

ФГБОУ ВПО «КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

МАЛАХОВ ВЛАДИМИР СЕРГЕЕВИЧ

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ
В ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Специальность: 08.00.14 – Мировая экономика

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание учёной степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д.э.н., профессор И.В. Шевченко

Краснодар – 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ С ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЮ.....	13
1.1 Сущность, основные элементы и современные особенности международной банковской системы	13
1.2 Стратегические направления и основные формы взаимодействия крупнейших банковских структур с субъектами рыночной экономики в условиях глобальной неопределённости	23
1.3 Международная практика стратегического взаимодействия государств-партнёров и банковских структур с военно-технической отраслью	36
2 ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ВОЕННО- ТЕХНИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ	49
2.1 Тенденции развития транснациональных банков в условиях структурных трансформаций	49
2.2 Анализ мирового опыта функционирования военно-технической отрасли: эволюционный подход.....	61
2.3 Военные расходы отдельных стран и регионов на развитие национальных военно-технических отраслей	80
2.4 Экспортно-импортные тенденции в международной торговле вооружением и военной техникой	94
3 КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ С ВОЕННО- ТЕХНИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЮ.....	120
3.1 Международное государственно-частное партнёрство в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли как стратегический ориентир развития национальных военно- промышленных комплексов	120
3.2 Создание международных межбанковских фондов с целью привлечения денежных ресурсов в развитие национальных военно-технических отраслей	128
3.3 Стратегическое поведение России в международном сотрудничестве в контексте производства и торговли вооружением и военной техникой	136
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	148
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	158

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В современных условиях развития глобальной экономики сохраняется тенденция масштабного расширения и эффективного углубления стратегического сотрудничества государств с крупнейшими банковскими структурами в военно-технической отрасли. Разработка новых видов военной техники и вооружений предопределяет экономико-политическую безопасность стран мира, их технологическую независимость и обороноспособность. Формирование военно-технического взаимодействия отдельных государств или регионов для проведения НИОКР, а также увеличение экспорта новых военно-технических продуктов и технологий требует дополнительного и рационального подхода к развитию военно-технической отрасли, в частности, привлечения в данную отрасль крупнейших банков. Поддержка высоких темпов роста производства военно-технической продукции в условиях жёсткой межгосударственной конкуренции возможна только при стратегическом взаимодействии с крупнейшими банковскими структурами.

В целом международная торговля военной техникой и вооружением позволяет экспортёрам не только получать высокую прибыль, но и оказывать влияние на экономико-политическую и военную ситуацию в отдельных регионах мира. Ведущие экспортёры военно-технической продукции, в частности, США, утверждают свои позиции по увеличению экспорта военной техники и вооружений в соответствии с разработанными государствами программами и стратегическими установками, что может не отвечать реальным экономическим интересам отдельных государств и международных банков. Поэтому стратегические ориентиры международной деятельности банков не всегда коррелируют с направлениями развития военно-технической отрасли, что требует фундаментального переосмысления процессов и тенденций взаимодействия банковских структур как поставщиков денежных ресурсов с субъектами военно-технической отрасли.

В связи с этим в диссертационном исследовании на основе выявленной тенденции увеличения экспорта и импорта военной техники и вооружений в условиях глобального финансового кризиса обосновывается необходимость разработки стратегических ориентиров международной деятельности банков в военно-технической отрасли с целью эффективной модернизации национальных военно-промышленных комплексов.

Степень разработанности проблемы. Стратегические ориентиры международной деятельности банков и других финансовых институтов в военно-технической отрасли являются предметом изучения отечественных и зарубежных учёных.

Вопросы стратегического развития военно-технической отрасли исследованы зарубежными учеными: Ю. Альманом, Е. Антолом, Т. Тейлором, Х. Туоми, А. Френком, Ф. Хеисбёргом, Е. Шеффером.

Стратегические ориентиры финансовых структур и других институтов в военно-технической отрасли были раскрыты в работах российских учёных: А. Васильева, А. Дёмина, В. Егоркина, И. Иванова, Р. Фарамазяна, Е. Федосова.

Развитие международной деятельности банковских структур и военно-технической отрасли в условиях глобализации экономики представлено в трудах П. Акинина, Д. Антонова, А. Бузгалина, О. Быкова, Н. Вовченко, В. Волошко, А. Гурова, М. Делягина, А. Демченко, В. Добренькова, Н. Ефимова, В. Жаркова, Н. Климовой, А. Козырева, А. Кокошина, А. Коровянского, В. Кудашкина, Б. Кузыка, В. Лутовинова, В. Николаева, В. Рассадина, Г. Цаголова, И. Шевченко.

Несмотря на значительные достижения научных школ и отдельных учёных в области исследования стратегической деятельности крупнейших банковских структур с военно-технической отраслью в глобальной экономике, некоторые проблемы этой темы не изучены в полном объёме. Расширение спектра предлагаемых услуг со стороны банковских структур, трансформационные процессы в глобальной валютно-финансовой сфере, усиление кон-

конкуренции между производителями военной техники и вооружений, появление новых участников и экспортёров военно-технической продукции в динамично развивающихся регионах, образование крупнейших международных организаций, формирование центров соперничества и содружества в научно-исследовательских разработках военно-промышленных комплексов предопределили *цель* и *задачи* диссертационной работы.

Цель диссертационного исследования – разработка теоретико-методических положений и практических рекомендаций, направленных на формирование стратегических ориентиров банковских структур с военно-технической отраслью, способствующих повышению экономической эффективности международной деятельности банков в части увеличения спектра предлагаемых банковских услуг и расширения клиентской базы.

Реализация представленной цели потребовала решения следующих взаимосвязанных **задач**:

- исследовать теоретические основы стратегического взаимодействия банковских структур с военно-технической отраслью в глобальной экономике;
- охарактеризовать сущность и современные стратегические ориентиры международной деятельности банков в контексте кризисного состояния валютно-финансовой системы;
- расширить содержательное понимание формы стратегического взаимодействия государств и банковских структур в глобальной экономической системе государственно-частного партнёрства в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли;
- выявить тенденции развития крупнейших банковских структур и военно-технической отрасли в условиях глобальной неопределённости;
- обосновать целесообразность создания международных межбанковских фондов с целью привлечения денежных ресурсов в развитие национальных военно-технических отраслей.

Область исследования. Диссертационное исследование выполнено в рамках специальности 08.00.14 – Мировая экономика (п. 24 «Международная деятельность банков, инвестиционных и страховых компаний, пенсионных фондов и других финансовых институтов»).

Объект исследования – международная банковская система в части её взаимодействия с военно-технической отраслью в условиях глобальной неопределённости.

Предметом исследования выступают организационно-экономические отношения между государствами и банковскими структурами в глобальной экономической системе, стратегически ориентированные на модернизацию национальных военно-технических отраслей.

Теоретико-методологической основой диссертационной работы послужили концепции, фундаментальные исследования отечественных и зарубежных учёных, посвящённые международной деятельности банков и развитию национальных военно-технических отраслей, а также монографические исследования, аналитические и методические разработки международных организаций, прямо или косвенно исследующих и регулирующих военно-техническую отрасль – Организации Объединённых Наций, Министерства обороны РФ, Международного банка реконструкции и развития, Международного валютного фонда, Всемирного банка и др.

В качестве методологической базы диссертационной работы использован комплекс фундаментальных методов научного познания: историко-логический, сопоставительный и статистический анализ, системный и ситуационный подходы с их структурным и функциональным методами исследования, метод научной абстракции, а также диалектические принципы и противоречия. Для аргументации стратегических ориентиров международной деятельности банков в привлечении денежных ресурсов в разработку новых видов военной техники и вооружений, а также выявления тенденций развития военно-технической отрасли был применён процессно-системный подход.

Информационная база исследования состоит из фундаментальных отчётов международных организаций (Стокгольмского института исследования проблем мира, Шанхайской организации сотрудничества, Организации экономического сотрудничества и развития, Европейского инвестиционного фонда), а также документов и докладов научных и исследовательских центров, материалов монографических исследований и результатов разработок автора.

Гипотеза диссертационного исследования состоит в том, что в условиях современного глобального валютно-финансового кризиса возрастает необходимость формирования стратегических направлений международной деятельности банков в части их взаимодействия с военно-технической отраслью, в том числе создания международных межбанковских фондов, широкого применения формы государственно-частного партнёрства в банковской сфере, что, в свою очередь, приведёт к увеличению финансовых ресурсов на разработку и реализацию крупномасштабных военно-технических проектов в отдельных странах и регионах мира.

**Положения диссертационного исследования,
выносимые на защиту**

1. Расширение сотрудничества государств с крупнейшими банковскими структурами предполагает использование формы стратегического взаимодействия в глобальной экономической системе государственно-частного партнёрства в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли, в основе которой лежит, с одной стороны, существенное увеличение результативности международных военно-технических программ, с другой стороны, эффективная коммерциализация и качественное обновление технологий в глобальном масштабе. Для реализации представленной формы в международной экономической системе на практике необходимо создать некий специфический интерфейс между государствами-партнёрами и банковскими структурами, позволяющий установить долгосрочные связи производителей с

экспортёрами военно-технической продукции, что усилит динамику её распространения на мировом рынке.

2. В условиях современного глобального валютно-финансового кризиса крупнейшие банковские структуры находят новые стратегические ориентиры и расширяют уже существующие направления своей деятельности. Предприятиям военно-промышленного комплекса требуются дополнительные источники денежных ресурсов для дальнейшего развития военно-технической отрасли. Один из стратегических ориентиров международной деятельности банков – усиление взаимодействия государств и крупнейших банковских структур, направленных на развитие национальных военно-технических отраслей. Для воплощения на практике указанного направления необходимо сформировать модель стратегического сотрудничества государств-партнёров с крупнейшими банками, ориентированную на привлечение денежных ресурсов в военно-техническую отрасль от стадии разработки военной техники и вооружений до стадии их реализации на глобальном рынке.

3. В условиях структурных дисбалансов в глобальной экономике решающее конкурентное преимущество приобретают те банковские структуры, деятельность которых основывается на ключевых принципах стратегического развития. Помимо существующих стратегий в международной практике (глобальной, экспансионистской, географически направленной, ориентированной на банковские продукты, ориентированной на отраслевые группы клиентов), целесообразно выделить новые виды: стратегию, ориентированную на системообразующие отрасли; стратегию, направленную на дифференциацию рисков; стратегию, ориентированную на взаимодействие с государствами-партнёрами. Данные виды стратегий позволят банкам функционировать в тех отраслях, которые в ретроспективном аспекте были непривлекательными для частного бизнеса.

4. Стратегическим ориентиром международной деятельности банковских структур в военно-технической отрасли является формирование международных межбанковских фондов. Международные межбанковские фонды,

концентрируя денежные ресурсы, позволят привлечь дополнительный капитал для реализации крупномасштабных высокорискованных военно-технических проектов, что значительно снизит экономические риски, связанные со спецификой военно-технической отрасли. Функционирование международных межбанковских фондов будет способствовать развитию национальных военно-технических отраслей в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

5. Банковским структурам необходимо учитывать всю совокупность специфических особенностей, свойственных военно-технической отрасли (потребность в широкой производственной кооперации, изношенность оборудования и т.д.). В этой связи целесообразно выделить ключевые направления международной деятельности банковских структур в военно-технической отрасли, ориентированные на разработку специальных программ и проектов, обслуживание крупных международных контрактов в сфере военно-технического сотрудничества, расширение клиентской базы, в том числе зарубежное сотрудничество с производственными структурами военно-технической отрасли, детальное изучение национальной и зарубежной военно-технической отрасли.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в развитии теоретико-прикладных подходов, выявляющих стратегические направления международной деятельности банков и государств-партнёров в совместном привлечении денежных ресурсов в военно-техническую отрасль, способствующих усилению взаимодействия государств, банковских структур и частного бизнеса для реализации крупномасштабных международных военно-технических проектов.

