

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ВООРУЖЕНИЯ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

А.Н. Леонович*

Рассмотрены сущность, функциональная роль и особенности мирового рынка вооружения и военной техники (ВВТ). Даны характеристика основных элементов рынка вооружения и военной техники. Определены тенденции развития данного рынка. Выделены факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке вооружения и военной техники. Проанализировано развитие мировой торговли вооружением и военной техникой, исследована динамика мировых военных расходов на современном этапе. Показаны направления выхода на мировой рынок ВВТ Республики Беларусь.

Ключевые слова: мировой рынок вооружения и военной техники, экспорт вооружения и военной техники, мировые военные расходы.

JEL-классификация: E32, F13, G34, F23, L11, L22, L25, L64.

Материал поступил 2.02.2018 г.

Развитие военного производства и функционирование национального рынка вооружения и военной техники (ВВТ) в большинстве стран мира является одной из предпосылок экономического роста. Сокращение военных бюджетов в конце 90-х годов XX в. обусловило начало глобальной перестройки военных производств, прежде всего в развитых странах мира. Это выразилось:

во-первых, в углублении процессов концентрации и централизации военного производства и капитала, что сопровождалось усложнением организационных форм предприятий и производства;

во-вторых, в обострении конкуренции за рынки сбыта вооружения и военной техники, что стимулировало частный военный бизнес к поиску сфер приложения капитала за пределами национальных экономик и способствовало активизации процессов транснационализации военной промышленности, формирования сетевой организации военного производства, углубления международной специализации и международного кооперирования, научно-технического сотрудничества в военной сфере. Это

позволило производителям ВВТ модифицировать структуру спроса и предложения, увеличить объемы производства и торговли ВВТ, как готовой продукции, так и промежуточных товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, обусловило взаимопереплетение национальных производств ВВТ;

в-третьих, в развитии процессов глобализации военной экономики вследствие непрекращающегося роста стоимости новых систем ВВТ и повышения их технической сложности, внедрения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и высокоточного вооружения. Это обусловило необходимость объединения военной промышленности на межгосударственном уровне, организации совместных НИОКР как предпосылки для расширения емкости национальных и мирового рынков.

Рубеж XX и XXI вв. ознаменовался, 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

* Леонович Александр Николаевич (leonowitsch@mail.ru), кандидат экономических наук, доцент, заместитель начальника кафедры социальных наук Военной академии Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь).

борьбы за военно-техническое превосходство в различных регионах мира, ростом терроризма. Это вызвало необходимость коренных изменений в экономическом обеспечении вооруженной борьбы, предъявило новые требования к возможностям и подготовке экономики к войне, а следовательно – к повышению мирового спроса на ВВТ, услуги, объекты интеллектуальной собственности, дальнейшему наращиванию военных расходов и объемов торговли, что привело к расширению рынка вооружения и военной техники.

Для дальнейшего анализа рынка ВВТ необходимо подробно остановиться на выяснении сущности и содержания рынков ВВТ, в том числе уточнении понятий «национальный рынок ВВТ» и «мировой рынок ВВТ».

Представляется, что **национальный рынок ВВТ** – это система военно-экономических отношений в области купли-продажи вооружения и военной техники в пределах одной отдельно взятой страны, которые возникают между производителями и продавцами, представленными предприятиями военно-промышленного комплекса (ВПК) и покупателями (министерства, частные и теневые структуры). Организационно их взаимоотношения осуществляются на рынке государственных закупок, за исключением некоторых видов легких, переносимых вооружений (пистолеты, винтовки, автоматы) для обеспечения собственной безопасности граждан и использования бандформированиями, а также артиллерийских систем, бронетехники и сухопутных систем ПВО для наиболее крупных вооруженных, террористических и партизанских формирований (Леонович, 2013).

Мировой рынок ВВТ – это система международных военно-экономических отношений в области купли-продажи вооружения и военной техники между государствами, военно-промышленными корпорациями в масштабах глобальной (мировой) экономики (Леонович, 2013). Мировой рынок ВВТ выполняет различные функции, среди которых ведущей является обеспечение потребности стран в вооружении и военной технике субъектами мирового

рынка посредством экспорта и получения соответствующей прибыли.

Субъектами мирового рынка ВВТ являются:

- крупные военно-промышленные корпорации, поставляющие ВВТ и составляющие основу военно-промышленного комплекса (ВПК);
- министерства обороны стран, другие министерства и ведомства, участвующие в гособоронзаказе;
- государственные органы стран, осуществляющие регулирование ВПК и рынка ВВТ;
- международные организации и объединения, регулирующие международные военно-экономические отношения (ООН);
- интеграционные объединения стран (ЕС, СНГ) и военно-политические блоки (НАТО, ОДКБ), осуществляющие регулирование ВПК;
- малые и средние предприятия – производители ВВТ.
- теневые, террористические структуры, этнические группировки.

Мировой рынок вооружения и военной техники представляет собой самостоятельный сектор мирового рынка. Однако, с одной стороны, он характеризуется автономностью, с другой – наличием целого ряда специфичных особенностей по сравнению с рынками товаров гражданского назначения, к которым правомерным представляется отнести следующие (Леонович, 2013. С. 205–211)¹:

- военные товары по своему предназначению прямо или косвенно служат целям уничтожения людей, материальных результатов их труда и в итоге уничтожаются (путем использования в боевых действиях или утилизации);
- инициатива разработки новых военных товаров принадлежит, как правило, покупателю, который определяет требования к товару, после чего производитель приступает к разработке и выпуску заказ-

¹ Особенности определены автором на основании источников: Харламов А.В. 1999. Военная экономика как фактор роста национального хозяйства: дис. ... д-ра экон. наук. СПб.; Старикив В.В. 1993. Военно-экономическая конверсия: сущность и направления реализации: дис. ... канд. экон. наук; Кузнецова Е.А. 2015. Военная экономика: учебное пособие. Москва: ВА РВСН им. Петра Великого.

занного вооружения и военной техники, т. е. приобретается чаще всего не готовый товар, а лишь способность производителя выпускать определенный товар с заданными характеристиками, который будет поставлен через некоторое время;

- спрос на ВВТ реализуется преимущественно через государственный оборонный заказ, воплощается в военном бюджете и определяется прежде всего характером имеющихся угроз и интересами государства или интеграционного объединения, блока государств;

- крупные проекты по производству военных товаров обеспечивают производителям финансирование исследований и разработок новейших вооружений и военной техники в течение длительного периода времени, включая их модернизацию, в связи с чем производители ВВТ могут планировать свое производство на несколько лет вперед, независимо от колебаний национальной экономики и фондовой биржи. Связано это с тем, что для любой страны поддержка национального военно-промышленного комплекса очень важна. Во многих развитых странах продукция ВПК является серьезной статьей экспорта, причем любой военный товар – это высокотехнологичные товары, характеристики которых определяются соответствующим уровнем технологий и в гражданских отраслях промышленности. Это значит, что политика стран, особенно в кризисный период, заключается в том, чтобы в максимальной степени сохранить военную промышленность как самый высокотехнологичный сектор национальной экономики;

- надежные гарантии сбыта военной продукции позволяют фирмам, работающим по военным заказам, избегать коммерческого риска, в отличие от гражданского капитала, вынужденного оперировать на рынке с высокой степенью неопределенности.

- на рынках ВВТ предъявляется спрос на продукцию для нужд обороны, в производстве которой задействованы все отрасли экономики страны, в том числе малые, средние и крупные компании, которые функционируют с целью удовлетворения только спроса на ВВТ или одновременно спроса на ВВТ (различного рода техническое

имущество, средства транспорта, связи и т. д.) и гражданскую продукцию (продовольствие, горюче-смазочные материалы, потребителями которых являются и воинские формирования);

- количество производителей и покупателей военных товаров одной номенклатуры в рамках одного государства ограничено, в связи с этим в масштабах мировой экономики функционирует несколько крупных фирм производителей конечной военной продукции;

- рыночная информация на рынке ВВТ имеет ограниченное распространение, в том числе используется грифованная информация.

Необходимо отметить, что торговля ВВТ осуществляется преимущественно в рамках межгосударственных соглашений в соответствии с национальным законодательством, а также с учетом актов международного права, среди которых международные правовые нормы торговли вооружениями: Международный договор о торговле оружием (утвержден Генеральной Ассамблеей ООН в 2013 г.), Вассенаарские договоренности (вступили в силу в 1996 г.), Регистр обычных вооружений ООН (учрежден резолюцией ГА ООН в 1991 г.).

Вместе с тем функционирование мирового рынка ВВТ регулируется посредством рыночного механизма, основными элементами которого, равно как и национальных рынков, являются: спрос на ВВТ, предложение ВВТ, цена на ВВТ и конкуренция на рынке ВВТ.

Факторы, влияющие на изменение спроса на ВВТ на национальных и мировом рынках ВВТ

На рынках ВВТ формируется спрос на военную продукцию со стороны субъектов рынка под воздействием определенных факторов.

