

По наличию мощностей и масштабам военного производства, уровню военных НИОКР, военным расходам, экспорту и импорту ВВТ США превосходят не только западноевропейских партнеров по НАТО, но и производителей ВВТ других стран.

В 1990-х гг. вследствие сокращения военных расходов в США наметились две основные тенденции развития в военной промышленности: масштабные слияния и поглощения предприятий-производителей вооружения и военной техники, благодаря чему в основном был сформирован современный облик ВПК США, и увеличение экспорта ВВТ.

В начале XXI в. слияния и поглощения сократились, продолжился рост экспорта ВВТ и произошло увеличение военных расходов.

В последние годы вновь, как и в конце прошлого века, отмечается активизация процессов концентрации производства ВВТ, в том числе в результате слияний и поглощений.

В 2015 г. корпорация «Локхид-Мартин» приобрела за 9,1 млрд долл. США у «Юнайтед технолоджиз» дочернюю компанию «Сикорский эркрафт» — одного из старейших производителей вертолетов в США; а в апреле 2020 г. завершилось объединение двух крупных многопрофильных разработчиков и производителей ВВТ — «Рейтеон» и «Юнайтед технолоджиз», ставшее одной из крупнейших сделок за всю историю американского ВПК (оценочно 120 млрд долл. США). Их слияние происходило по принципу «слияние равных», однако формально обозначалось как приобретение «Рейтеон» корпорацией «Юнайтед технолоджиз» [1, с. 20].

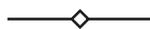
Современные преобразования организационных форм предприятий позволили корпорациям расширять номенклатуру выпускаемой продукции и объемы торговли, повышать конкурентоспособность продукции.

Помимо концентрации производителей ВВТ, в США выросли военные расходы, и компании ВПК увеличили экспорт ВВТ.

Объединение компаний производителей ВВТ, рост военных расходов и увеличение экспорта ВВТ привели к доминированию в начале XXI в. в мировой военной промышленности, по данным аналитического портала военной информации «Дифенз ньюс — 2022», пяти американских компаний — производителей ВВТ («Локхид — Мартин», «Рейтеон — Технолоджиз», «Боинг», «Нортроп — Грумман», «Дженерал Дайнемикс»), которые возглавляют список 100 крупнейших военно-промышленных компаний мира.

Литература:

1. Ткачев, И. Процессы слияния и поглощения компаний в современной военной промышленности США /И. Ткачев // Зарубежное военное обозрение. — 2021. — № 4. — С. 18–23.



М. П. Лещиловская, канд. экон. наук, доцент

e-mail: ajvazovcki@mail.ru

БГЭУ (г. Минск)

Г. В. Сидунова, канд. экон. наук, доцент

e-mail: galina.sidunova@mail.ru

БГЭУ (г. Минск)

К решению вопроса внешних эффектов

В докладе программы ООН по окружающей среде (UNEP) отмечается, что для достижения целей Парижского соглашения необходимо будет сократить выбросы парниковых газов на дополнительные 12–14 гигатонн эквивалента CO₂. Согласно оценке UNEP национальных энергетических планов и прогнозов, представленной в Докладе за 2021 г. The Production Gap, правительства в совокупности планируют производить примерно на 110 % больше ископаемого топлива в 2030 г., чем это соответствовало бы ограничению глобального потепления до 1,5 °С, и на 45 % больше, чем это соответствовало бы ограничению глобального потепления до 2 °С. По мнению экспертов UNEP, производство ископаемого топлива должно начать снижаться немедленно, чтобы достичь ограничения по долгосрочному потеплению [1].

В самых разных секторах экономики сегодня становятся конкурентоспособными нетто-нулевые технологии, которые считаются важной мерой по борьбе с изменением климата. Согласно ООН, «нетто-нулевые выбросы» — это концепция, предполагающая максимальное сокращение выбросов парниковых газов, то есть до уровня, когда число таких газов в атмосфере не увеличивается, а все промышленные и прочие эмиссии поглощаются лесами и океаном. С переходом к зеленой экономике и чистым возобновляемым источникам энергии возможно достижение данного уровня. Во всем мире вместе с компаниями, городами

и финансовыми учреждениями более 130 стран поставили или рассматривают цель достижения «нетто-нулевых выбросов» к середине XXI в.