В процессе реализации авторского подхода были получены конкретные элементы научной новизны, заключающиеся в следующем:

– расширено содержательное понимание формы стратегического взаимодействия государств и банковских структур в глобальной экономической системе государственно-частного партнёрства в банковской сфере в части

привлечения предприятий военно-технической отрасли, под которой, в отличие от имеющихся дефиниций в научной литературе современных учёных В. Варнавского, Е. Коровина, Э. Сава, Р. Сайфуллина, М. Паздникова, понимается усиление взаимодействия государств-партнёров и крупнейших банковских структур в военно-технической отрасли, привлекающих денежные средства, необходимые для ускорения разработок и создания новых видов вооружений и военной техники, что позволяет конкретизировать направления международной деятельности банков и государств-партнёров в модернизации мировой военно-технической отрасли в целом и национальных военно-промышленных комплексов в частности;

– разработана модель стратегического сотрудничества государств и крупнейших банковских структур, основанная на форме государственно-частного партнёрства в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли, в которую входят следующие субъекты: государства-партнёры, крупные системообразующие банковские структуры и предприятия военно-технической отрасли; в отличие от моделей Л. Шарингера, Т. Барбышевой, предложенная модель ориентирована на усиление взаимодействия основных субъектов партнёрства, привлекающих денежные ресурсы на модернизацию продукции военно-технического назначения, что позволит активизировать процессы создания новых видов вооружений и военной техники, а также повысить эффективность международной деятельности банков в условиях трансформации глобальной экономики;

– предложены виды банковских стратегий в военно-технической отрасли: ориентированные на системообразующие отрасли, на дифференциацию рисков, взаимодействие с государствами-партнёрами, отличающиеся от представлений А. Кениона и С. Матюрэ переориентацией крупнейших банковских структур в высокорискованные отрасли реального сектора экономики, которые обеспечат динамичное развитие национальных экономик в целом и военно-технических отраслей в частности, что позволит совершенствовать

стратегические ориентиры международной деятельности банков в условиях глобальных дисбалансов;

– обоснована необходимость формирования международных межбанковских фондов применительно к странам группы BRICS в части привлечения банковского капитала в крупномасштабные высокорискованные проекты военно-технического назначения; в отличие от существующих фондов в глобальной экономике (Европейского инвестиционного фонда, Европейского фонда финансовой стабильности, Антикризисного фонда ЕврАзЭС, Фонда сотрудничества РОССИЯ-АСЕАН и др.), международные межбанковские фонды способствуют широкому привлечению частного капитала в военно-техническую отрасль, что позволит модернизировать национальные военно-технические комплексы в среднесрочной и долгосрочной перспективах;

– определены стратегические направления международной деятельности банковских структур с военно-технической отраслью: разработка специальных программ и проектов, ориентированных на расширение спектра предлагаемых банковских услуг в области военно-технического назначения; обслуживание крупных международных контрактов в сфере военно-технического сотрудничества; расширение клиентской базы, в том числе зарубежное сотрудничество с производственными структурами военно-технической отрасли; детальное изучение национальной и зарубежной военно-технической отрасли, предприятий ВПК, тенденций и потребностей клиентов в привлечении денежных средств; в развитие существующих представлений Дж. Долана, П. Роуза, Н. Гусакова выявлен широкий спектр направлений стратегического сотрудничества банковских структур с военно-технической отраслью, что позволит увеличить внутренние резервы банков вне зависимости от дисбалансирующих процессов в глобальной экономике.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Теоретическая значимость диссертационного исследования состоит в том, что представленные в нём положения позволяют развивать международную деятельность банковских структур с военно-технической отраслью в условиях глоба-

лизации. Практические выводы диссертации могут применяться государственными военными и крупнейшими банковскими структурами при определении стратегических ориентиров модернизации военно-технической отрасли на средне- и долгосрочную перспективы. Результаты исследования могут использоваться в учебном процессе при разработке дисциплин по мировой экономике, глобальным проблемам мировой экономики, международным экономическим отношениям, глобализации международной торговли и т.д.

Апробация результатов исследования. Основные результаты исследования докладывались соискателем на научных конференциях различного уровня в следующих городах: Санкт-Петербурге, Сочи, Перми, Тамбове, Пятигорске и т.д.

Публикации. Основное содержание работы опубликовано в 13 научных работах (общий объём – 4,04 п.л.; авторские – 3,22 п.л.), из них 6 статей в периодических журналах, рекомендованных ВАК.

Структура работы. Содержание и логика определили структуру и последовательность исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения и библиографического списка, включающего 181 источник, проиллюстрирована 52 рисунками и 30 таблицами.

1 Теоретические основы стратегического взаимодействия международной банковской системы с военно-технической отраслью

1.1 Сущность, основные элементы и современные особенности международной банковской системы

В условиях глобализационных процессов международные банки занимают одно из центральных положений в валютно-финансовой сфере как отдельных стран, так и регионов. Они используют свои ресурсы для краткосрочного и долгосрочного кредитования практически всех этапов производственного процесса. Стремительно быстрый рост международной торговли явился причиной того, что многие крупнейшие банковские структуры, производственные, финансовые и торговые фирмы стали делать акцент на перспективах своего развития с глобальным уровнем. Тенденции глобализации мирохозяйственных связей стимулировали рост консолидационных процессов крупнейших транснациональных банков (ТНБ). Увеличение объёма проводимых операций способствовало комплексности продаж и их дифференциации [17]. Большое влияние на развитие международной банковской деятельности оказывает глобальная конкуренция, в особенности между однотипными банковскими структурами [32]. В рамках глобальной валютно-банковской системы выделяются межбанковские центры конкурентного противостояния, к которым относятся Западная Европа (ЗЕ), Соединенные Штаты (США) и Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). В целом международные операции существенно повлияли на стабильность и доходность банков, что впоследствии стало оказывать значительное влияние на глобальную экономику. В современных условиях крупнейшие банковские структуры представляют собой тесно связанные группы, объединённые в национальные банковские системы (НБС). Это говорит о том, что мировые банковские структуры (БС) приступили к масштабному переделу сфер влияния

в данной индустрии. В зависимости от различных критериев банковские структуры можно классифицировать следующим образом (табл. 1.1).

Таблица 1.1 - Классификация банковских структур

Классификация банков	Описание
По форме собственности	Государственные; Акционерные; Смешанные; Частные; Кооперативные.
По правовой форме организации	Общества открытого типа; Общества закрытого типа; ограниченной ответственности.
По функциональному назначению	Эмиссионные; Депозитные; Коммерческие.
По характеру выполняемых операций	Универсальные; Специализированные (инвестиционные; ипотечные; сберегательные; банк внешней торговли; банк внешнеэкономической деятельности).
По числу филиалов	Бесфилиальные; Многофилиальные.
По сфере обслуживания	Региональные; Международные; Межрегиональные; Национальные.
По масштабам деятельности	Банковские консорциумы; Малые; Средние; Крупные; Межбанковские объединения.

Источник: [35]

Современная структура международной банковской системы (МБС) состоит из следующих элементов, представленных на рисунке 1.1.

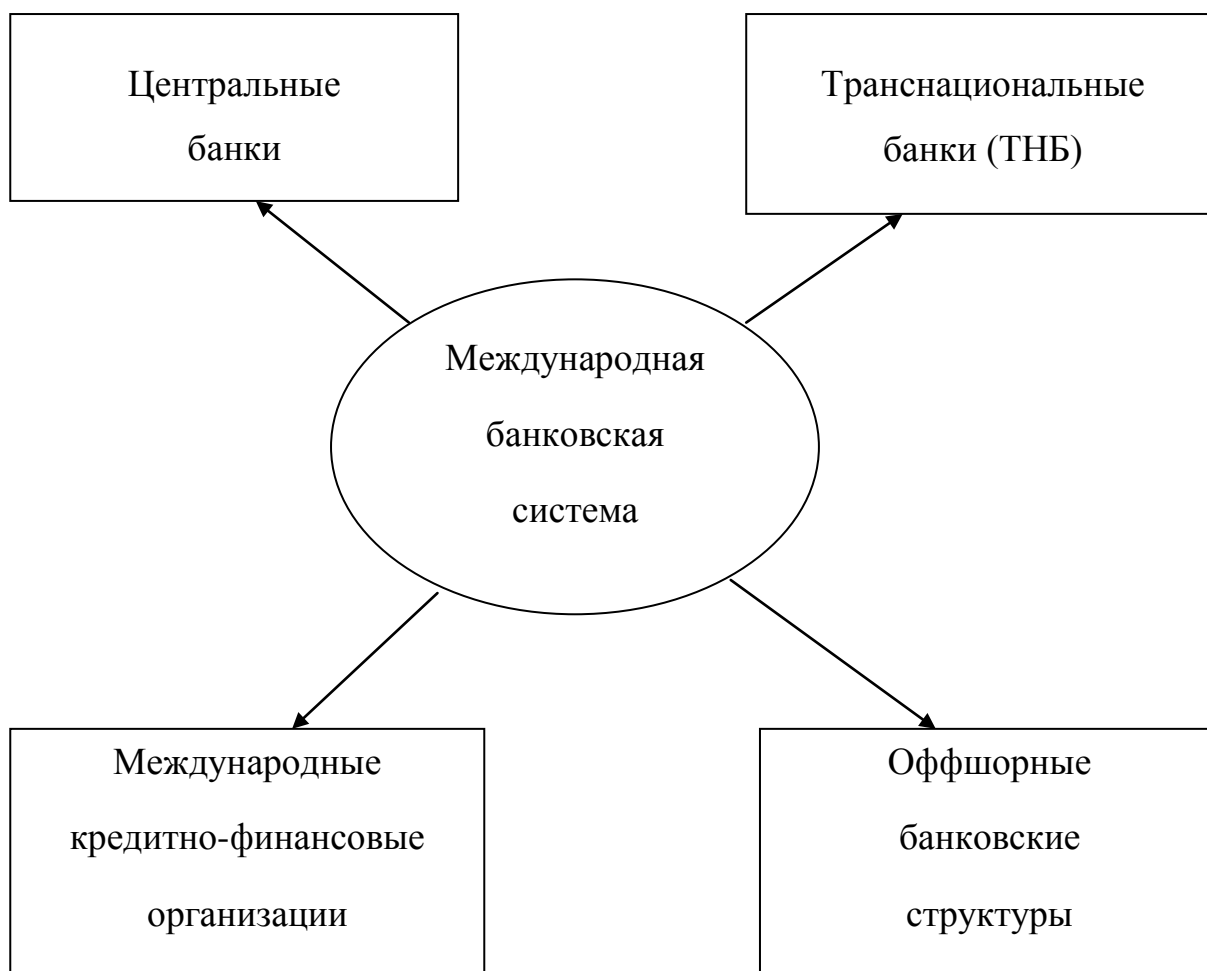


Рисунок 1.1 – Элементы современной структуры международной банковской системы

Источник: составлено автором по материалам [25]

Опишем в краткой форме основные элементы современной структуры международной банковской системы с целью выявления современных особенностей её функционирования.

В сфере международных валютно-кредитных отношений (МВКО) центральные банки (ЦБ) государств функционируют согласно нормам национального права, выраженного в форме законов. ЦБ участвуют в капиталах и деятельности глобальных организаций, которые впоследствии занимаются

развитием сотрудничества в валютно-банковской, денежно-кредитной сферах.

Взаимодействие ЦБ с кредитными организациями иностранных государств реализуются в соответствии с международными договорами, межбанковскими соглашениями, а также национальным правом [25]. Основными целями ЦБ являются: во-первых, укрепление финансово-кредитной системы национального государства, во-вторых, обеспечение наиболее эффективного, а также стабильного функционирования системы расчетов, в-третьих, контроль, регулирование и надзор за деятельностью национальных, иностранных финансово-кредитных институтов. ЦБ представляют интересы государств во взаимоотношениях с ЦБ зарубежных государств.

Ключевыми субъектами в процессе глобализации и её основными проводниками в международной банковской системе выступают транснациональные банки [25]. Для ТНБ характерны: развитая представительская инфраструктура, солидная клиентская база, крупный объём активов и т.д. ТНБ принадлежит достаточно большая доля активов в национальной банковской системе.

В современных кризисных условиях на глобальном рынке ссудных капиталов лидируют универсальные банковские структуры. Достаточно часто глобальная деятельность ТНБ связана с вытеснением национальных банков с внутренних рынков по осуществлению определенных видов услуг. Современные интеграционные процессы стимулируют рост объединений крупнейших ТНБ [25].