На спрос на микроуровне, предъявляемый со стороны граждан страны, а также небольших бандформирований, в тех странах, где свободно продается стрелковое вооружение, влияют такие факторы, как: усиление опасности в регионе; противостояние отдельных граждан и мафиозных групп; реализация маркетинговых стратегий.

На спрос на макроуровне оказывают влияние: военная доктрина государства; планы военного строительства, перевооружение вооруженных сил и проведение военных реформ; внутренняя и внешняя политика государства; стратегия национальной безопасности; военно-экономические возможности государств; уровень и структура военных расходов государства, а также бюджет частных структур и террористических организаций; изменение внутриполитического положения государств, коалиции государств, регионов; характер отношений государств с соседними странами; изменения в стратегии и тактике ведения боевых действий; численность и структура подготовки военных кадров; качество ВВТ; региональные и национальные финансовые кризисы.

На спрос на уровне мировой экономики влияют: изменение мировой геополитической обстановки; мировые, региональные и национальные финансовые кризисы; войны и локальные конфликты; миротворческие операции и операции по поддержанию мира, в том числе под эгидой ООН, антитеррористические операции; уровень военной опасности и военных угроз; рост мировых военных расходов; качество ВВТ других стран (Леонович, 2013. С. 205–211).

В то же время сегодня рынок ВВТ остается рынком покупателя, где предложение превышает спрос. Актуальной проблемой является поиск источников и методов удовлетворения спроса на ВВТ и покрытия расходов на оборону, гарантированного их финансирования. Источники расходов на оборону принято разделять на экономические и финансовые. К экономическим источникам на оборону относятся ВВП, национальный доход, внешнеэкономические ресурсы. К финансовым – бюджетные и внебюджетные ресурсы. Вместе с тем в периоды войн государства прибегают к чрезвычайным мерам по изысканию новых источников доходов. Такими источниками могут быть дополнительные налоги, внутренние и внешние займы, доходы от эмиссии денег. Золотой запас и валютные резервы во время войн могут служить для покрытия отрицательного сальдо внешнеторгового баланса.

Основным субъектом рынков ВВТ, предъявляющим спрос на ВВТ, выступает государство. Спрос на ВВТ реализуется через государственные оборонные заказы, воплощается в военном бюджете государств в форме военных расходов и определяется прежде всего характером имеющихся угроз и интересами государства или интеграционного объединения, блока государств.

Объемы спроса со стороны государства зависят от размеров военных расходов, которые отражают в концентрированном виде размеры военного потребления государства, его платежеспособный спрос на производство товаров и услуг военного назначения, объекты интеллектуальной собственности (ОИС), дают наиболее полное представление о масштабах и динамике военно-экономической деятельности.

Общепринятой мерой оценки военных расходов государства является их сравнение с размером ВВП страны или с объемом бюджетных расходов. Существует некоторый минимально допустимый уровень военных расходов, ниже которого затраты на оборону в принципе теряют свой смысл, так как не обеспечивают достижения тех целей, ради которых они осуществляются. При определении оптимальной величины и уровня военных расходов учитывается вся совокупность условий и факторов (политических, социально-экономических, геополитических, собственно военных и др.), оказывающих влияние на динамику военных потребностей и спроса государства. Считается, что расходы на оборону в размере 4–5% ВВП может себе позволить только экономически развитая страна. При нормальном функционировании экономики, когда ВВП ежегодно растет, доля военных расходов может составлять 2–3% (Тушин, 2004).

Факторы, влияющие на предложение ВВТ на национальных и мировом рынках ВВТ

Среди факторов, влияющих на предложение ВВТ на национальных и мировом рынках ВВТ, правомерно выделить следующие:

на микроуровне – уровень техники и технологий, применяемых в производстве; уровень НИОКР и их количество; конкуренция между производителями и конку-

ренция между поставщиками; степень монополизации военно-промышленных корпораций; издержки на производство ВВТ (цены на ресурсы при производстве ВВТ);

на макроуровне – состояние национальной экономики; темпы экономического роста страны; научно-технический потенциал государства и техническая база военного производства; количество и масштабы военного производства; размер, виды налогов и пошлины на производимые ВВТ; наличие или отсутствие субсидий производителям ВВТ; срок, в течение которого ВВТ было складировано или эксплуатировалось перед продажей; техническая сложность и техническое состояние ВВТ; переговоры между поставщиком и получателем; возможности поставщика получить экспортную поддержку от правительства; связанная помощь; наличие оффсетных соглашений;

на уровне мировой экономики – темпы роста мировой экономики, масштабы мирового военного производства; совершенствование средств вооруженной борьбы.

В определенной степени структура предложения на мировом рынке ВВТ предопределена организационными формами предприятий. Основу (ядро) мирового ВПК и главного субъекта мирового рынка составляют военно-промышленные корпорации.

Одним из важнейших элементов на рынке ВВТ является конкуренция, которая развивается между производителями и между потребителями. Конкуренция между производителями – это соперничество между военно-промышленными компаниями за лучшие условия производства и сбыта ВВТ, источники сырья, обладание ОИС, получение максимальной прибыли. Конкуренция между покупателями – это конкуренция за более выгодные условия приобретения ВВТ.

На рынках вооружения и военной техники все больше обостряется конкурентная борьба между ведущими экспортерами ввиду увеличения числа экспортеров-производителей, повышения стоимости ВВТ, роста требований импортеров к поставляемой продукции (Иванова, 2013).

Как правило, на рынках товаров гражданского назначения значительную роль играют ценовые факторы конкуренции. Однако особенностью рынков ВВТ явля-

ется то, что на них практически отсутствует ценовая конкуренция. Это связано с тем, что формирование цен на ВВТ обусловлено спецификой военного товара, в силу которой, как правило, выбор формулы цены, проведение стоимостного анализа, определение размера прибыли осуществляются в ходе переговоров между межгосударственными военно-закупочными органами и поставщиками. В результате фактическая цена на идентичные или аналогичные системы ВВТ может изменяться от одного покупателя к другому. В связи с этим следует отметить, что цена на рынке ВВТ для развитых стран, как правило, не играет решающей роли при покупке ВВТ и определяется прежде всего характером имеющихся угроз, интересами государства или интеграционного объединения, блока государств. Страны, не имеющие достаточно средств на высокотехнологичные виды ВВТ, покупают в основном более доступные по цене ВВТ, бывшие в употреблении.

Вместе с тем острая конкуренция поставщиков вооружений и военной техники разворачивается главным образом на внешних рынках. На национальном рынке основные производители, как правило, занимают монопольное положение и имеют возможность устанавливать завышенные, монопольные цены. Чем выше степень концентрации военного производства, тем выше уровень цен на военные товары.

Данное обстоятельство объясняет преобладание на рынках ВВТ разнообразных способов неценовой конкуренции. Основными ее видами являются качество товара, его новизна, научно-техническое и торговое соперничество, интенсификация сервисного, особенно послепродажного обслуживания потребителей и т. д. Особым методом неценовой конкуренции является расширение использования оффсета², а также связанного кредита³.

² Под оффсетом в мировой торговле продукцией военного назначения понимают практику встречных обязательств при заключении межгосударственных или межфирменных сделок на продажу продукции военного назначения и/или предоставление услуг в военной области.

³ Связанный кредит – это кредит, предоставляемый одной страной другой стране при условии, что полученные деньги будут израсходованы на приобретение товаров и услуг в стране-кредиторе. При анализе рынка ВВТ товаром для покупки на предоставляемый кредит является ВВТ.

Наряду с этим на рынке ВВТ распространена недобросовестная конкуренция, которая может проявляться через такие виды, как навязывание (поддержание) покупных продажных цен или других несправедливых условий сделки для получения монопольно высокой прибыли; устранение конкурентов; введение барьеров для доступа на рынок других военно-промышленных компаний; дискриминация конкурента; постоянно усиливающееся давление на торговых партнеров со стороны различных государственных структур. Давление оказывается не только на конкурентов, но и на потенциальных импортеров.

Соперничество на мировом рынке ВВТ может осуществляться не только в форме конкуренции, но и в форме экономического противоборства.

Экономическое противоборство представляет собой систему мер, направленных на разрешение противоречий между странами (коалициями, блоками стран) или между другими противниками (соперниками, конкурентами), с использованием средств и методов воздействия на экономику противостоящей стороны и защиты собственной экономики (Гордиенко, 2011).

Категории конкуренции и экономического противоборства не являются синонимами. Конкуренция предполагает в качестве основной цели извлечение прибыли за счет получения конкурентного преимущества путем предоставления товаров и услуг более высокого качества и/или по меньшей, чем у конкурента, цене. При этом конкуренту может наноситься экономический ущерб, что не является основной целью, но бывает «побочным продуктом» конкуренции. Экономическое противоборство, напротив, в качестве основной цели предполагает нанесение прямого экономического ущерба стране-противнику либо получение прямых экономических выгод за счет страны-противника (Буренок, 2013).