Усилия стран по противодействию изменению климата требуют и технологических инноваций, и соответствующей инновационной политики.

«...Проблемы климата и экологической устойчивости настолько важны, что одних инновационных технологий будет недостаточно для решения данной проблемы. Необходим комплексный подход, при котором инновационные технологии сочетаются с инновационной политикой, инновационными бизнес-моделями, инновационными финансовыми моделями, инновационными подходами к сотрудничеству. Необходимо внедрять социальные инновации и использовать их, потому что теперь речь идет об изменении поведения», — таково мнение Масамба Тиое, представлявшего Глобальный инновационный центр РКИК ООН на неделе ИСО в 2022 г. [2].

Литература:

1. Доклад ЮНЕП о производственном разрыве за 2021 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://productiongap.org/2021report>. — Дата доступа: 01.02.2023.
2. Новости ISO. Лучшие технологии для борьбы с изменением климата [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.iso.org/ru/contents/news/2022/09/top-technologies-for-climate.html>. — Дата доступа: 01.02.2023.



Т. М. Лукьянюк, ассистент
e-mail: LTM-73@tut.by
БГЭУ (г. Минск)

Международная торговля услугами в условиях цифровизации

На современном этапе услуги являются динамично развивающимся сегментом международной торговли. За последние 50 лет доля услуг в мировой торговле выросла с 9 % в 1970 г. до более чем 20 % в 2020 г. [1]. Объем мирового экспорта услуг в 2021 г. составил 6073 млрд долл. США, объем мирового импорта услуг за аналогичный период — 5570 млрд долл. США [2]. Согласно положениям Глобальной торговой модели ВТО, к 2040 г. доля сектора услуг в мировой торговле увеличится на 50 % [3].

Наиболее востребованными категориями услуг, которые вовлечены в мировой товарооборот, являются транспорт, путешествия, коммерческие услуги и услуги, связанные с товарами. Следует отметить, что доля прочих коммерческих услуг, к которым относятся финансовые, банковские, страховые и иные услуги, вызывают наибольший интерес со стороны производителей и потребителей. В 2020 г. данный сектор увеличивал свои показатели за счет более масштабного вовлечения информационных технологий в обслуживающие бизнес-операции.

В нынешней экономике торговля услугами становится значительно проще во многом благодаря цифровизации, поскольку нет необходимости, чтобы потребитель и производитель услуги были приближены друг к другу.

Благодаря цифровизации, Интернету и недорогим телекоммуникациям многие услуги, ранее неторгуемые (потому что их нужно было доставлять «лицом к лицу» в фиксированном месте), стали активно торгуемыми, поскольку теперь их можно оказывать дистанционно на большие расстояния. Очевидно, некоторые услуги (такси, гостиницы, парикмахерские) будут по-прежнему предоставляться на месте и требуют физического присутствия (хотя такие компании, как Uber и Airbnb, демонстрируют, что даже эти сектора могут быть радикально преобразованы с помощью новых бизнес-моделей на основе Интернета). Однако ряд услуг (розничная торговля, разработка программного обеспечения, аутсорсинговые бизнес-процессы, медицинские, образовательные услуги), в настоящее время становятся «гиперторгуемыми» в международных масштабах. Аналогично революции в области транспорта и коммуникаций во второй половине XX в., следствием которой стали снижение стоимости трансграничной торговли товарами и, как результат, глобализация производства, цифровая революция в начале XXI в. быстро снизила стоимость трансграничной торговли услугами, породив их глобальный рынок. В действительности глобализация услуг может протекать даже быстрее, чем ожидалось, поскольку новые технологии не только позволяют более активно продавать существующие услуги через границы, но также стимулируют развитие и рост новых секторов услуг, новые способы их предоставления, поэтому сектор услуг все больше диверсифицируется.

Литература:

1. World Trade Statistical Review 2021 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf. — Дата доступа: 08.03.2023.