Государства ЗЕ имеют существенные преимущества перед США по размеру банковских и совокупных финансовых активов на глобальных финансовых и кредитных рынках, в то время как США являются абсолютным лидером на рынке облигационных заимствований, обладая также самым значительным совокупным банковским капиталом [113]. Япония продолжает занимать лидирующие позиции по данным показателям в дальневосточ-

ном регионе, уступая североамериканскому и западноевропейскому регионам [111].

В России обслуживание внешней торговли, кредитование крупных российских компаний также организуются филиалами иностранных банковских структур, поэтому наличие и использование международных возможностей банков занимает значительную роль в формировании конкурентных преимуществ конкретного финансового института на международном межбанковском рынке.

Усиливающая дифференциация размеров ТНБ всё в большей степени разграничивает их на глобальные в зависимости от места функционирования и региональные.

Глобальные банковские структуры проникают практически во все регионы мира, тогда как стратегия региональных финансовых организаций ориентирована на определенный регион. Достаточно часто небольшие по размеру европейские банковские структуры проводят экспансионистскую политику в региональном масштабе [83]. К крупнейшим региональным ТНБ можно отнести и некоторые банки СНГ, которые распространяют деятельность на постсоветском пространстве.

Что касается ТНБ в России, то первые отделения появились в конце 1980-х-начале 1990-х гг. в результате демонополизации и либерализации хозяйственной жизни в стране [109]. Была образована двухуровневая БС, которая стала открытой для вхождения иностранного капитала [95]. В деятельности ТНБ в России можно выделить несколько последовательных этапов. Для этих этапов свойственны разнообразные факторы выхода на российский рынок, а также специфические особенности их деятельности (табл. 1.2).

Таблица 1.2 – Этапы вхождения ТНБ в экономику России

Этапы	Их характеристика
<p>Первый этап (конец 1980-х – 1998 гг.)</p>	<p>Характеризуется несущественным участием ТНБ в России. Доля банковских структур с участием нерезидентов в совокупном уставном капитале банковской системы (БС) составляла примерно 5-6 %. Ключевой целью выхода крупнейших банков на российский рынок стала необходимость обслуживания корпораций своих стран, функционировавших в России. В 90-х гг. важнейшими клиентами иностранных банков становились крупнейшие российские компании реального сектора экономики (металлургии, машиностроения). В целом ТНБ смогли сочетать традиционную модель «вслед за клиентом» со стратегией «вслед за лидером».</p>
<p>Второй этап (1998 г. – начало 2000-х гг.)</p>	<p>Значительные коррективы в деятельность ТНБ на национальном рынке внёс финансовый кризис 1998 г. Для представленного этапа не характерно появление новых отделений ТНБ в национальной экономике. В целом несущественное участие крупнейших банков в России в представленный период времени связано с достаточно неблагоприятным инвестиционным климатом, а также высокими экономическими рисками.</p>
<p>Третий этап (начало 2000-х гг. – настоящее время)</p>	<p>Характеризуется значительным ростом числа отделений ТНБ в России и объёмов их операций. С начала 2000-х гг. они стали занимать существенную долю на рынке частного кредитования.</p>

Источник: составлено автором по материалам [25]

Итак, выделим этапы становления банковской системы России с участием иностранных ТНБ (рис. 1.2).

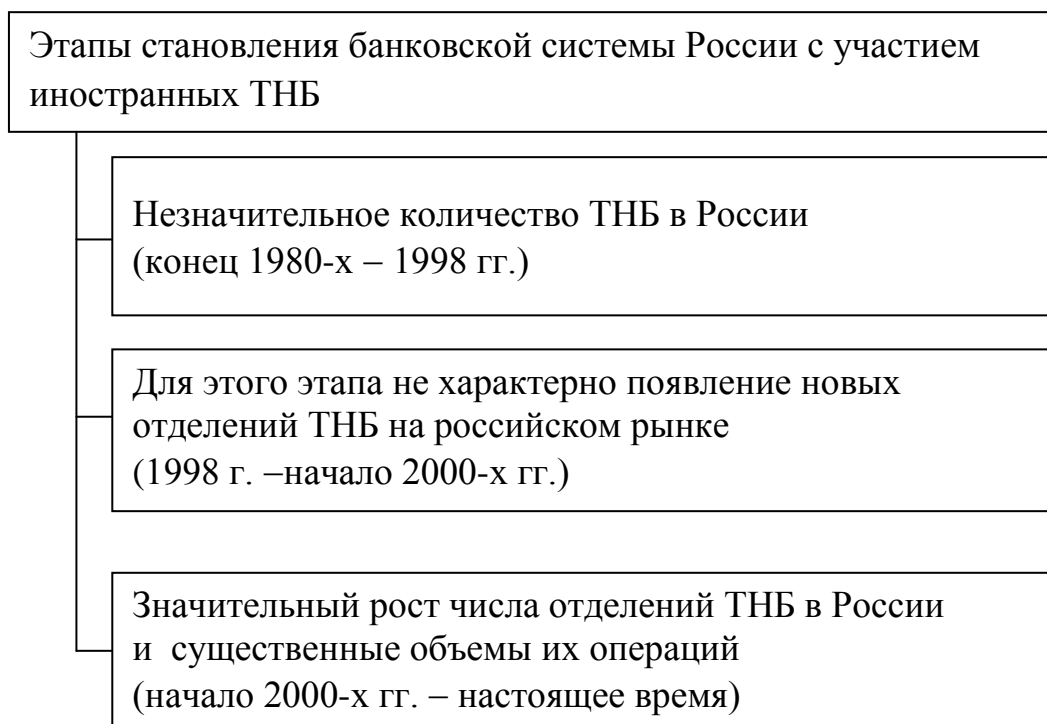


Рисунок 1.2 – Этапы становления банковской системы России с участием иностранных ТНБ

Источник: составлено автором по материалам [25]

Схематически обозначим международные кредитно-финансовые организации (МВКО), которые также занимают ключевое значение в мировой банковской системе (рис. 1.3). Элементы, представленные на рисунке, являются органической частью современных международных экономических отношений (МЭО). Международные кредитно-финансовые организации призваны быть инструментом совместных действий в решении современных глобальных проблем. В целом основной деятельностью международных кредитно-финансовых организаций является: анализ ситуаций, факторов и тенденций развития глобальной экономики; кредитование государственных проектов, привлечение финансовых средств на программы международной помощи и т.д.

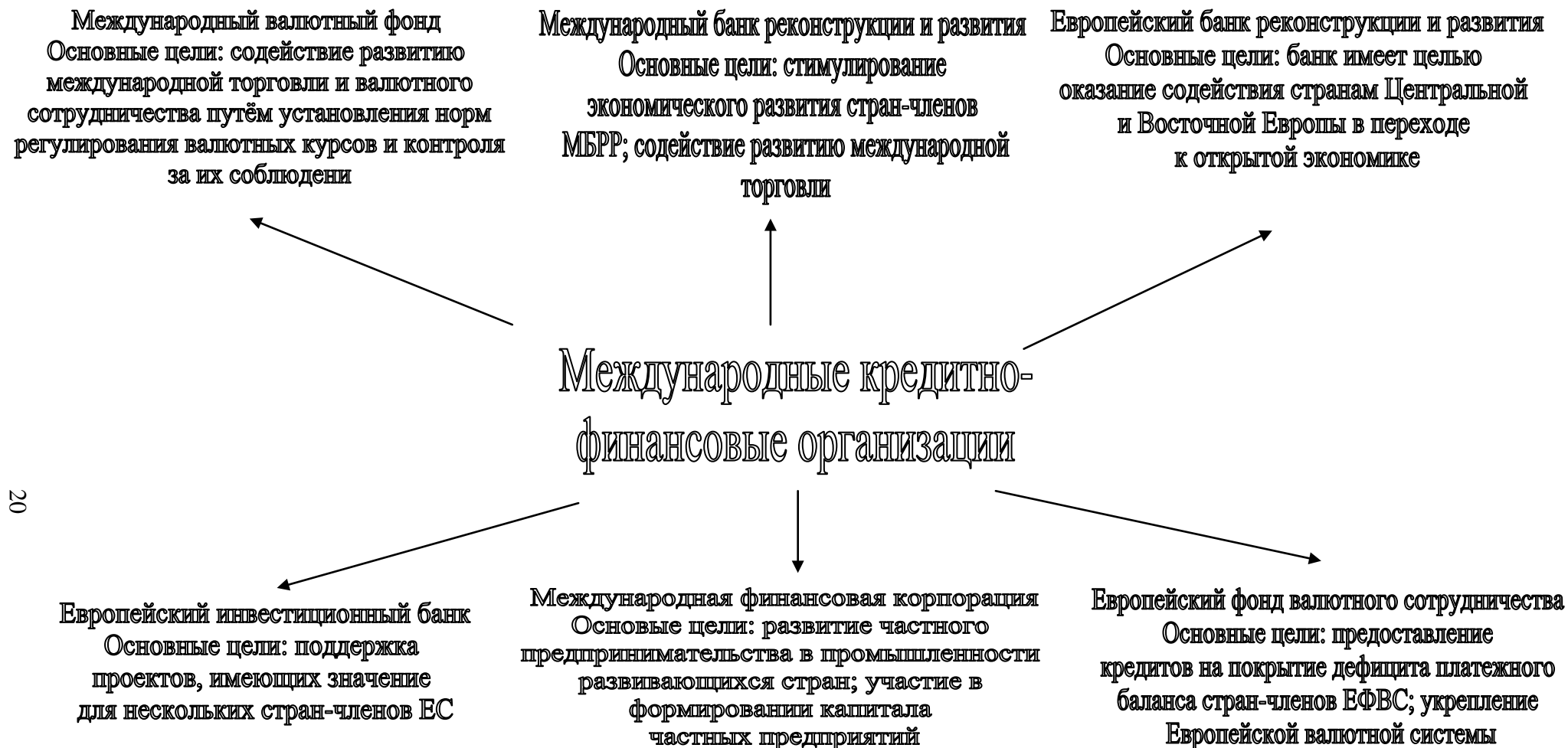


Рисунок 1.3 - Основные элементы современной структуры международных кредитно-финансовых организаций

Источник: составлено автором по материалам [25], [175]

Оффшорные банковские структуры также являются важным звеном в глобальной банковской системе. Они работают с нерезидентами страны регистрации и имеют льготные условия налогообложения и движения капитала [25].

Выявим основные цели создания оффшорных банковских структур в современных условиях (рис. 1.4).