На современном этапе экономическое противоборство на рынках ВВТ осуществляется через:

- «перекачивание мозгов» с конкурирующих предприятий военно-промышленных комплексов противоборствующих стран;

- скупку акций высокотехнологичных военно-промышленных корпораций, для последующей их реструктуризации или прямой ликвидации, изъятие результатов интеллектуальной деятельности (т. е. ликвидацию конкурентов);

- дискредитацию производимых ВВТ, имиджа военно-промышленной корпорации и страны-производителя на мировых рынках ВВТ;

- финансово-экономическую экспансию;

- военно-техническую разведку;

- экономические санкции в отношении предприятий ВПК противоборствующих стран.

В качестве примера здесь можно выделить ситуацию вокруг Украины, когда странами – членами НАТО и их союзниками были наложены санкции на предприятия оборонной отрасли России, включающие в себя запрет не только на импорт из России, но и на поставку в Россию комплектующих для производства вооружений и предметов двойного назначения (Мазур, 2016).

Процессы интернационализации, транснационализации, централизации в военно-промышленном комплексе обусловили формирование на мировом рынке ВВТ модели рынка олигополистической конкуренции, на котором господствуют крупные военно-промышленные компании (табл. 1).

Данные обстоятельства способствовали укрупнению и усилению основных центров мировой военной промышленности. Центры мировой военной промышленности – это традиционно наиболее крупные ВПК стран, интеграционных объединений или военно-политических блоков, способных производить полный комплекс современного вооружения и военной техники, примером которых являются ВПК США, наиболее крупных западноевропейских стран (Германии, Франции, Великобритании, Италии), России, Китая.

Ведущим производителем ВВТ являются США, которые по всем показателям обошли своих конкурентов, что связано с большим объемом военных расходов в США (табл. 2).

Таблица 1

Характеристика олигополистического рынка ВВТ

Оцениваемый признак	Характеристика
Число фирм-поставщиков	Рынок состоит из небольшого числа фирм – производителей ВВТ (в основном крупных военно-промышленных корпораций)
Количество потребителей	Спрос предъявляет государство через военные расходы
Тип продукции	Продукция на рынке ВВТ может быть как однородной, стандартизированной, так и дифференцированной
Контроль над ценой	Степень контроля над ценой ограничена взаимной зависимостью компаний, вместе с тем возможен сговор между фирмами в целях поддержания цен и максимизации прибыли
Условия вступления в отрасль	Появление новых фирм в отрасли ограничено из-за наличия существенных барьеров: эффекта масштаба; высоких объемов инвестиций, необходимых для входления в отрасль; ограничения доступа к технологиям; государственного регулирования
Цена на товар	Диапазон цен может быть достаточно широким, в каждом конкретном случае цена может определяться заинтересованностью покупателя и необходимостью обеспечения национальной безопасности
Конкуренция	На рынке ВВТ преобладают в основном разнообразные формы неценовой конкуренции
Доступ к информации	Рыночная информация на рынке ВВТ имеет ограниченное распространение, а в некоторых случаях отсутствует доступ к информации
Роль государства	Государство выступает в роли регулятора, через военные расходы, и контролера

Источник. (Шмарловская, Леонович, 2014).

Таблица 2

Военно-экономические показатели наиболее крупных стран – производителей ВВТ в 2016 г.

Показатель	Страна				
	США	Россия	Германия	Франция	Великобритания
Военные расходы, млн долл.	664 058	56 665	41 590	44 191	56 964
Военные расходы, % от мировых	41,3	3,5	2,5	2,7	3,5
Количество компаний в топ-10	6	-	-	1	1
Количество компаний в топ-20	12	2	-	-	2
Количество компаний в топ-100	42	6	2	5	10
Экспорт ВВТ, млн долл.	42 448,9	11 295,1	6759,0	6991,2	4049,7
Экспорт ВВТ, % от мирового	46,2	12,3	7,3	7,6	4,4

Источник. Ежегодник Центра анализа мировой торговли оружием – 2017. Статистика и анализ мировой торговли оружием. URL: <http://armstrade.org/>; DefenseNews – 2017. URL: <http://people.defensenews.com/top-100/>; URL: <http://armstrade.org/>

Тенденции развития мирового рынка ВВТ

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

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 миро-

вых оружейных поставок. В 1994 г. в мире было реализовано продукции военного назначения всего на 19,7 млрд долл., т. е. почти в 2,1 раза меньше, чем в 1987 г. (Зименков, Соколова, 2006). По другим данным, мировой экспорт вооружения уменьшился в 3 раза: с 82 млрд долл. в 1987 г. (наивысший уровень) до 27 млрд долл. в 1994 г. (в постоянных ценах 1995 г.) (Фарамазян, Борисов, 2006). Снижение торговли было обусловлено, во-первых, резким уменьшением мировых военных расходов после окончания «холодной войны» (с 1989 по 1998 год данные

расходы снизились на 28,6%, с 1991 по 2000 год – на 11%⁴), во-вторых, сокращением военных расходов вследствие снижения закупок ВВТ для внутренних потребностей.

Вместе с тем постоянно расширялась торговля ВВТ, которую осуществляли крупнейшие военно-промышленные компании. В результате за период с 1990 по 1997 год в общем объеме национального военного производства удельный вес экспорта ВВТ заметно вырос (в США – с 11 до 21%, во Франции – с 31 до 41%, в Великобритании – с 38 до 50%, в России в конце 90-х годов поставки ВВТ за рубеж примерно в 3–4 раза превышали поставки собственным вооруженным силам) (Фарамазян, Борисов, 2006). Это отразилось на динамике торговли. Так, в 1997 г. продажи ВВТ снова выросли, и их стоимость достигла 25,7 млрд долл., что превышало уровень 1994 г. более чем на 30%. В 1999 г. произошел спад, стоимостный показатель поставок вооружения и военной техники в мире составил 21,3 млрд долл. (по сравнению с 1997 г. снижение составило примерно 20%).

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

В 2009–2016 гг., по данным Центра анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО), ежегодные объемы мирового экспорта ВВТ постоянно возрастили до 2008 г. включительно (по итогам 2008 года экспорт 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 52,987 млрд долл., 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., в 2015 г. составил уже 75,302 млрд долл., а в

2016 г. был зафиксирован исторический максимум – 91,791 млрд долл. Объем идентифицированного мирового экспорта ВВТ в 2009–2016 гг. составил, по оценке ЦАМТО, 504,706 млрд долл.⁵

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 год объем мировых поставок военной авиационной техники составил 156,956 млрд долл., или 31,10% от объема продаж всех категорий ВВТ). Значительную долю авиационной техники на рынке ВВТ можно объяснить, во-первых, высокой стоимостью каждой единицы (например, современный многоцелевой истребитель пятого поколения F-35 Lightning II оценивается в 122 млн долл.)⁶. Во-вторых, самолеты закупаются партиями, за исключением тяжелых стратегических бомбардировщиков (например, B-2 Spirit оценивается в астрономические 2,4 млрд долл.) и стратегических военно-транспортных самолетов (C17A Globemaster III стоит 328 млн долл.)⁷. В-третьих, стремлением наиболее развитых стран к возможности ведения бесконтактных войн. Авиация становится определяющим компонентом достижения успеха в большинстве вооруженных конфликтов. Последующие места занимают: вертолетная техника (80,407 млрд долл., или 15,93%), военно-морская техника (56,610 млрд долл., или 11,22%), бронетехника (49,636 млрд долл., или 9,83%), техника противовоздушной обороны (ПВО) (48,490 млрд долл., или 9,61%), ракетно-артиллерийское вооружение (21,769 млрд долл., или 4,31%), беспилотные летательные аппараты (11,201 млрд долл., или 2,22%), все другие типы ВВТ (79,637 млрд долл., или 15,78%)⁸.

Увеличение рынка модернизированных и бывших в употреблении ВВТ вследствие высокой стоимости новых высокотехнологич-

⁵ URL: <http://armstrade.org/>

⁶ URL: <http://eurasian-defence.ru/?q=eksklyuziv/analitika-vooruzheniya-voennaya-tehnika/voennotehnicheskaya/voennovozdushnye-sily/ssha-nato/ryunki>

⁷ Там же.

⁸ URL: <http://armstrade.org/>

⁴ Ежегодник СИПРИ-2001: вооружения, разоружение и международная безопасность. 2002. Москва: Наука.

ных 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 в разрезе географической структуры мировой торговли ВВТ 10 региональных рынков, 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, занимают рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока, Западной Европы (табл. 3).

