целью получения доступа к приобретению стратегических материалов и комплектующих;
- осуществления совместной модернизации российских ВВТ;
- приобретения части готовых предприятий;
- поставок комплектующих для производства ВВТ на экспорт.

В целом масштабы сотрудничества между компаниями США, Западной Европы и России не соответствуют потенциалу данных стран и их инвесторов, что имеет объективные причины:

1) компании США и Западной Европы в основном сосредоточивают усилия на развитии кооперации в рамках собственных стран, стран НАТО и Европейского союза;

2) приоритетом для американских и европейских компаний является совместное сотрудничество в рамках крупных оборонных проектов;

3) ключевой интерес в сотрудничестве военно-промышленных компаний представляет доступ к передовым технологиям и крупным военным заказам.

Американские и европейские военно-промышленные компании конкурируют на рынках ВВТ с российскими военно-промышленными компаниями, поэтому между ними невозможно параллельное ведение каких-либо масштабных проектов.

*Т.Л. Майборода, магистр экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА

Уровень коррупции может быть измерен посредством анализа опросных данных о восприятии населением коррумпированности бизнеса и государственных институтов либо через «реальную» коррупцию (опыт взятки). Б. Клаузен выявил статистически значимую отрицательную связь между коррупцией и институциональным доверием. Он установил, что отрицательный эффект восприятия коррупции выше эффекта опыта коррупции. Кроме того, отрицательная связь проявляется наиболее сильно для средних показателей коррупции: в ситуации, ко-