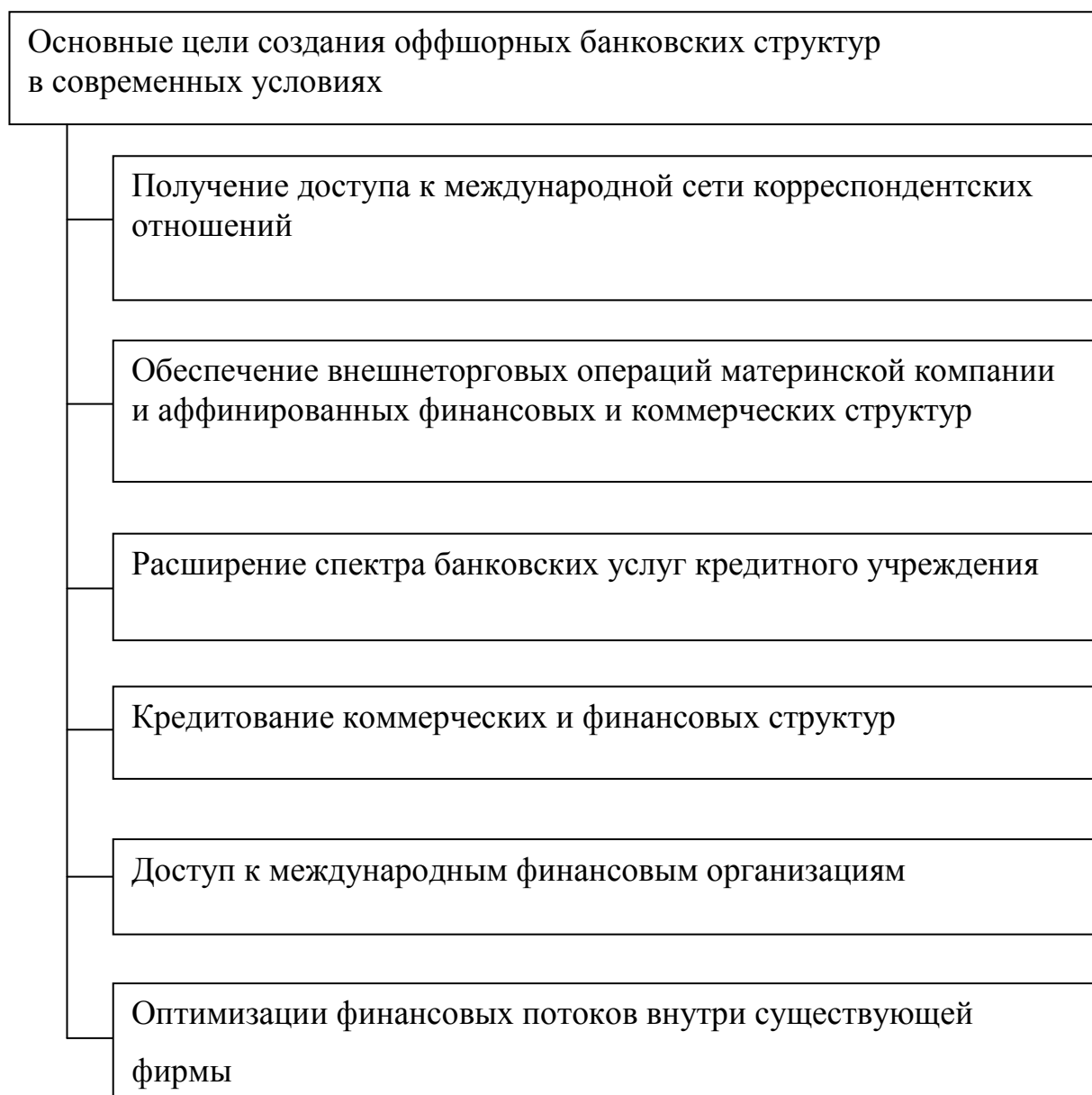


Рисунок 1.4 – Основные цели создания оффшорных банковских структур в современных условиях

Источник: составлено автором по материалам [25], [35]

В некоторых странах оффшорные банковские структуры участвуют в обязательных системах страхования финансовой безопасности. В современных условиях безопасность оффшорных банковских структур и конфиденциальность закреплены законодательно. Законодательная база ограничивает любое разглашение информации третьим лицам (включая иностранные правительства). Конечно, закон разрешает банковским структурам раскрывать информацию в случаях совершения тяжких уголовных преступлений или террористических актов. Так, например, в Швейцарии нарушившему конфиденциальность информации клиента, может быть выставлен высокий штраф или тюремное заключение.

Таким образом, во-первых, для современной глобальной банковской системы характерен возрастающий спрос на денежные и финансовые ресурсы, потребность на различные виды банковских операций. Ключевое значение на рынке банковских услуг стало принадлежать ТНБ, имеющим глобальные корреспондентские и филиальные сети по всему миру, предоставляющим полный спектр банковских услуг ТНК, крупнейшим национальным клиентам, обслуживающим внешнеторговые сделки и т.д.

Во-вторых, современная структура международной банковской системы состоит из следующих элементов: центральные банки (ЦБ), транснациональные банки, международные кредитно-финансовые структуры, оффшорные банки. Каждый из исследуемых элементов претерпевает структурные изменения в условиях глобальной нестабильности мировой экономики.

В-третьих, в настоящее время государства развитого мира представляют наиболее связанную группу НБС. Ведущие глобальные финансовые организации приступили к международному управлению банковскими секторами во многих регионах мира. Возрастающая необходимость международных банковских операций существенно повлияла на стабильность и доходность банковских структур, что оказало достаточно серьезное влияние практически на всю глобальную экономику .

1.2 Стратегические направления и основные формы взаимодействия крупнейших банковских структур с субъектами рыночной экономики в условиях глобальной неопределённости

В современных условиях многие банки рассматривают выход на зарубежные рынки как ключевой стратегический ориентир своей деятельности. Проблема реализации, а также оценки стратегических ориентиров банка становится наиболее значимой, поскольку именно от правильно выбранной стратегии зависит насколько целесообразно будет проникновение на зарубежные рынки, увеличится ли доходность банковской структуры, извлекут ли из этого пользу акционеры. Так, например, в поиске недорогих источников капитала банковские структуры применяют большое многообразие организационных структур с целью обслуживания международных контрагентов. К ключевым организационным формам в банковской системе (БС) относятся: банковские отделения, представительства, филиалы, совместные предприятия и т.д.

В целом формирование зарубежных представительств, филиалов, совместных банковских структур и других организационно-институциональных единиц является связующим звеном стратегических направлений развития всей банковской системы. Структурные трансформации, происходящие в течение практически десяти лет в финансовом секторе мировой экономики, выявили необходимость качественных изменений в стратегиях развития международных банковских структур. В современных условиях всё больше обостряется международная конкуренция в банковской индустрии, которая обусловила исключительно новую расстановку сил. В настоящее время критерии выбора той или иной банковской структуры всё больше усложняются и выявляется необходимость в достаточно широком диапазоне совершенно новых банковских продуктов и предоставляемых услуг. Именно поэтому стратегические направления к организации финансово-хозяйственной деятельно-

сти банковской структуры становится абсолютно необходимым для успешного решения поставленных перед ним задач [79].

Потребность мировой экономики в крупных капиталовложениях, связанных с решением глобальных проблем, таких как обновление промышленности или устранение неблагоприятных экологических факторов, влечёт за собой необходимость правильной расстановки приоритетов при осуществлении международными банковскими структурами стратегических инвестиций. В современных условиях можно говорить о том, что выявляется достаточно чёткая стратегия развития международной банковской деятельности, которая реализуется в двух взаимопроникающих пространствах:

- в новых сферах банковской деятельности;
- в широком географическом пространстве.

Наиболее показательными в данном плане являются американские банковские структуры, которые достаточно быстро реагируют на изменения рыночной среды и разрабатывают соответствующую модель рыночного поведения и предложения новых банковских услуг.

Например, стратегические ориентиры Bank of America предусматривают получение прибыли на счёт сохранения постоянного состава крупных корпоративных клиентов, предлагая при этом возможность комплексного обслуживания и постоянного расширения спектра банковских услуг. Данная стратегия поведения базируется на том, что привлечение новых клиентов более дорогостоящий процесс, чем расходы по разработке и внедрению новых услуг и технологий. Принимая во внимание всё вышесказанное, необходимо сделать акцент, что на современном этапе развития мировой банковской индустрии стратегическая ориентация данного бизнеса всё в большей мере превращается в один из ключевых факторов успеха [79].

Исследуем понятие «стратегия», предложенное ведущими российскими и зарубежными учёными в различных сферах экономической деятельности, с целью выявления стратегических ориентиров в международной банковской системе (табл. 1.3).

Таблица 1.3 - Определения понятия «стратегия», данные зарубежными и российскими учёными

Авторы определения	Описание понятия «стратегия»
А. Чандлер	Стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей.
И. Ансофф	Стратегия – набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности.
Г. Минсберг	Стратегия – единство "5P" план (plan), образец, модель, шаблон (pattern), позиционирование (position), перспектива (perspective) и проделка, отвлекающий манёвр (ploy). Стратегия как план есть некоторый набор курсов действий, сформированных в соответствии с ситуацией.
А. Гершун, М. Горский	Стратегия – это складывающийся из нескольких этапов путь, который должна пройти компания от своего нынешнего состояния до того целевого состояния, который мы планируем и предвосхищаем.

	Стратегия – это план интеграции, в которое входят следующие элементы: главные цели организации; политику /ценности/ философию/ идеологию; предпринимаемые действия.
--	---

Источник: составлено автором по материалам [2]

Все определения понятия «стратегия», представленные выше, описывают различные сферы экономической системы. Поэтому предложим авторское определение понятия «стратегия» применительно к мировой банковской системе.

Стратегия в банковской сфере – это целенаправленный ориентир банковской структуры, позволяющий определить в условиях глобальной нестабильности принципиально новые области и условия в привлечении денежных ресурсов, что поспособствует рациональному инвестированию финансовых средств и дифференциации рисков, связанных с их вложениями.

Бесспорный интерес представляет теория банковской стратегии, которая представлена в работах А. Кениона и С. Матюрэ. Результаты исследований показали, что наиболее популярными видами банковских стратегий являются: глобальная; стратегия, ориентированная на банковские продукты, ориентированная на отраслевые группы клиентов, экспансионистская; географически направленная (табл. 1.4).

Структурные трансформации, происходящие в настоящее время в глобальной финансовой сфере, выявили необходимость качественных изменений в стратегиях развития банков. Именно поэтому поиск стратегических направлений организации финансово-хозяйственной деятельности банков становится обязательным условием для успешного решения поставленных перед ними задач.

Таблица 1.4 - Классификация видов банковских стратегий, предложенная А. Кенионом и С. Матюрэ

Виды банковских стратегий	Их характеристика
Глобальная	Предусматривает предоставление клиентам широкого набора услуг посредством развитой сети филиалов и отделений, открытых в различных регионах мира
Стратегия, ориентированная на банковские продукты	Предполагает дифференциацию услуг, продуктов и их доходности
Стратегия, ориентированная на отраслевые группы клиентов	Данная стратегия разработана для потребителей специальных услуг и пакетов услуг
Экспансионистская	Предусматривает развитие банковского бизнеса и клиентской базы на рынке банковских услуг других стран
Географически направленная	Предполагает ориентацию на развитие банковского бизнеса в странах, с которыми исторически сложились тесные экономические связи

Источник: [79]

Предложим виды банковских стратегий в военно-технической отрасли: ориентированные на системообразующие отрасли, на дифференциацию рисков, взаимодействие с государствами-партнёрами, отличающиеся от представлений А. Кениона и С. Матюрэ переориентацией крупнейших банковских структур в высокорискованные отрасли реального сектора экономики, которые обеспечат динамичное развитие национальных экономик в целом и военно-технических отраслей в частности, что позволит совершенствовать стратегические ориентиры международной деятельности банков в условиях глобальных дисбалансов (рис.1.5).

Стратегия, ориентированная на системообразующие отрасли, в частности на военно-техническую отрасль, направлена на привлечение денежных ресурсов международных банковских структур в развитие ключевых отраслей отдельных государств с целью увеличения экономического эффекта при вложении финансовых средств, а также усиления позиций транснациональных банковских структур в отдельных странах или регионах мира.

Стратегия, ориентированная на взаимодействие с государствами-партнёрами, направлена на тесное сотрудничество государств-партнёров, банковских структур и предприятий ВПК в привлечении денежных ресурсов в крупномасштабные и высокорискованные проекты военно-технической отрасли, что в условиях современных конкурентных отношений на международных рынках стало экономически целесообразным.

Стратегия, направленная на дифференциацию рисков, ориентирована на минимизацию большинства социально-экономических и политических рисков в международной банковской сфере, связанных с привлечением финансовых средств в военно-техническую отрасль, что позволит наиболее эффективно размещать денежные средства в крупномасштабные проекты.

Предложенные новые виды банковских стратегий позволят стратегически направить международные банковские структуры в те отрасли, которые в ретроспективном аспекте являлись высокорискованными и непривлекательными для частного бизнеса, в частности, в военно-техническую отрасль.