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

Лидером в торговле вооружением и военной техникой являются США, которые в 2009–2016 гг. продали вооружения и военной техники на сумму 203,301 млрд долл.,

что составляет 40,28% от всего мирового экспорта ВВТ за тот же период. В 2013 г. США экспортiroвали ВВТ на 17,139 млрд долл. (30,7% рынка). Этот результат является провальным для США и объясняется задержкой в реализации поставок по ряду крупных контрактов с Египтом и Ираком, а также переносом сроков поставок по крупным контрактам с рядом ближневосточных стран. Следует отметить, что уже в 2014 г. идентифицированный объем фактического экспорта США составил 27,379 млрд долл. (40% рынка), прежде всего за счет поставок по «мегаконтрактам» с Саудовской Аравией и ОАЭ, в 2015 г. – 33,041 млрд долл., а в 2016 г. достиг исторического максимума в 42,449 млрд долл.

Россия прочно удерживает второе место – 79,989 млрд долл. (15,85% рынка) за период 2009–2016 гг.

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 стал максимальным за весь 8-летний период – почти 7 млрд долл.

В табл. 4 приведены данные по наиболее крупным экспортерам вооружений в период 2009–2016 гг.

В 2016 г. на пять крупнейших поставщиков ВВТ (США, Россия, Франция, Великобритания, Германия) пришлось 77,9% всех поставок ВВТ на сумму 71 543,9 млн долл., на десять поставщиков ВВТ – 90,9 %

Таблица 3

Объем экспорта ВВТ по регионам мира в 2006–2016 гг., млрд долл., и доля в объеме, %

Регионы мира	2006–2013		2007–2014		2008–2015		2009–2016	
	млрд долл.	доля, %						
Азиатско-Тихоокеанский регион	142,724	34,8	156,954	35,6	166,707	35,3	170,225	33,7
Ближний Восток	94,216	23	105,252	23,9	128,696	27,3	151,144	29,9
Западная Европа	63,483	15,5	63,297	14,3	59,076	12,5	60,446	11,9
Северная Америка	34,580	8,4	33,284	7,5	30,490	6,4	27,649	5,4
Южная Америка и Мексика	23,558	5,7	24,765	5,6	26,449	5,6	29,680	5,8
Восточная Европа	12,149	2,9	12,198	2,7	9,640	2,04	8,869	1,7
Северная и Северо-Восточная Африка	16,423	4	19,287	4,3	21,881	4,6	23,958	4,7
Тропическая Африка и ЮАР	8,482	2,0	8,844	2,0	8,764	1,8	8,822	1,7
Страны на постсоветском пространстве	9,350	2,2	11,293	2,5	13,262	2,8	15,566	3,0
Центральная Америка и Карибский бассейн	0,573	0,1	0,759	0,1	0,918	0,19	1,465	0,2

Источник. Составлено и рассчитано по данным: URL: <http://armstrade.org/>

Таблица 4

Рейтинг стран-экспортеров по фактическому экспорту ВВТ в 2009–2016 гг., млн долл.

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
США	15 384,1	19 615,3	25 048,9	23 245,5	17 138,9	27 379,1	33 040,7	42 448,9
Россия	5540,3	5738,7	9853,9	11 708,2	12 738,6	12 075,8	11 038,2	11 295,1
Франция	3179,8	3187,3	3748,9	4092,6	6148,6	5092,0	6197,9	6991,2
Германия	2386,1	4292,9	2666,3	1374,3	2165,3	3815,3	2499,2	6759,0
Великобритания	3909,2	3650,9	2275,0	1387,9	3300,1	2975,3	3401,5	4049,7
Израиль	2578,1	2836,6	2146,0	1938,9	1867,0	2196,8	2110,4	2879,3
Италия	1803,8	1938,0	2041,9	1789,0	2262,1	2209,9	2223,7	2846,5
Китай	1414,6	2066,8	1131,0	1875,4	1611,5	1401,4	3209,4	3589,6
Испания	1084,4	1366,3	2058,6	1116,0	1236,0	1985,8	2728,4	1763,1
Швеция	2181,6	1832,5	1564,9	1418,5	783,2	2241,5	526,5	868,4
Швейцария	840,5	623,4	953,5	821,8	792,9	1305,3	1722,3	286,4
Нидерланды	508,9	309,8	645,1	1259,9	480,7	463,3	562,3	1044,3
Австралия	233,4	890,4	27,5	202,6	657,4	334,1	519,7	1235,7
Украина	290,7	362,8	533,0	603,5	718,6	798,8	338,9	330,8
Норвегия	529,6	739,9	727,8	518,4	701,4	259,6	274,3	114,0
Страны бывшего СССР	5949,5	6275,7	10 641,1	12 504,0	13 702,5	13 168,8	11 742,4	11 892,2
Беларусь	118,5	144,3	224,3	162,4	215,4	264,3	353,3	184,3
Мировой экспорт ВВТ	44 655,2	52 987,2	58 761,0	56 925,6	55 766,3	68 517,1	75 302,5	91 791,5

Источник. Составлено по данным: URL: <http://armstrade.org/>

(83 490,8 млн долл.) (рассчитано автором по данным⁹).

Государства стран бывшего СССР (включая Россию) с 2009 по 2016 год экспортировали вооружения и военной техники на сумму 85 875,6 млн долл., что составило 17,01%¹⁰. Лидером по экспорту ВВТ среди стран бывшего СССР, как уже отмечалось, является Россия.

Характерной особенностью для мирового импорта вооружений является гораздо большее количество участников этого рынка по сравнению с количеством экспортёров 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.¹¹

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.) (табл. 5).

Последующие места в первой десятке крупнейших мировых импортеров воору-

жений по итогам 2009–2016 гг. по стоимостному объему импорта продукции военного назначения (ПВН) занимают Австралия (25,864 млрд долл.), США (19,823 млрд долл.), Ирак (17,247 млрд долл.), Египет (16,368 млрд долл.), Великобритания (15,464 млрд долл.), Алжир (15,441 млрд долл.) и Тайвань (14,6 млрд долл.).

В десятку крупнейших получателей вооружений в 2016 г. по объему фактического импорта вошли: Саудовская Аравия (12,121 млрд долл.), ОАЭ (8,894 млрд долл.), Алжир (4,339 млрд долл.), Катар (4,261 млрд долл.), Индия (4,207 млрд долл.), Тайвань (3,844 млрд долл.), Ирак (3,817 млрд долл.), Египет (3,104 млрд долл.), Австралия (2,983 млрд долл.) и Норвегия (2,676 млрд долл.)¹².

В 2016 г. на пять крупнейших получателей ВВТ (Саудовская Аравия, ОАЭ, Алжир, Катар, Индия) пришлось 36,8% всех приобретений ВВТ на сумму 33,822 млрд долл., на десять поставщиков ВВТ – 54,7% (50,246 млрд долл.) (рассчитано автором на основании данных¹³).

Появление новых экспортёров ВВТ. Это бывшие страны СССР, которые составили конкуренцию Российской Федерации, реализуя ВВТ, бывшие в употреблении, и ВВТ,

⁹ URL: <http://armstrade.org/>

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же.

¹² Там же.

¹³ Там же.

Таблица 5

Рейтинг стран-импортеров по фактическому объему импорта ВВТ в 2009–2016 гг., млн долл.

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Саудовская Аравия	2496,2	2990,1	2180,6	1766,2	3848,7	6037,8	11 556,2	12 120,9
Индия	3051,5	2713,0	4685,1	5061,7	9601,2	7350,4	5005,7	4207,3
ОАЭ	713,8	2554,9	4475,2	3633,9	3749,4	1444,7	4770,4	8894,1
Австралия	927,4	4150,1	5427,9	3152,4	1441,1	3412,0	4370,7	2982,7
США	3501,8	4175,1	1876,7	2536,7	2417,5	1863,3	1414,1	2037,4
Ирак	2148,7	1312,2	1369,8	744,7	976,1	2769,1	4109,5	3817,1
Египет	665,6	713,4	918,5	2738,6	1168,1	2371,9	4687,6	3104,6
Великобритания	1242,5	1103,2	1343,5	1554,3	2533,0	2928,0	2980,5	1779,5
Алжир	1078,7	1757,8	1751,3	1478,0	1111,8	1562,2	2362,6	4338,7
Тайвань	944,4	279,6	1007,9	1049,3	1103,6	3976,9	2393,6	3844,4
Южная Корея	878,1	1354,8	3674,7	2341,4	1448,1	1081,6	1311,8	2047,4
Турция	1181,5	1599,5	1501,2	2504,9	1010,5	2187,5	1335,8	1323,2
Пакистан	1505,1	2964,9	1390,2	1894,9	796,0	1112,1	982,7	960,5
Сингапур	683,0	2294,7	2197,5	936,9	1001,3	1186,3	407,5	264,9
Венесуэла	716,3	777,3	1693,9	1687,5	1341,4	447,8	1025,1	1250,7
Страны бывшего СССР	724,7	611,7	1655,6	2012,6	2574,4	1996,8	3552,0	2439,5
Мировой импорт ВВТ	44 655,2	52 987,2	58 761,0	56 925,6	55 766,3	68 517,1	75 302,5	91 791,5

Источник. Составлено по данным: URL: <http://armstrade.org/>

произведенные национальными ВПК. Наиболее активным участником рынка ВВТ стала Украина (см. табл. 4);

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 (см. табл. 4);

Изменение мотива необходимости реализации ВВТ является следствием того, что в современных условиях реализация ВВТ определяется экономической целесообразностью. В период времен «холодной войны», когда поставки ВВТ были мотивированы внешнеполитическими целями, торговля ВВТ в большей степени носила политический, а не коммерческий характер. Противодействующие государства стремились расширить свое влияние на мировой политической арене. 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 вооружения и военной техники. Но с конца 1980-х годов руководство СССР начало сокращать объемы льготных и безвозмездных поставок вооружения иностранным государствам, размер которых был определен «всего» 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, Новичков, Шварев, Кенжетаев, Симаков, 2011). Также необходимо отметить, что СССР в конце 1980-х годов экспорттировал советские ВВТ примерно в 40 стран мира, а объемы экспорта составляли около 16 млрд долл./год. При этом была незначительная экономическая отдача (около 1 млрд долл./год) от экспортных поставок оружия (Лященко, 2001).