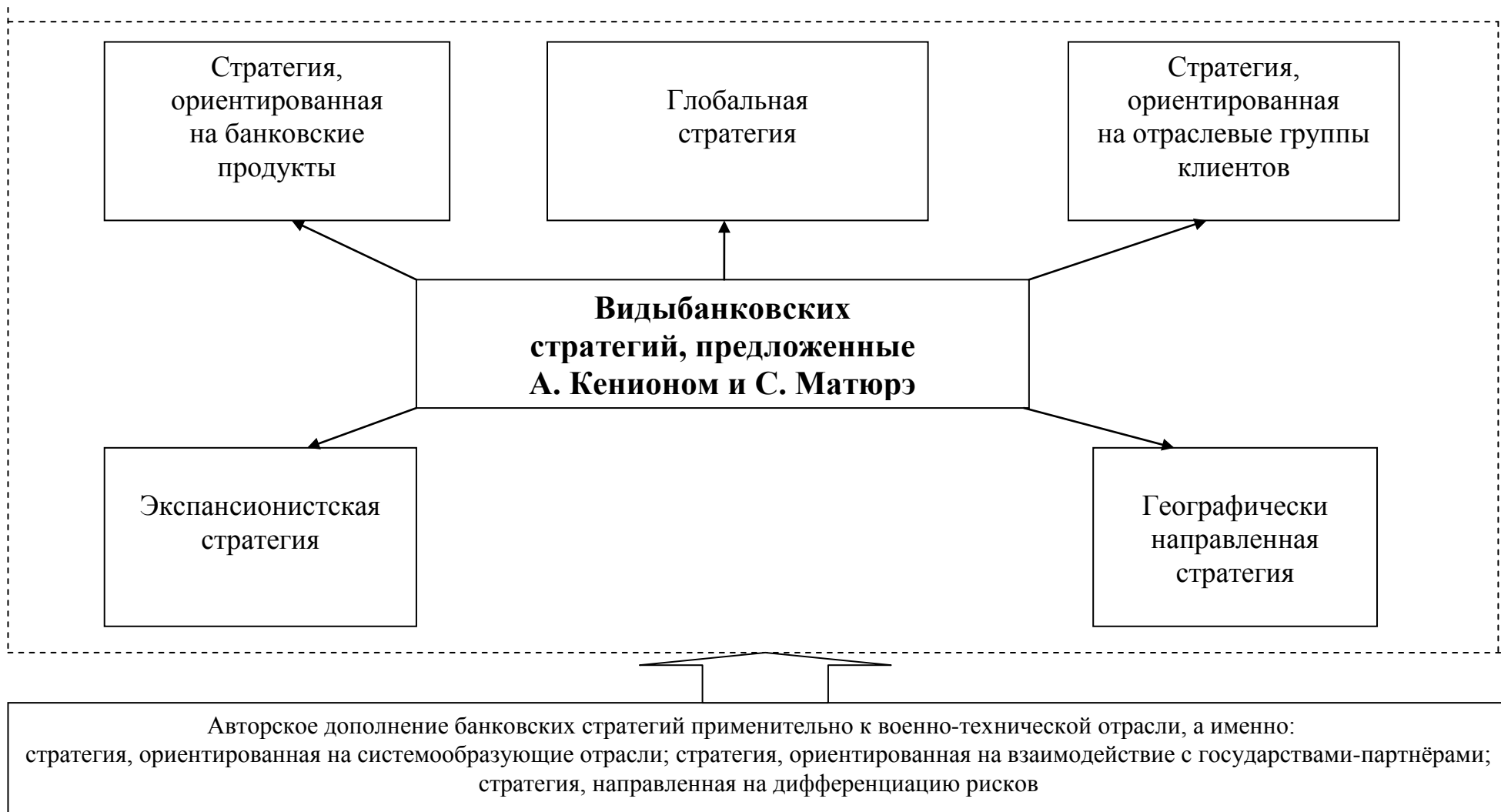


Рисунок 1.5 - Классификация банковских стратегий применительно к военно-технической отрасли
 Источник: составлено автором по материалам [134]

Также, в основе исследования стратегических ориентиров международной банковской деятельности, необходимо рассмотреть четыре ключевые идеи стратегического управления Т. Беррела и М. Хиггинса (табл. 1.5).

Таблица 1.5 - Ключевые идеи стратегического управления

Т. Беррела и М. Хиггинса

Ключевые идеи стратегического управления	Их описание
<p>Первая ключевая идея – стратегическое видение банка (описание будущей организации, направлений деятельности, главной стратегии).</p>	<p>Стратегическое видение – исходная предпосылка осуществления качественного руководства посредством реализации логически последовательных и взаимосвязанных решений относительно:</p> <ul style="list-style-type: none"> - развития отдельных направлений банковского бизнеса; - соответствия банковских операций требованиям, предъявляемым ЦБ; - соответствия направлений и объемов банковского бизнеса возможностям ресурсной базы банка; - развития ресурсного обеспечения - распределения и перераспределения ресурсов; - реализации принципов, планов и целей банка; - долгосрочного планирования, направленного на обеспечение стабильного конкурентного преимущества и

	дальнейшего развития направлений банковского бизнеса; - обеспечение условий к внедрению инноваций в масштабе всего банка
Вторая ключевая идея – управление отдельными подразделениями банка как инвестиционным портфелем, состоящим из акций отдельных бизнесов – как бы независимых предприятий – стратегических бизнес-единиц.	В этом случае банковские подразделения рассматриваются в качестве отдельно функционирующих хозяйствующих субъектов. Каждое из этих подразделений имеет различную потенциальную рентабельность, и оперативное руководство должно распределять имеющиеся ресурсы в соответствии с потенциальной рентабельностью данных подразделений, т.е. на основе рыночного критерия, определяя при этом приоритеты их развития или ограничения.
Третья ключевая идея	Это необходимость максимально точной оценки будущих доходов каждого банковского подразделения с учетом темпов роста рынка и положения банка на нем.
Четвертая ключевая идея	Это планирование стратегической деятельности каждого подразделения, стратегической бизнес-единицы.

Источник: [79]

Те банковские структуры, которые наиболее успешно реализуют стратегии своего развития, занимают наиболее прочную позицию в современной мировой банковской системе. В современных условиях функционирования глобального финансового рынка международные банковские структуры становятся не столько универсальными, сколько широко специализированными.

Решающее конкурентное преимущество приобретают те банковские структуры, деятельность которых базируется на основных принципах стратегического развития, что позволяет целенаправленно применять имеющиеся ресурсы на решение текущих задач. В настоящее время основными формами стратегического взаимодействия банков с другими субъектами рыночной экономики являются:

1. Слияние и поглощение банков;
2. Сотрудничество банковских структур;
3. Сотрудничество по отдельным видам деятельности кредитных учреждений;
4. Филиальные сети, дочерние банки и другие организационные формы.

Ключевую роль в современном развитии банковского сектора многих стран и поиске оптимальной стратегии играет консолидация банковских структур, в ходе которой преодолеваются узкие рамки роста и создаются благоприятные условия для получения наилучших конкурентных преимуществ в международной сфере. Процессы конкуренции и консолидации можно рассматривать как полюса единого механизма изменений в международном банковском секторе.

Развитие конкуренции ведёт к изменению расстановки сил в мировой банковской системе среди коммерческих банков и стимулирует их увеличивать капитальную базу, снижать издержки, разрабатывать стратегии развития и ориентироваться на клиента и его потребности. Иными словами, конкуренция стимулирует банковские структуры к развитию, модернизации и создает условия, при которых продолжают функционировать наиболее сильные организации. Но, побуждая рынки к развитию и увеличению капитала, конкуренция достаточно часто вынуждает банки прибегнуть к консолидации, что в результате также меняет расстановку сил в банковской сфере, появляются новые крупные участники, объединения, а это означает усиление конкурентной борьбы.

За последние несколько десятков лет происходило достаточно большое количество крупных сделок по слиянию и поглощению, в результате которых были образованы транснациональные финансовые группы, которые владеют активами, сопоставимыми с ВВП крупных стран мира. Именно благодаря сложившейся тенденции достаточно сильно волнует вопрос консолидации и влияния произошедших изменений на рынках финансовых услуг. Современный глобальный валютно-финансовый кризис обострил данный вопрос ещё сильнее. Особенную роль играют слияния и поглощения банков, обслуживающих сегмент малого и среднего бизнеса. Это связано с тем, что у данного сегмента довольно ограниченное количество альтернативных источников кредитования и, в случае появления монополиста, они окажутся в довольно неблагоприятной финансовой ситуации. Слияния и поглощения являются выработанным механизмом отбора эффективных кредитных учреждений, которые способны успешно функционировать в конкурентной рыночной среде. Консолидация банковских ресурсов в результате сделок M&A создает преимущества, которые позволяют созданному банку использовать их для дальнейшего роста и развития. Можно сделать выводы, что достаточно высокая активность банковских слияний и поглощений, которую можно наблюдать в последние годы в США и Европе, оказала влияние на деятельность многих банкиров и инвесторов в мире. В силу укрупнения банковских структур существовало мнение, что чем крупнее банковская структура, тем она надежнее. Безусловно, солидная капитальная база обеспечивает более стабильную деятельность банков. Но нестабильное положение многих крупных банков заставляет инвесторов и банкиров осознать, что не всё зависит от размеров банковской организации. В качестве примера можно привести неудачный опыт слияния Deutsche Bank и Dresdner Bank. Отказ руководства Dresdner Bank от своего подразделения Dresdner Kleinwort Benson в пользу Deutsche Bank привел к негативным последствиям для банков, которые отразились на их доли на немецком розничном рынке.

Что же касается сотрудничества банковских структур, то здесь акцент в большей степени делается на развитие и поддержку банковского бизнеса в целом, рассмотрение и разрешение актуальных проблем и практических вопросов банковской деятельности, расширение информационного пространства для обмена опытом между членами различных ассоциаций. Также информировать друг друга о планах работы, важнейших мероприятиях, осуществлять систематический обмен информацией о результатах своей деятельности, оказывать содействие внедрению передовых банковских технологий и услуг и т.д.

Многие банковские структуры формируют филиалы за рубежом. В настоящее время крупнейшие ТНБ, например, основанные в Соединённых Штатах, имеют представительства, филиалы практически на каждом иностранном денежном рынке, а также во всех международных финансовых центрах. Некоторые банковские структуры, имея несколько иностранных филиалов, открывают их в наиболее значимых мировых денежных центрах (Нью-Йорк и Лондон), а также в оффшорных территориях. Практически каждый акционер инвестирует долю капитала в совместную банковскую структуру и получает соответствующее представительство в совете директоров [105].

Таким образом, во-первых, целью стратегических ориентиров в банковской сфере является внедрение и развитие совершенно новых направлений деятельности банков, способствующих росту объёма операций, приумножая доходы и увеличивая рыночную стоимость акций. Следует отметить, что многие банковские структуры не имеют в настоящий момент чётко сформулированных стратегий видения процесса развития банка. В условиях жёсткой конкуренции поддержание стабильной доходности осуществляемых банком операций является одним из ключевых факторов эффективности международной деятельности банковских структур.

Во-вторых, в условиях структурных дисбалансов в глобальной экономике решающее конкурентное преимущество приобретают те банковские структуры, деятельность которых основывается на ключевых принципах стратегического развития. Помимо существующих стратегий в международной практике (глобальной, экспансионистской, географически направленной, ориентированной на банковские продукты, ориентированной на отраслевые группы клиентов), целесообразно выделить новые виды: стратегию, ориентированную на системообразующие отрасли; стратегию, направленную на дифференциацию рисков; стратегию, ориентированную на взаимодействие с государствами-партнёрами. Данные виды стратегий позволят банкам функционировать в тех отраслях, которые в ретроспективном аспекте были непривлекательными для частного бизнеса.

В-третьих, предложенные виды банковских стратегий позволяют, во-первых, привлечь в военно-техническую отрасль частный капитал, во-вторых, снизить большинство социально-экономических рисков в международной банковской сфере, связанных с привлечением денежных средств в военно-техническую отрасль, в-третьих, усилить взаимодействие государств с крупнейшими банковскими структурами и предприятиями военно-технической отрасли.

В-четвертых, структурные трансформации, которые происходят в течение последних десятилетий в финансово-банковском секторе, предопределили поиск новых форм и стратегий развития международной банковской сферы. В условиях мирового экономического кризиса обостряется международная конкуренция в банковской индустрии, обуславливающая новую расстановку сил. Помимо сформировавшихся форм взаимодействия банковских структур с другими субъектами рыночной экономики, необходим новый вектор их развития. В частности, тесное сотрудничество банковских структур с государствами отдельных стран и регионов.

1.3 Международная практика стратегического взаимодействия государств-партнёров и банковских структур с военно-технической отраслью

Внешнеторговые операции занимают ключевое значение на этапе структурной трансформации мировой экономики. Быстрорастущий уровень глобализации, а также динамичное развитие догоняющих стран приводят к усилению конкуренции на международном рынке технологий. В сложившихся условиях удержание позиций на рынках экспортируемых товаров и, тем более, расширение рынков сбыта невозможно без организации производства высококачественной продукции, удовлетворяющей всем современным требованиям. Для достижения цели необходимо внедрение современных и инновационных систем контроля качества, обучение сотрудников предприятий, а также стимулирование научно-исследовательских работ (НИР).