Одновременно в США были сокращены программы военной помощи. С 1950 по 1974 год 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 год она сократилась в 10 раз и составила около 2 млрд долл., а продажи остались на прежнем уровне – 11 млрд долл.¹⁴

Рост спроса на ВВТ в конце XX – начале XXI в. стал причиной увеличения мировых военных расходов. По данным ЦАМТО, военные расходы возросли с 888,345 млрд долл. в 2003 г.¹⁵ до 1604,157 млрд долл. в 2016 г.¹⁶ Основными факторами, оказавшими влияние на изменение спроса на мировом рынке ВВТ и обусловившими рост военных расходов, явились:

¹⁴ Кузык Б.Н. 2006. Экономика военной сферы: учебник. Москва: МГФ «Знание». С. 103–104.

¹⁵ URL: <http://armstrade.org/>

Факторы и тенденции развития мирового рынка вооружения и военной техники

- стремительное увеличение военных расходов в США, связанное с приростом крупных дополнительных ассигнований на покрытие расходов по ведению военных действий в Афганистане и Ираке, и действия общего характера по борьбе с терроризмом после атак террористов 11 сентября 2001 г.;
- повышение военных расходов в других экономически развитых странах – Германии, Японии;
- активный рост военных расходов в Китае, претендующем на роль мирового лидера, и связанный с этим рост масштабов военного строительства и необходимых закупок вооружений;
- резкое увеличение военных расходов в Российской Федерации для стимулирования развития национального ОПК и обеспечения Вооруженных сил современными ВВТ;
- увеличение военных расходов в тех странах, которые претендуют на роль «региональных» лидеров (Индия, Индонезия, Австралия, Бразилия, Саудовская Аравия, Иран, Алжир);
- повышение военных расходов в странах, стремящихся обеспечить военный паритет с соседними государствами (например, в Южной Корее, Азербайджане, Армении);
- рост военных расходов в странах, представляющих нестабильные с военно-политической точки зрения регионы (Ближний Восток и Северная Африка) (Тихонович, Леонович, 2014).

Необходимо также отметить, что увеличение военных расходов связано преж-

де всего с тем, что для любой страны поддержка национального ВПК очень важна. Во многих развитых странах продукция ВПК является серьезной статьей экспорта, причем любая военная продукция – это высокотехнологичные товары, характеристики которых определяются соответствующим уровнем технологий и в гражданских отраслях промышленности.

По данным ЦАМТО, темп роста мировых военных расходов после кризиса 2008–2009 гг. существенно снизился, хотя в абсолютных величинах военные расходы продолжали возрастать (исключение составили 2012 и 2015 гг.). В 2014 г. военные расходы достигли максимального значения за рассматриваемый период – 1643,009 млрд долл. Результаты по 2015 г. (1575,585 млрд долл.) и 2016 г. (1604,157 млрд долл.) говорят о том, что мировая экономика вновь вошла в период кризиса¹⁷.

В абсолютных величинах (в ценах каждого конкретного года) в 2009 г. объем мировых военных расходов составил 1531,705 млрд долл., в 2010 – 1538,594, в 2011 – 1635,218, в 2012 – 1626,369, в 2013 – 1627,425, в 2014 – 1643,009, в 2015 – 1575,585 и в 2016 г. – 1604,157 млрд долл.

В целом за 8-летний период (2009–2016 гг.) мировые военные расходы составили 12 782,036 млрд долл.¹⁸, в том числе в 2016 г. по сравнению с 2015 г. мировые военные расходы увеличились (табл. 6). Это связано с ростом военных расходов в США, Китае, России, Японии, Франции, Германии, Индии и других странах.

¹⁷ Там же.

¹⁸ Там же.

Таблица 6

Мировые расходы на оборону всех стран в 2009–2016 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общие расходы на оборону, млн долл.	1 531 705	1 538 594	1 635 218	1 626 369	1 627 425	1 643 009	1 575 585	1 604 157
Доля США в общемировых военных расходах, %*	49,45	46,82	45,29	43,83	41,83	39,80	40,69	41,39
Военные расходы 10 ведущих стран*	1 170 532	1 153 752	1 217 226	1 201 158	1 189 425	1 199 100	1 163 947	1 182 688
Расходы 10 ведущих стран к мировым военным расходам, %*	76,42	74,98	74,43	73,85	73,08	72,98	73,87	73,72

* рассчитано автором на основании данных табл. 7.

Источник. URL: <http://armstrade.org/>

В 2016 г. лидером по военным расходам явились США с показателем 664,058 млрд долл., что составляет 41,4% от общемировых военных расходов (табл. 7). Абсолютного максимума военные расходы США в рассматриваемый период достигли в 2009 г. – 757,466 млрд долл. (49,45% от общемировых военных расходов в 2009 г.). В последние четыре года США существенно снизили военные расходы, их доля в общемировых военных расходах также сократилась. С приходом к власти администрации Дональда Трампа ситуация кардинально изменилась. Уже в 2017 г. военные расходы США существенно возросли, а в 2018 г. по прогнозам рост будет еще более существенным, т. е. можно констатировать, что период спада по объему военных расходов, наблюдавшийся в последние четыре года, завершен (в данном анализе расчет сделан по 2016 год включительно).

Далее в рейтинге стран с наиболее крупными военными расходами по итогам 2016 г. следуют: Китай (2-е место, 143,730 млрд долл.), Великобритания (3-е место, 56,964 млрд долл.), Саудовская Аравия (4-е место, 56,900 млрд долл.), Россия (5-е место, 56,665 млрд долл.), Япония (6-е место, 47,235 млрд долл.), Франция (7-е место, 44,191 млрд долл.), Германия (8-е место, 41,590 млрд долл.), Индия (9-е место, 37,920 млрд долл.) и Южная Корея (10-е место, 33,435 млрд долл.)¹⁹.

В целом в 2016 г. на долю 10 крупнейших стран по военным расходам приходилось 73,7% от мировых военных расходов (см. табл. 6).

По сумме военных расходов за 8-летний период первая десятка стран выглядит следующим образом: США (5571,689 млрд долл.), Китай (881,016 млрд долл.), Великобритания (483,846 млрд долл.), Саудовская Аравия (477,040 млрд долл.), Япония (402,333 млрд долл.), Франция (402,020 млрд долл.), Россия (386,879 млрд долл.), Германия (361,768 млрд долл.), Индия (274,004 млрд долл.) и Южная Корея (237,238 млрд долл.)²⁰.

Показатели военных расходов свидетельствуют о реальном уровне масштабов военного строительства в той или иной

стране и позволяют оценить уровень внимания той или иной страны к военному строительству.

Вследствие снижения военных расходов и уменьшения прибыли крупные военно-промышленные компании начинают стимулировать спрос на ВВТ через увеличение военных расходов внутри страны или повышение экспорта ВВТ, т. е. рост военных расходов в других странах, для максимизации прибыли.

Необходимо отметить, что в последние годы экспорт ВВТ США, в условиях мирового финансового кризиса, помогает американскому ВПК преодолеть спад производства и компенсировать падение доходов, обусловленное снижением бюджетных ассигнований на внутренние оборонные нужды (табл. 8).

Основными импортерами американских ВВТ стали Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты.

В военно-промышленных компаниях стран Европейского союза при снижении военных расходов резко упала прибыль от продаж ВВТ, так как компании Европейских стран не смогли компенсировать уменьшение военных ассигнований экспортом ВВТ (табл. 9).

Экспорт вооружения и военной техники Республики Беларусь

Республика Беларусь по версии ЦАМТО занимает 23-е место на мировом рынке ВВТ и 3-е среди стран-экспортеров бывшего СССР после России и Украины (см. табл. 4).

Анализ и систематизация эмпирических данных о развитии внешней торговли ВВТ позволяют говорить о том, что основными сегментами национального рынка ВВТ, характеризующими белорусский экспорт ВВТ, являются:

- поставка вооружения и военной техники, которая разрабатывается и выпускается военно-промышленными компаниями и предприятиями Республики Беларусь;
- поставка ВВТ из состава Вооруженных сил Республики Беларусь;
- ремонт и модернизация вооружения и военной техники.

Товарная структура поставок по видам ВВТ представлена самолетами, вертолетами,

¹⁹ URL: <http://armstrade.org/>

²⁰ Там же.

Факторы и тенденции развития мирового рынка вооружения и военной техники

Таблица 7

Военные расходы стран, лидирующих по данному показателю, и Беларусь за период 2010–2016 гг. (млн долл.) и % от ВВП

Страна	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%								
США	720 423	4,81	740 744	4,77	712 947	4,41	680 856	4,08	653 942	3,76	641 253	3,56	664 058	3,58
Китай	78 650	1,31	93 250	1,25	103 070	1,20	116 200	1,21	131 575	1,25	142 065	1,27	143 730	1,28
Великобритания	60 329	2,51	62 852	2,42	58 016	2,18	62 263	2,29	65 690	2,19	59 492	2,08	56 964	2,17
Саудовская Аравия	45 000	8,54	48 000	7,17	56 000	7,61	67 000	8,97	80 775	10,68	81 865	12,56	56 900	8,90
Россия	39 933	2,46	48 840	2,4	54 776	2,52	51 145	2,29	51 126	2,48	47 330	3,47	56 665	4,42
Япония	53 345	0,97	58 400	0,99	58 219	0,94	47 955	0,93	46 125	0,95	40 795	0,93	47 235	0,96
Франция	51 971	1,96	53 441	1,87	50 245	1,87	52 316	1,86	51 940	1,83	43 474	1,8	44 191	1,79
Германия	46 255	1,35	48 140	1,28	46 470	1,31	45 932	1,22	46 102	1,19	39 813	1,18	41 590	1,20
Индия	32 223	1,89	35 229	1,93	31 945	1,75	34 728	1,87	37 975	1,87	34 710	1,66	37 920	1,68
Южная Корея	25 623	2,34	28 330	2,36	29 470	2,41	31 030	2,38	33 850	2,40	33 150	2,40	33 435	2,37
Беларусь	757,2	1,37	790	1,32	836,2	1,27	988,3	1,31	1053	1,34	552,5	0,98	600	1,23

Источник. URL: <http://armstrade.org/>

Таблица 8

Военные расходы (млрд долл., % от ВВП), экспорт ВВТ (млрд долл.), объем продаж (млрд долл.) и прибыль (%) военно-промышленных компаний США

Показатель	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Военные расходы	720,423	4,81	740,744	4,77	712,947	4,41	680,856	4,08	653,942	3,76	641,253	3,56	664,058	3,58
Экспорт ВВТ	19,615	-	25,048	-	23,245	-	17,138	-	27,379	-	33,040	-	42,448	-
«Локхид Мартин»	42,800	1,8	43,978	2,8	44,883	2,1	40,494	-9,8	40,128	-0,9	40,596	1,17	43,468	7,0
«Боинг»	30,858	-3,4	30,700	-0,5	31,378	2,2	32,000	2,0	29,000	-9,4	30,388	4,7	29,500	-3,0
«Рэйтион»	23,420	1,2	23,055	-1,6	22,705	-1,5	22,047	-2,9	22,228	0,8	21,619	-2,7	22,384	4,0
«Дженерал Дайнэмикс»	26,622	2,8	25,506	-4,2	21,023	-10,5	18,836	-10,4	18,561	-1,5	19,148	3,1	19,696	3,0
«Нортроп Грумман»	31,181	1,7	21,400	-31,4	20,600	-3,7	19,500	-5,3	18,400	-5,6	17,600	-4,3	20,200	15,0

Источник. URL: <http://armstrade.org/>; URL: <http://people.defensenews.com/top-100/>

Таблица 9

Объем продаж (млрд долл.) и прибыль (%) военно-промышленных компаний стран Европейского союза в 2010–2016 гг.

Компания	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
«БАЕ системс»	33,109	-0,9	29,130	-12,0	26,813	-8,0	28,014	4,5	25,449	-9,2	25,278	-0,6	23,621	-7,0
«Эрбас» (ЕАДС)	16,286	8,5	16,092	-1,2	14,912	-7,3	16,546	11,0	14,609	-11,7	12,776	-12,5	12,321	-4,0
«Леонардо Финмеканика»	14,442	8,3	14,584	1,0	12,528	-14,1	10,896	-13,0	10,561	-3,1	9,318	-4,9	8,526	-9,0
«Талес»	9,956	-4,8	9,492	-4,7	9,212	-2,9	10,961	19,0	8,461	-22,8	7,863	-7,0	8,362	6,0

Источник. URL: <http://people.defensenews.com/top-100/>

бронетехникой, боеприпасами, шасси для различных типов вооружений, электронно-оптическими системами, зачастую бывшими в эксплуатации.

География сделок экспорта ВВТ Республики Беларусь довольно обширна. Так, по данным ЦАМТО, крупнейшие идентифицированные продажи ВВТ, реализованные Республикой Беларусь в страны СНГ, осуществлялись в Азербайджан, Армению, Казахстан, Россию, Туркменистан²¹.

Идентифицированные поставки на экспорт ВВТ Республикой Беларусь в страны дальнего зарубежья в течение 1996–2016 гг. осуществлялись в Алжир, Анголу, Венесуэлу, Вьетнам, Джибути, Египет, Индонезию, Иран, Йемен, Кот-д'Ивуар, на Кубу, в Ливию, Марокко, Мьянму, Непал, Нигерию, ОАЭ, Перу, Польшу, Сирию, Словакию, Судан, Турцию, Уганду, Швецию, Эритрею, Эфиопию. В основном это рынок слабо развитых в промышленном отношении стран, где имеется устойчивый спрос на недорогие советские ВВТ²².

Экспорт ВВТ Республикой Беларусь по регионам представлен в табл. 10.

Вместе с тем необходимо отметить, что аналитические центры учитывают продажи готовых ВВТ. Однако Республика Беларусь большую часть производимых комплектующих реализует в Российскую Федерацию, через гособоронзаказ, в рамках Союзного государства. И через военно-техническое со-

трудничество с РФ выходит на мировые рынки.

Развитие военно-технического сотрудничества с Российской Федерацией реализуется через:

1. Создание межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ) (Шмарловская, 2009). 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». Посредством МФПГ реализуется кооперация между российскими и белорусскими предприятиями в рамках разработки, производства, модернизации средств ПВО²³. Активно сотрудничает с МФПГ (выполняет ряд контрактов по разработке и производству платформ к шасси) белорусское предприятие ОАО «Волатавто».

Также созданы такие МФПГ, как «Точность», в состав которой входят ОАО «Пеленг» и известное во всем мире Конструкторское бюро приборостроения (г. Тула); «Электронные технологии», в состав которой входят НПО «Интеграл», ОАО «Гори-

²¹ Алесин А. 2004. Не производим, но продаем (Будущее белорусского ВПК зависит от состояния российской «оборонки»). БЕЛРЫНОК. № 13. С. 22.

Таблица 10

География экспорта ВВТ Беларуси в 2009–2016 гг., млн долл.

Регион	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2009–2016
Страны бывшего СССР	90,5	22,3	9,3	72,0	133,7	113,7	140,7	112,0	694,2
Ближний Восток	15,0	114,0	15,0	54,3	33,3	69,6	30,0	-	331,2
Южная Америка и Мексика	-	-	200,0	-	-	-	-	3,0	203,0
Северная Африка	6,0	2,0	-	-	48,3	13,0	30,0	37,3	136,6
Азиатско-Тихоокеанский регион	-	-	-	36,0	-	15,0	46,0	30,0	127,0
Тропическая Африка	7,0	6,0	-	-	-	-	-	-	13,0
Восточная Европа	-	-	-	-	-	1,0	6,5	2,0	9,5
ЦАКБ	-	-	-	-	-	2,0	-	-	2,0
Неизвестный получатель	-	-	-	-	-	50,0	100,0	-	150,0
Итого	118,5	144,3	224,3	162,4	215,4	264,3	353,3	184,3	1666,8

Источник. URL: <http://armstrade.org/>

зонт», РУПП «Витязь», ПО «Монолит»; «Аэрокосмическое оборудование», а также межгосударственные акционерные компании «Вымпел» и «Скала».

Сотрудничество между российскими и белорусскими предприятиями способствует росту их показателей и дальнейшему укреплению двусторонних связей;

2. Создание совместных предприятий. В настоящее время эффективно работают СП с участием ОАО «Пеленг», белорусско-российско-французское СП ООО «Саноэк», российско-белорусские СП «Визир», «Со-элис»²⁴, «РЭБ Технолоджи»²⁵;

3. Взаимодействие в области реализации рекламно-выставочной деятельности. В настоящее время налажено тесное сотрудничество при проведении международных выставок на территории как Республики Беларусь (МИЛЕКС), так и Российской Федерации.