Также необходимы меры по финансовому стимулированию возможных покупателей продукции военно-технической отрасли (ВТО). К таким мерам можно отнести кредитно-финансовые механизмы банковских структур, осуществляющих свою деятельность на мировом рынке. Банковские структуры в настоящее время стремятся учитывать всю совокупность специфических особенностей, присущих военно-технической отрасли (длительность производственного цикла, накопленные долги предыдущих лет, наукоёмкость и т.д. Банки в современных условиях предлагают различные программы по привлечению денежных ресурсов предприятиям военно-технической отрасли.

Параллельно банковские структуры анализируют производственную базу клиентов, степень соответствия технологической сложности и наукоёмкости продукции уровню производственной базы предприятия и подготовки кадров, также изучаются сетевые графики разработки технологий, де-

тально раскрывается структура затрат на финансирование как на НИОКР, так и на поставки комплектующих.

Необходимо остановиться на основных задачах, которые стоят перед международными банковскими структурами в настоящее время с точки зрения эффективного развития и впоследствии долгосрочного сотрудничества с предприятиями военно-технической отрасли (рис. 1.6).

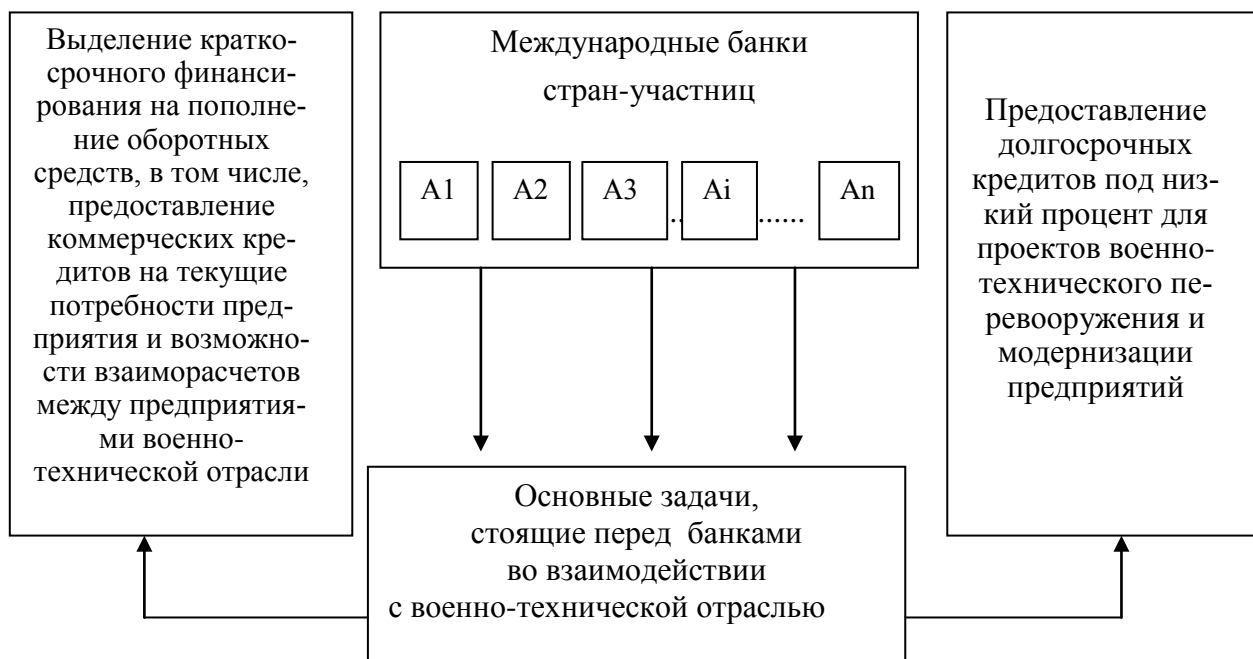


Рисунок 1.6 - Приоритетные направления международных банков в военно-технической отрасли (составлено автором)

Определим стратегические ориентиры международной деятельности банковских структур с военно-технической отраслью (рис. 1.7), призванные расширить спектр предлагаемых услуг со стороны крупнейших банков, а также увеличить клиентскую базу и зарубежное партнёрство с производителями военно-технической продукции.



Рисунок 1.7 - Стратегические направления международной деятельности банковских структур в части их взаимодействия с военно-технической отраслью (составлено автором)

На рисунке 1.7 определены стратегические направления международной деятельности банковских структур с военно-технической отраслью: разработка специальных программ и проектов, ориентированных на расширение спектра предлагаемых банковских услуг в области военно-технического назначения; обслуживание крупных международных контрактов в сфере военно-технического сотрудничества; расширение клиентской базы, в том числе зарубежное сотрудничество с производственными структурами военно-технической отрасли; детальное изучение национальной и зарубежной военно-технической отрасли, предприятий ВПК, тенденций и потребностей клиентов в привлечении денежных средств; в развитие существующих представлений Дж. Долана, П. Роуза, Н. Гусакова выявлен широкий спектр направлений стратегического сотрудничества банковских структур с военно-технической отраслью, что позволит увеличить внутренние резервы банков вне зависимости от дисбалансирующих процессов в глобальной экономике. В целом разработка стратегических ориентиров международной деятельности банков по созданию специальных программ и проектов, а также привлечению денежных ресурсов в военно-техническую отрасль формируют предпосылки для решения практических задач в области военно-технического назначения. При кредитовании экспортных контрактов международные банковские структуры также оценивают страновой риск.

Для крупных заёмщиков банковские структуры применяют разнообразные режимы кредитования до вступления экспортных контрактов в силу при необходимости финансирования начальных затрат по проекту. С учётом возрастающих в современных условиях у экспортеров различных рисков сокращения доходной части контрактов, обусловленных неопределённым состоянием мировых денег, крупнейшие банковские структуры предлагают различные схемы и инструменты валютного хеджирования.

Также участие банковского сектора в привлечении финансовых средств в военно-техническую отрасль могло быть более эффективным при условии решения структурных проблем, связанных с особенностями суще-

ствующей контрактной базы гособоронзаказа. В существующей правовой базе государственных заказов ещё не в полной мере используются защищённые формы расчётов, а также меры взаимной ответственности сторон по контракту, сохраняются ценовые риски.

Также серьёзной проблемой военно-технической отрасли является недостаточно эффективный механизм финансирования НИОКР [8]. Так, например, в России, большинство технических отраслей работают на заделах советских времен. Решение этой проблемы позволило банковским структурам предложить наиболее оптимальные режимы кредитования. Поэтому необходимо создать предпосылки для эффективного взаимодействия банковских структур и государственных органов. В целом финансирование и реализация технической продукции должны основываться на сроках, которые соответствуют периодам разработки и производства. В условиях контрактной документации исполнения гособоронзаказа следует предусматривать возможность привлечения кредитов банковских структур на цели реализации государственного контракта с последующим погашением задолженности из полученных предприятием бюджетных средств.

Мировой опыт показывает, что банковские структуры используют традиционные способы организации финансового обеспечения, в частности, оказывают стандартные услуги, такие как импортные и экспортные векселя на инкассо аккредитивы, облигации качественного исполнения, консультации по экспортным аккредитивам, предэкспортное финансирование, финансирование счёта-фактур. По оценкам экспертов, в современных условиях более 80 % международной торговли ведётся на основе открытого счёта. Используемый, прежде всего, крупными ТНК, этот способ организации внешней торговли техническими продуктами сберегает в большей степени стоимостные издержки. Одновременно на формирующихся рынках существенной частью торговли остаётся использование аккредитивов.

В целом экономический эффект для банковских структур от кредитования технического производства, в частности, военно-технической отрас-

ли, является очевидным и достаточно перспективным. Большинство предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) также являются и экспортёрами машиностроительной продукции гражданского назначения. Параллельно крупнейшие банковские структуры разрабатывают финансовые инструменты, которые позволяют как минимизировать платежные риски исполнения контрактов, так и существенно снизить стоимость финансирования. Также банковские структуры могут организовывать финансирование экспортных контрактов как за счёт своих средств, так и за счёт денежных ресурсов иностранных банков под определенные гарантии. Для производства высококачественной и инновационной продукции необходимо иметь современные основные фонды (ОФ). Банковские структуры предоставляют финансовые средства предприятиям в инвестировании проектов, направленных на модернизацию производства. Существенную экономию техническим предприятиям может дать сотрудничество с банковскими структурами в части применения лизинговых схем. Что касается российской практики, то, несомненно, содействие развитию национального экспорта военно-технической продукции с высоким уровнем добавленной стоимости, а также финансовое стимулирование обновления ОФ российских предприятий со стороны иностранных финансовых институтов должно формироваться во взаимодействии с государством. Российское правительство должно выступать в роли инициатора, лидера, мегарегулятора, которое стимулирует инициативу со стороны агентов финансового рынка.

Одной из ключевых тенденций современного развития глобальной экономики является активизация отношений отдельных государств и международного бизнеса. Главное в отношениях партнёрства международного бизнеса и государства – это значительное увеличение пространства для свободного движения финансовых средств, а также его проникновение в те отрасли и сферы, которые в ретроспективном аспекте были для него недоступны. Национальные правительства отдельных стран и регионов уже не считают полноправной сферой своей ответственности многие ключевые

виды хозяйственной деятельности. Они отдают в частную собственность или во временное и среднесрочное и долгосрочное владение и пользование отечественному и иностранному капиталу объекты энергетического и газового хозяйства, оставляя за собой право контролировать и регулировать их деятельность. Тем не менее, процесс усиления партнерских отношений международного бизнеса и государства достаточно сложен и вызывает множество проблем. Развитие процесса партнёрских отношений государства и международного бизнеса определяется несколькими ключевыми факторами (табл. 1.6).

Таблица 1.6 - Развитие процесса партнёрских отношений государства и частного бизнеса

Факторы	Их описание
Первый фактор	Приватизация государственных активов является одним из важнейших элементов концепции либерализации экономики. Курс был взят в конце 80-х – начале 90-х гг.
Второй фактор	Национальные правительства не имеют денежных ресурсов в объемах, достаточных для модернизации, обслуживания, а также расширения находящейся у государства собственности.
Третий фактор	Частный национальный, а также международный бизнес в существенно большей степени, чем государство обладает мобильностью, способностью к нововведениям, использованию технических изменений.

Источник: [79]

Характерные особенности партнерства государства и международного бизнеса представлены в таблице 1.7.

Таблица 1.7 - Характерные черты партнёрства государства и международного бизнеса

Характерные черты партнерства государства и международного бизнеса	Их характеристика
Ограничение во времени	Как правило, партнёрство создается под конкретный объект. Его необходимо построить в течение установленного времени и далее осуществлять его эксплуатацию.
Ограничены в пространстве	Партнерство формируется только для конкретных объектов.
Создают конкурентную основу рыночной экономики	Практически за каждый контракт, концессию происходит серьезная конкурентная борьба. Это наблюдается как в развитых так и развивающихся странах.

Источник: [79]

Особенность современных партнёрств международного бизнеса и государства заключается также в значительном расширении географических границ. Раньше партнёрство широко использовалось только в развитых странах, причем в ограниченных размерах.

Затем новые формы взаимодействия частного бизнеса и государства проявились в отдельных странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, а также на постсоветском пространстве.

В представленных регионах значительно сократился государственный сектор, а функции государственного управления ключевыми объектами жизнеобеспечения стали передаваться частному бизнесу.

Партнёрства могут иметь три различных уровня, представленных в таблице 1.8.

Таблица 1.8 - Различные уровни партнёрства

Уровень	Их характеристика
Первый уровень	Партнерство в сфере муниципальной собственности
Второй уровень	Партнерство на государственном уровне (например, одним из субъектов выступает орган федеральной или региональной государственной власти).
Третий уровень	Межгосударственное партнерство.