В настоящее время в рамках действующей нормативной правовой базы между военно-промышленными предприятиями Республики Беларусь и Российской Федерации налажена межгосударственная кооперация. Многие виды российского экспортного вооружения и военной техники создаются с применением белорусских комплектующих. 99 белорусских предприятий поставляют 1880 наименований продукции для 255 предприятий оборонных отраслей России. А у 940 российских предприятий главные клиенты – 67 предприятий в Беларуси. Они поставляют около 4 тыс. наименований изделий и комплектующих. Налажено активное сотрудничество в сфере сервисного обслуживания, модернизации и ремонта военной техники советского производства²⁶.

В частности, ОАО «Пеленг» во взаимодействии с ОАО «НПК Уралвагонзавод» и ОАО «УКБТМ» (Нижний Тагил) разработало и провело испытания многоканального прицела наводчика «Сосна-У» для модернизации танков – Т-72. Кроме того, совместно с Волгоградским оптико-механическим заводом организованы производство

и поставка для российской бронетехники прицелов «ЭССА» (для Т-90С), «ПЛИСА» (для Т-80У), тепловизионного прицела «ВЕСНА-К» (для БМП-3)²⁷.

Наиболее значима для Российской Федерации продукция Минского завода колесных тягачей. На МЗКТ, в частности, выпускаются колесные платформы для ОТРК «Искандер», РСЗО «Смерч» и «Торнадо», ЗРК С-125, С-300 и С-400, колесные варианты ЗРК «Тор» и «Бук», пусковые установки и транспортно-заряжающие машины противокорабельных комплексов «Бастион», «Бал-Э», «Клаб-М», а также всех подвижных стратегических ракетных комплексов: «Тополь», «Тополь-М», «Ярс» и «Рубеж». Доля России в выручке МЗКТ составляет до 80%, а объем заказов позволял загрузить предприятие до 2018 г.²⁸

Многие белорусские предприятия поставляют российским смежникам элементную базу, радиоэлектронные устройства и прочие комплектующие.

Расширению и углублению военно-технического сотрудничества с Российской Федерацией в значительной степени способствовали создание Союзного государства и формирование регионального рынка ВВТ, открывшие новые возможности для развития военной промышленности и национального рынка ВВТ Республики Беларусь, а также вхождения на мировой рынок ВВТ.

Особое значение в развитии интеграционных процессов между Беларусью и Россией имеют принятые программы Союзного государства, в том числе в области обороны и безопасности.

Ежегодно из бюджета Союзного государства финансируются научно-технические программы, реализуемые предприятиями ВПК Республики Беларусь и Российской Федерации. Доля расходов бюджета Союзного государства на их реализацию составляет 35–40% общих бюджетных ассигнований. В 2014 г. финансирование программ Союзного государства в сфере обороны и безопасности составило 2,5 млрд руб.²⁹

²⁴ URL: <http://www.vpk.gov.by/m/news/publications/3307/>

²⁵ URL: <http://www.armstrade.org/includes/periodics/news/2014/0716/101024777/detail.shtml>

²⁶ Материалы сайта Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь. URL: <http://www.vpk.gov.by/activity/cooperation/>

²⁷ URL: <http://www.vpk.gov.by/news/publications/3317/>

²⁸ URL: https://vpk.name/news/155488_tertyii_tyagach.html

²⁹ URL: <http://www.vpk.gov.by/documents/Gurulev.pdf>

Динамика финансирования республики выглядит следующим образом. В 2014 г. было выделено 18 млн рос. руб. Помимо этого, по программе «Разработка и создание нового поколения микросистемотехники и унифицированных интегрированных систем двойного назначения» было получено 250 тыс. рос. руб.; по программе «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» – 159,5 млн рос. руб.; по программе «Разработка интегрированной системы стандартизации космической техники, создаваемой в рамках программ и проектов Союзного государства» – 42,75 млн рос. руб.³⁰ На 2015 г. на военно-техническое сотрудничество было запланировано 28,5 млн рос. руб., 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» – 94,2 млн рос. руб.³¹ На 2016 г. на военно-техническое сотрудничество было запланировано 13,6 млн рос. руб., кроме того, на программу «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» – 628 тыс. рос. руб.³²

Вместе с тем необходимо отметить, что предприятия ВПК Республики Беларусь осуществляют мероприятия по диверсификации внешних рынков, развивая военно-техническое сотрудничество не только с Российской Федерацией, но и со странами СНГ, и со странами дальнего зарубежья.

³⁰ О бюджете Союзного государства на 2014 год: Декрет Высшего Государственного Совета Союзного государства от 18 декабря 2013 г. URL: <http://www.soyuz.by/about/docs/UnionStatefinance/>

³¹ О бюджете Союзного государства на 2015 год: Декрет Высшего Государственного Совета Союзного государства от 3 марта 2015 г. № 2. URL: <http://www.soyuz.by/about/docs/UnionStatefinance/>

³² О бюджете Союзного государства на 2016 год: Декрет Высшего Государственного Совета Союзного государства от 25 февраля 2016 г. № 2. URL: <http://www.soyuz.by/about/docs/UnionStatefinance/>

В последние годы активно развивается сотрудничество со странами СНГ и странами дальнего зарубежья. Одним из перспективных направлений расширения рынка вооружений и военной техники Республики Беларусь через международную кооперацию производителей ВВТ можно назвать проведение совместных НИОКР в сфере разработки военной техники с Китаем. Ранее данное сотрудничество ограничивалось производством различных шасси для частей НОАК. В настоящее время с КНР налажен обмен технологиями в ряде областей. В частности, предприятия ВПК Китая оказывают нашей стране помощь в сфере разработки современных реактивных систем залпового огня.

В марте 2015 г. в г. Хартум (Республика Судан) зарегистрировано суданско-белорусское совместное предприятие, учрежденное государственным внешнеторговым унитарным предприятием «Белспецвнештехника» и суданской холдинговой компанией «САФАТ». Целью создания компании являются организация технического обслуживания, капитального ремонта и модернизации самолетов и вертолетов, поставка запчастей, организация теоретического и практического обучения авиационных специалистов в Судане и на региональном рынке, организация теоретического и практического обучения авиационных специалистов³³.

Научно-технический центр «ЛЭМТ» БелОМО создал прицельную систему для самоходного гранатометного комплекса «Квад-2» иорданской компании, которая будет производиться в Иордании. Белорусское предприятие инвестировало собственные средства в строительство завода в Аммане, поставило оборудование, подготовило кадры. Предприятие также будет собирать оптические прицелы НТЦ «ЛЭМТ» для иорданской снайперской винтовки разработки Jadara Equipment³⁴.

По данным Государственного Военно-промышленного комитета, положительное сальдо внешней торговли предприятий Го-

³³ Материалы сайта Суданско-Белорусского совместного предприятия S&B Aviation company ltd. URL: <http://sb-avia.com/ru/o-kompanii>

³⁴ НТЦ «ЛЭМТ» «БелОМО» разработал прицельную систему для гранатометного комплекса «Квад-2». URL: <http://www.vpk.gov.by/news/media/5863/>

сударственного военно-промышленного комитета в 2015 г. составило 489 млн долл., в 2016 г. – 375,7 млн долл.³⁵

За пять лет Беларусь увеличила объем экспорта оружия в два раза и в 2016 г. этот показатель составил примерно 1 млрд долл. Объем достигнут благодаря постоянному расширению рынка. Сейчас Республика Беларусь взаимодействует в этом плане с 52 странами и с 32 странами мы работаем на законодательном уровне в области военно-технического сотрудничества³⁶.

В целом более 70% экспорта продукции, производящейся в организациях, входящих в систему ГВПК, направляется на внешний рынок. Это доказывает, что в Республике Беларусь преодолена ситуация, когда в структуре экспорта преобладала излишняя в Вооруженных Силах техника советского производства. В настоящее время почти 90% экспортруемых вооружений и военной техники, услуг военно-промышленного назначения выпускаются белорусскими производителями³⁷.

* * *

Рынок вооружения и военной техники представляет собой самостоятельный сектор мирового рынка, который характеризуется рядом специфических особенностей, определенной функциональной ролью и определенными субъектами.

Торговля ВВТ осуществляется в рамках международных соглашений в соответствии с национальным законодательством и реализуется рыночным механизмом.

Современными тенденциями на мировом рынке ВВТ являются: неравномерность развития мировой торговли ВВТ, что находит выражение в колебаниях общих объемов мирового оборота ВВТ; появление и быстрое совершенствование новых средств вооруженной борьбы, развитие высокотехнологичного, интеллектуального, дорогостоящего и эффективного в военном отношении ВВТ; увеличение рынка модерниро-

ванных и бывших в употреблении ВВТ вследствие высокой стоимости высокотехнологичных ВВТ; формирование в разрезе географической структуры мировой торговли ВВТ 10 региональных рынков; изменение структуры самого рынка ВВТ: он становится более монополизированным, происходит концентрация всей торговли ВВТ и формирование стран – лидеров мировой торговли ВВТ; появление новых экспортёров ВВТ; увеличение экспорта в странах, имеющих военное производство, благодаря возросшему экономическому потенциальному, достижению высокого уровня гражданских и военных технологий, развитию военной промышленности, а также в результате кооперационных сделок; реализация ВВТ предопределена экономической целесообразностью в отличие от времен «холодной войны», когда поставки ВВТ были мотивированы внешнеполитическими целями; произошел рост спроса на ВВТ в конце XX – начале XXI в.

Производство ВВТ осуществляет небольшое количество стран. На мировом рынке ВВТ спрос в основном идет со стороны развивающихся стран, а предложение создают развитые страны.

Выход Республики Беларусь на мировой рынок ВВТ осуществляется самостоятельно за счет ВВТ, снятого с баланса Министерства обороны, или через сотрудничество в рамках Союзного государства при поставках комплектующих в Российскую Федерацию.

Анализ мирового рынка и национального рынка вооружения и военной техники Республики Беларусь позволяет предположить, что в современных условиях перспективными направлениями продвижения на мировые рынки ВВТ продукции ВПК Республики Беларусь могут быть: углубление сотрудничества с предприятиями Российской Федерации; развитие экспорта ВВТ через международную кооперацию со странами дальнего зарубежья; переход от поставок готовых товаров и услуг к обмену и передаче соответствующих технологий и реализации совместных проектов разработки и производства ВВТ; создание совместных предприятий и промышленных объектов за рубежом.

³⁵ URL: <http://www.vpk.gov.by/about/results/>

³⁶ URL: <https://www.sb.by/articles/sergey-gurulev-v-proshlom-godu-belarus-prodala-produktsii-voennogo-naznacheniya-na-1-milliard-dollar.html>

³⁷ URL: <http://www.vpk.gov.by/activity/cooperation/>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

Буренок В.М. 2013. Будущие войны. *Вооружение и экономика*. № 2(23). С. 37–43. [Burenok V.M. 2013. Future wars. *Vooruzhenie i ekonomika*. No 2(23). PP. 37–43. (In Russ.)]

Гордиенко Д.В. 2011. *Военно-экономическое противоборство в современном мире: аналитический доклад*. Москва: Центр стратегических оценок и прогнозов. URL: <http://csef.ru/media/articles/2131/2131.pdf> [Gordienko D.V. 2011. *Military and economic confrontation in the modern world: analiticheskij doklad*. Moscow: Tsentr strategicheskikh otsenok i prognozov. URL: <http://csef.ru/media/articles/2131/2131.pdf> (In Russ.)]

Зименков Р.И., Соколова Е.Н. 2006. США на мировом рынке вооружений. *США и Канада: экономика, политика, культура*. № 6. С. 37–52. [Zimenkov R.I., Sokolova E.N. 2006. The USA in the world market of arms. *SShA i Kanada: ekonomika, politika, kul'tura*. No 6. PP. 37–52. (In Russ.)]

Иванова Н.А. 2013. *Конкурентоспособность России на мировом рынке вооружения и военной техники*. Москва: Экономика. С. 10. [Ivanova N.A. 2013. *Competitiveness of Russia in the world market of weapons and military equipment*. Moscow: Ekonomika. P. 10. (In Russ.)]

Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. 2011. *Россия на мировом рынке оружия*. Москва: «Военный парад». С. 34. [Kuzyk B., Novichkov N., Shvarev V., Kenzhetaev M., Simakov A. 2011. *Russia in the world arms market*. Moscow: «Voennyy parad». P. 34. (In Russ.)]

Леонович А.Н. 2013. Рынки вооружения и военной техники: сущность, классификация и основные элементы. *Научные труды Белорусского государственного экономического университета*. Вып. 6. Минск: БГЭУ. С. 205–211. [Leonovich A.N. 2013. Arms and military equipment markets: essence, classification and principal elements. *Nauchnye trudy Belorusskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. Vyp. 6. Minsk: BGU. PP. 205–211. (In Russ.)]

Леонович А.Н. 2014. Военная промышленность Российской Федерации в конце XX – начале XXI века. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология*. № 5. С. 90–98. [Leonovich A.N. 2014. Russian Federation defense industry at the end of 20th – beginning 21st century. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3. Jekonomika. Ekologiya*. No 5. PP. 90–98. (In Russ.)]

Лященко В.П. 2001. *Торговля оружием в России: некоторые вопросы организации и экономики*. Москва: Издательский дом «Новый век». С. 10. [Ljashchenko V.P. 2001. *Arms trade in Russia: some*

organizational and economic aspects. Moscow: Izdatel'skiy dom «Novyy vek». P. 10. (In Russ.)]

Мазур А.А. 2016. Роль и место России на мировом рынке вооружений и военной техники. *Новая наука: стратегии и векторы развития*. № 9. С. 187–195. [Mazur A.A. 2016. Role and place of Russia in the global market of arms *Novaya nauka: strategii i vektory razvitiya*. No 9. PP. 187–195. (In Russ.)]

Степашин С.В. (Ред.). 2002. *Военно-техническое сотрудничество России на рубеже веков*. Москва: Финансовый контроль. 227 с. [Stepashin S.V. (Ed.). 2002. *Military and technical cooperation of the Russian Federation at the end of the 20th – beginning of the 21st centuries*. Moscow: Finansovyy control'. 227 p. (In Russ.)]

Тихонович Н.С., Леонович А.Н. 2014. Экспорт вооружения и военной техники: современные тенденции. *Гуманитарные проблемы военного дела*. № 1. С. 56–61. [Tsikhanovich N.S., Leonovich A.N. 2014. Arms and military equipment export: modern tendencies. *Gumanitarnye problemy voennogo dela*. No 1. PP. 56–61. (In Russ.)]

Тушин В. 2004. Военные расходы стран Южной Америки. *Зарубежное военное обозрение*. № 12. С. 62. [Tushin V. 2004. The South America military expenditures. *Zarubezhnoe voennoe obozrenie*. No 12. P. 62. (In Russ.)]

Фарамазян Р.А., Борисов В.В. 2006. *Трансформация военной экономики: XX – начало XXI века*. Москва: Наука. 343 с. С. 274. [Faramazyan R.A., Borisov V.V. 2006. *Transformation of military economy: XX – the beginning of the XXI century*. Moscow: Nauka. 343 p. P. 274. (In Russ.)]

Шмарловская Г.А. 2009. Международное разделение производственного процесса и сетевая экономика: перспективы Республики Беларусь. *Белорусский экономический журнал*. № 1. С. 62–70. [Shmarlovskaya G.A. 2009. International division of production process and network economy: perspectives of the Republic of Belarus. *Beloruskiy ekonomicheskiy zhurnal*. No 1. PP. 62–70. (In Russ.)]

Шмарловская Г.А. 2016. Конкурентоспособность Республики Беларусь в мировой экономике. *Белорусский экономический журнал*. № 1. С. 22–41. [Shmarlovskaya G.A. 2016. Competitiveness of the Republic of Belarus in the world economy. *Beloruskiy ekonomicheskiy zhurnal*. No 1. PP. 22–41. (In Russ.)]

Шмарловская Г.А., Леонович А.Н. 2014. Мировой военно-промышленный комплекс: особенности централизации капитала, торговли вооружением и военной техникой. *Белорусский экономический журнал*. № 2. С. 34–49. [Shmarlovskaya G.A., Leonovich A.N. 2014. World military-industrial sector: specifics of capital centralization and trade of weapons and military equipment. *Beloruskiy ekonomicheskiy zhurnal*. No 2. PP. 34–49. (In Russ.)]

In citation: *Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal*. 2018. No 2. PP. 30–49.

Belarusian Economic Journal. 2018. No 2. PP. 30–49.

FACTORS AND TRENDS OF DEVELOPING THE WORLD MARKET OF WEAPONRY AND MILITARY HARDWARE

Aleksandr Leonovich¹

*Author affiliation:*¹ Military Academy of the Republic of Belarus (Minsk, Belarus).

Corresponding author: Aleksandr Leonovich (leonowitsch@mail.ru).

ABSTRACT. Considered are the essence, functional role and specifics of the world market of weaponry and military hardware (WMH). Provided is the characteristic of the main segments of the WMH market. Identified are the trends of this market's development. Highlighted are the factors that impact the demand and supply on the WMH market. Analyzed is the development of the world trade of weaponry and military hardware. Researched is the dynamics of the current world military expenditures. Shown are the directions of Belarus's entering the world WMH market.

KEYWORDS: world market of weaponry and military hardware, export of weaponry and military hardware, world military expenditures.

JEL-code: E32, F13, G34, F23, L11, L22, L25, L64.

Received 2.02.2018