Источник: [79]

Исследовав различные уровни партнёрства, развитие процесса партнёрских отношений государства и частного бизнеса, необходимо дать несколько ключевых понятий категории «государственно-частное партнёрство». Изучению аспектов взаимодействия государства и частного бизнеса посвящены исследования российских учёных: О.С. Белокрыловой, М.Н. Афанасьева, В.Г. Варнавского, А.В. Клименко, В.А. Королева, С.Ю. Глазьева, Н.Д. Холодной, Д.М. Амунц, Е. Коровина, В. Якунина, О. Голиченко и др. (табл. 1.9).

Проанализировав авторские определения «государственно-частное партнёрство» ведущих экономистов-теоретиков в данной области, дадим собственное определение этому понятию, применительно к военно-технической отрасли.

Таблица 1.9 - Определения понятия «государственно-частное партнёрство», данные зарубежными и российскими учёными

Авторы определений	Их содержание
Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А.	ГЧП – объединение усилий и ресурсов бизнеса и государства в рамках конкретных проектов, формирующее их дополнительные конкурентные преимущества.
Сайфуллин Р.И.	ГЧП – в современной экономической системе рассматривается как эффективный инструмент экономической политики, позволяющий комбинировать инновационные ресурсы и результаты, локализованные на государственном уровне и в частном секторе [130], [131].
Коровин Е.	ГЧП - среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод [89].
Якунин В.И.	ГЧП – это совокупность организационно-правовых и финансово-экономических отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение общих целей реализации экономической политики государства [54].

Сава Э.	ГЧП – любое соглашение, в котором государственный и частный сектор объединяются для производства и предоставления товаров и услуг; ГЧП определяет формальное сотрудничество между бизнесом, обществом и местными органами власти в целях развития территорий и улучшения условий жизни населения, в рамках которого традиционные роли государства и частного сектора перераспределяются [128].
Паздников М.	ГЧП – это локализованный инструмент западной рыночной экономики, где государство и бизнес – это, в первую очередь, партнёры. Причём партнёры равноправные [89].

Источник: составлено автором по материалам [54], [89], [121], [128], [130], [131].

Под государственно-частным партнёрством в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли понимается усиление взаимодействия государств-партнёров и крупнейших банковских структур в военно-технической отрасли, привлекающих денежные средства, необходимые для ускорения разработок и создания новых видов вооружений и военной техники, что позволяет конкретизировать направления международной деятельности банков и государств-партнёров в модернизации мировой военно-технической отрасли в целом и национальных военно-промышленных комплексов в частности. Без применения формы государственно-частного партнёрства в банковской сфере стабильное функционирование военно-технической отрасли практически невозможно.

Таким образом, во-первых, в условиях жёсткой конкуренции на глобальном рынке вооружений повышается роль международных банковских структур в привлечении денежных ресурсов в военно-техническую отрасль

за счёт стабильного кредитования крупных проектов, что способствует ускорению собственного технического перевооружения и повышению конкурентоспособности на глобальном рынке вооружений. Международные банковские структуры будут способствовать развитию и совершенствованию военно-технической отрасли, при этом основным гарантом возврата денежных средств и получения прибыли будут выступать государства-партнёры при финансировании крупномасштабных проектов.

Во-вторых, основные задачи, стоящие перед международными банками с позиции привлечения денежных ресурсов в военно-техническую отрасль, следующие: выделение краткосрочного финансирования на пополнение оборотных средств (предоставление коммерческих кредитов на текущие потребности предприятия) и возможности взаиморасчётов между предприятиями военно-технической отрасли; предоставление долгосрочных кредитов под низкий процент для проектов военно-технического перевооружения и модернизации предприятий.

В-третьих, если иметь постоянный доступ на глобальные рынки капитала, а также к средствам материнской организации, то иностранные банковские структуры могут диверсифицировать источники торгового финансирования за счёт применения таких инструментов, как факторинг, форфейтинг и секьюритизация. В целом экономический эффект для банковских структур от кредитования технического производства, в частности, военно-технической отрасли является очевидным и достаточно перспективным. Банковские структуры предоставляют финансовые средства предприятиям в инвестировании проектов, направленных на модернизацию производства.

В-четвертых, банковским структурам необходимо учитывать всю совокупность специфических особенностей, свойственных военно-технической отрасли, в частности, потребность в широкой производственной кооперации, наукоёмкость, изношенность оборудования и т.д. В этой связи целесообразно выделить ключевые направления международной деятельности банковских структур в военно-технической отрасли, ориентиро-

ванные на разработку специальных программ и проектов, обслуживание крупных международных контрактов в области военно-технического сотрудничества, расширение клиентской базы, в том числе зарубежное сотрудничество с производственными структурами военно-технической отрасли, детальное изучение национальной и зарубежной военно-технической отрасли.

В-пятых, исследовав различные уровни партнерства, развитие процесса партнёрских отношений государства и частного бизнеса, характерные черты партнёрства государства и международного бизнеса, определения понятия «государственно-частное партнёрство» зарубежных и российских учёных (Варнавского В.Г., Клименко А.В., Королева В.А., Сайфуллина Р.И., Амуниц Д.М., Коровина Е., Якунина В.И., Сава Э.), расширено содержательное понимание формы стратегического взаимодействия государств и банковских структур в глобальной экономической системе «государственно-частное партнёрство в банковской сфере» в части привлечения предприятий военно-технической отрасли.

В-шестых, для реализации формы «государственно-частное партнёрство в банковской сфере» применительно к военно-технической отрасли в международной экономической системе на практике необходимо создать некий специфический интерфейс между государствами-партнёрами и банковскими структурами, позволяющий установить долгосрочные связи производителей с экспортёрами военно-технической продукции, что усилит динамику её распространения на мировом рынке.

В-седьмых, сделаны выводы, что без государственно-частного партнёрства в банковской сфере стабильное функционирование военно-технической отрасли практически невозможно. При тесном взаимодействии государств-партнёров с международными банками произойдёт существенная корреляция целей и задач модернизации национальных военно-технической отраслей (например, целью является повышение конкурентоспособности авиационной промышленности).

2 Исследование тенденций развития транснациональных банков и национальных военно-технических отраслей

2.1 Тенденции развития транснациональных банков в условиях структурных трансформаций

Современное состояние мировой банковской системы (МБС) оценивается экономическим сообществом как глубоко кризисное и нестабильное. Структурный валютно-финансовый кризис вызвал разбалансированность валютно-кредитной системы практически во всех ведущих экономиках [116]. Банковские структуры стремятся вкладывать финансовые средства в те отрасли, в которых гарантом будет являться государство. Поэтому недавней тенденцией в банковской индустрии стало привлечение денежных средств в военно-техническую отрасль отдельных стран и регионов. Тем не менее, последствия первой волны кризиса на лицо. В Соединенных Штатах, например, это выразилось в национализации страховой группы AIG, ипотечных агентств Freddie Mac и Fannie Mae, а также в банкротстве банков Lehman Brothers и Bear Stears. В ЕС, входящих в зону евро, наблюдается преддефолтное состояние. По прогнозам экспертов, если долговой кризис ЕС распространится за пределы Ирландии, Греции, Ирландии, Португалии, Испании, Италии, то последствия для мировой экономики могут стать непредсказуемыми. Таким образом, современные банковские дисбалансы носят структурный характер и распространяются во все экономики мира [110].

В таблице 2.1 представлены крупнейшие банковские структуры мира по суммарным активам за 2012 г.. Многие из них уже привлекают денежные средства в развитие мировой военно-технической отрасли. Лидером по данному рейтингу является Deutsche Bank. Так, в 2011 г. суммарные активы банка составляли 2, 802.71 млрд. дол, а в 2012 г. – 2,805.50 млрд. дол. Deutsche Bank с каждым годом укрепляет свои позиции в валютно-финансовой сфере, несмотря на кризис еврозоны.

В 2010 году полноправным лидером по суммарным активам считался BNP Paribas (2,674.60 млрд. дол.), а в 2012 году он опустился на пятое место. Нестабильна и ситуация банковских структур Великобритании. Если HSBC Holdings ещё удерживает свою позицию в рейтинге, то Barclays PLC, Royal Bank of Scotland Group опустились за последний год до седьмого и девятого места соответственно [110].

Таблица 2.1 – Крупнейшие банки мира по суммарным активам за 2012 г.

Место	Банковская структура	Страна	Активы, млрд. дол. США		
			2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	Deutsche Bank	Германия	2,551.30	2,802.71	2,805.50
2	Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	2,158.50	2,741.52	2,641.22
3	HSBC Holdings	Великобритания	2,454.70	2,555.58	2,637.22
4	Industrial and Commercial Bank of China	Китай	2,040.72	2,455.59	2,607.75
5	BNP Paribas	Франция	2,674.60	2,545.34	2,545.34
6	Credit Agricole Group	Франция	2,133.00	2,434.24	2,514.81
7	Barclays PLC	Великобритания	2,325.70	2,430.74	2,430.74
8	JPMorgan Chase and Co.	США	2,117.62	2,265.79	2,320.33
9	Royal Bank of Scotland Group	Великобритания	2,267.91	2,342.66	2,246.52
10	Bank of America	США	2,264.94	2,129.05	2,181.45
11	China Construction Bank	Китай	1,634.52	1,948.66	2,107.21
12	Bank of China	Китай	1,581.50	1,876.98	2,046.37
13	Mizuho Financial Group	Япония	1,708.33	2,098.18	1,995.57
14	Agricultural Bank of China	Китай	1,567.51	1,852.79	1,993.25
15	Citigroup Inc	США	1,913.95	1,874.91	1,944.52
16	Sumitomo Mitsui Financial Group	Япония	1,326.80	1,805.09	1,726.21
17	Banco Santander	Испания	1,629.78	1,620.92	1,712.05
18	ING Group	Нидерланды	1,647.00	1,656.74	1,656.88
19	Societe Generale	Франция	1,515.30	1,530.09	1,592.72
20	Lloyds Banking Group	Великобритания	1,549.54	1,508.86	1,548.00

Источник: рассчитано автором по материалам [156], [157], [162], [163]

Достаточно уверенно на международном рынке ведут себя азиатские банки (рис. 2.1). В 2010 г. суммарные активы Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFJFG) составляли 2,158.5 млрд. дол., а в 2012 г. – 2,641.22 млрд. дол.. По сравнению с 2010 г., банк увеличил их на 483 млрд. дол. или на 22,4 %. Сильной стороной MUFJFG является значительная среди японских банков-

ских структур зарубежная сеть филиалов и представительств, а также наиболее диверсифицированная в мире финансовая группа. В 2010 г. банк занимал седьмое место в рейтинге по суммарным активам, а за последние два года утвердился на второй позиции, опередив крупные банковские структуры: HSBC Holdings (HSBCH) , Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), BNP Paribas (BNPP) , Credit Agricole Group (CAG), Barclays PLC (BPLC).

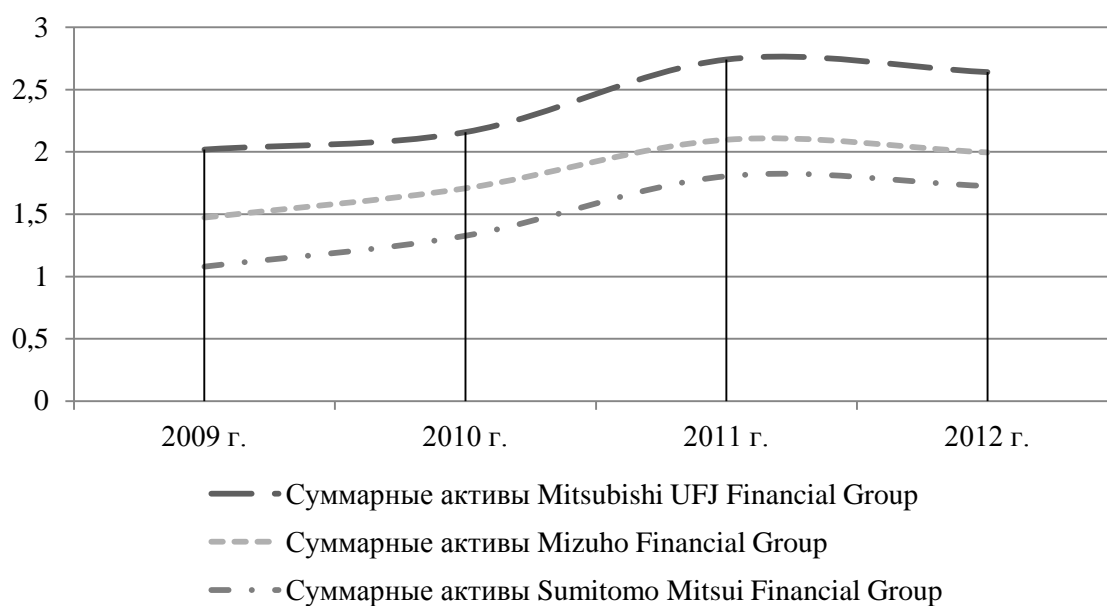


Рисунок 2.1 – Суммарные активы крупнейших банков Японии за 2009-2012 гг., трлн. дол.

Источник: рассчитано автором по материалам [156], [157], [158]

Что касается Mizuho Financial Group (MFG), то данная банковская группа была основана в результате слияния Dai-ichi Kangyo Bank , Fuji Bank (Fuji), Industrial Bank of Japan (IBJ), и в настоящее время является второй в банковском секторе Японии после MUFJFG с суммарными активами 1,995.57 млрд. дол. За анализируемый период (с 2010 г. по 2012 г.) банковская структура увеличила данный показатель на 288 млрд. дол. или на 16,7 %. Третья банковская структура Японии, которая входит в Топ-20 – Sumitomo Mitsui Financial Group (SMFG). Является крупнейшим банком в Японии, наряду с MUFJFG и MFG.

Помимо перечисленных банковских структур, функционирующих в Японии, необходимо сделать акцент на Japan Post Bank (JPB). По прогнозам экономических аналитиков, в ближайшей перспективе он может стать крупнейшим в мире сберегательным банком, что подтверждают основные экономические показатели, представленные в таблице 2.2. Банковская структура планирует предоставлять долгосрочные кредиты под низкий процент для проектов военно-технического перевооружения и модернизации предприятий ВПК.

Таблица 2.2 – Основные балансовые показатели JPB в 2012 г.

Показатели	тыс. дол. США
Итого активы:	2,382,527,049
ценные бумаги	2,140,811,446
кредиты	50,304,751
Итого пассивов:	2,263,070,150
депозиты	2,136,943,302
чистые активы	119,456,899

Источник: составлено автором по материалам

[159]

К концу 2017 г. японское правительство планирует полностью передать JPB и страховое подразделение Japan Post в частный сектор и вывести их акции на биржу. В целом банковская система (БС) Японии движется по пути создания конкурентоспособного на глобальном рынке кредитного сектора, который является серьёзным соперником для Соединённых Штатов и Западной Европы. Несмотря на положительную динамику увеличения суммарных активов ведущих японских банков за анализируемый период, 2012 г. был отмечен небольшим снижением данного показателя. Так, авуары MUFJFG, MFG, SMFG снизились по сравнению с 2011 г. на 3,8%, 5,2% и 4,6% соответственно. На отрицательную динамику повлиял длинный экономический спад и дефляция, последствия глобального кризиса, увеличение бюджетного дефицита и государственного долга [110].

Следующие представители азиатского региона – банки Китая можно разделить на несколько основных групп: целевого государственного финансирования, государственные коммерческие («большая четверка»), акционерные коммерческие, городские коммерческие и прочие финансовые учреждения. «Большая четверка» государственных банковских структур – Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), China Construction Bank (CCB), Bank of China (BC), Agricultural Bank of China (ABC) – сосредоточили более половины всех активов китайской валютно-кредитной системы. Также, они входят в рейтинг крупнейших банковских структур в 2012 г.. На рисунке 2.2 представлена динамика банков Китая по суммарным активам за 2009-2012 гг..

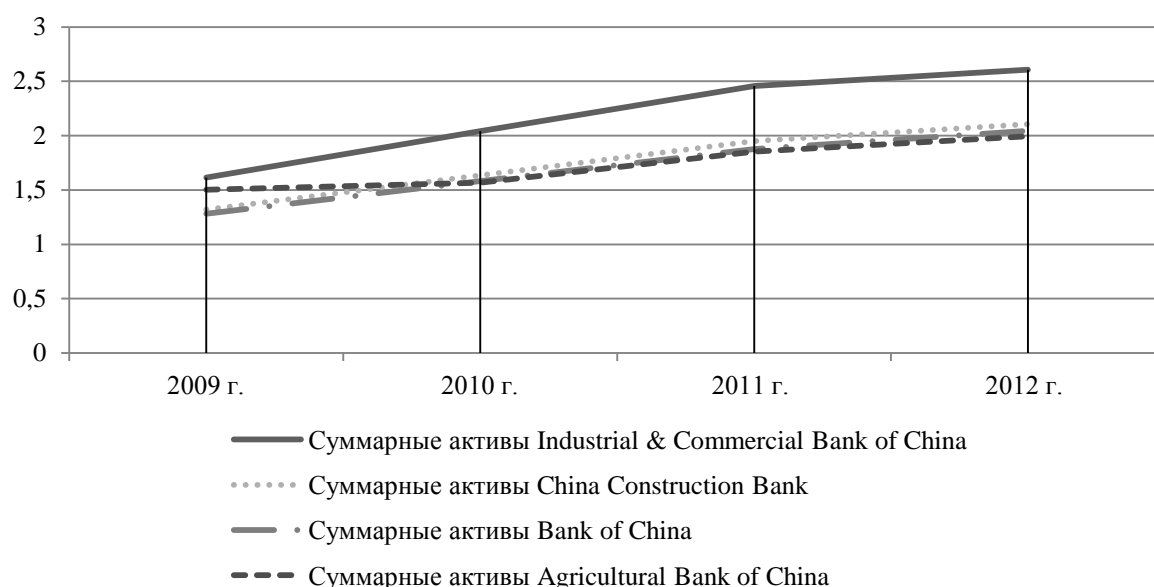


Рисунок 2.2 – Суммарные активы крупнейших банков Китая за 2009-2012 гг., трлн. дол.

Источник: составлено и рассчитано автором по материалам

[160], [161], [162], [163]

«Большая четверка» показывает положительный тренд по исследуемому показателю в анализируемом периоде и продолжает интернационализироваться в мировую банковскую систему, применяя экспансионистскую стратегию. ICBC является крупнейшей банковской структурой страны по размеру активов (2,607.75 млрд. дол в 2012 г.). По сравнению с 2010 г., ICBC увели-

чил авуары на 567 млрд. дол. и утвердил свои позиции на четвертом месте в рейтинге крупнейших банков мира (табл. 2.1). ICBC также является одним из лидеров в мире по рыночной капитализации (241 млрд. дол. в 2012 г.). Следующим представителем банковской индустрии Китая является ССВ. С 2010 г. по 2012 г. он увеличил суммарные активы на 464 млрд. дол. или на 29,3 % соответственно. Помимо крупных суммарных активов, ССВ имеет зарубежные филиалы в Гонконге, Сингапуре, Франкфурте, Йоханнесбурге, Токио, Сеуле, Сиднее и Москве. По состоянию на середину 2012 г. рыночная капитализация данной банковской структуры достигла 196 млрд. дол. [117].

Что касается Bank of China, то он с каждым годом усиливает свои позиции в мировой финансовой системе. Суммарные активы банка с 2009 г. по 2012 г. увеличились на 59,84 %. Прибыль банковской структуры также с каждым годом повышается (рис. 2.3). Если в 2007 г. данный показатель составлял 9,877 млрд. дол, то в 2011 г. – 39,747 млрд. дол.

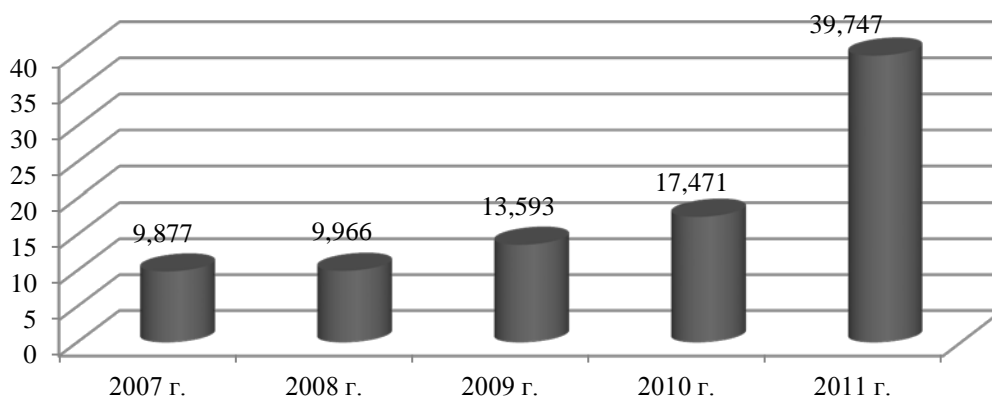


Рисунок 2.3 – Прибыль Bank of China за 2007-2011 гг. (млрд. дол.)

Источник: составлено автором по материалам [162]

Основными направлениями деятельности банковской структуры Bank of China являются: корпоративный и розничный банкинг, лизинговые услуги через подразделения, инвестиционные услуги, страхование и возможности взаиморасчетов между предприятиями военно-технической отрасли. Помимо филиальной сети на континентальной части КНР, банк располагает филиальной сетью в Гонконге, Макао и 26 зарубежных странах и регионах

мира, что способствует расширению предлагаемых банком программ по модернизации военно-промышленной отрасли. АВС является последним из крупных банковских структур страны, так называемой «большой четверки». Он увеличил свои суммарные активы на 27,1 % (с 1,567.51 млрд. дол. в 2010 г. до 1,993.25 млрд. дол. в 2012 г.). Данный банк имеет широкую сеть филиалов, его отделения расположены практически на всей территории Китая, а также в Гонконге и Сингапуре.

Рисунок 2.3 наглядно показывает возрастание суммарных активов ведущих банковских учреждений страны. КНР прилагает все усилия, чтобы увеличить привлекательность своей валюты для транснациональных корпораций, и разрабатывает целый ряд мер для создания новой «финансово-экономической системы», центром которой будет юань. Всё больше число стран рассматривает возможность включения юаня в валютные резервы, особенно после принятия китайским правительством ряда мер по либерализации счета капиталов. Банковская система Китая в условиях финансовой неопределенности проявила экономическую стабильность по сравнению с американскими и европейскими структурами. Как следствие, китайский юань включен в корзину резервных валют Центрального банка Индии, Европейского центрального банка, а также ряда государств: Филиппин, Белоруссии, Таиланда, Нигерии. Перспективы распространения международных функций китайской валюты во многом зависят от макроэкономического состояния КНР [11], возможностей сохранения ее позиций как одного из мировых центров экономической активности и крупнейшего держателя международных резервов. Китайской экономике, в свою очередь, потребуется структурное реформирование кредитно-денежной системы, пересмотр механизмов регулирования уровня процентных ставок с целью либерализации и глобализации национальной валютно-финансовой сферы [110]. Финансовый сектор США находится в кризисной ситуации. В таблице 2.3 проведено ранжирование американских банков по указанному показателю.

Таблица 2.3 – Крупнейшие американские банки по суммарным активам за 2012 г. (сопоставительная оценка)

Место	Банковская структура	Активы, млн. дол. США				
		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	JPMorgan Chase and Co	2,175,052.12	2,031,989.1	2,117,605.3	2,265,792.0	2,290,146.9
2	Bank of America Corp	1,817,943.34	2,230,232.5	2,264,909.7	2,129,046.8	2,162,083.6
3	Citigroup	1,938,470.75	1,856,646.3	1,913,902.4	1,873,878.7	1,916,451.4
4	Wells Fargo & Company	1,309,639.34	1,243,646.1	1,258,128.1	1,313,867.5	1,336,204.2
5	Goldman Sachs Group	884,547.11	848,942.43	911,332.32	923,225.21	948,981.56
6	Morgan Stanley	658,812.09	771,462.76	807,698.98	749,898.54	748,517.89
7	US Bancorp	265,912.12	281,176.32	307,786.67	340,122.87	353,136.76
8	Bank of New York Mellon	237,512.45	212,224.89	247,259.54	325,266.65	330,490.34
9	HSBC North America Holdings	434,715.97	391,332.76	343,699.87	331,402.89	317,482.76
10	PNC Financial Services Group	291,081.43	269,863.21	264,284.11	271,205.76	299,712.36
11	Capital One	165,913.59	169,646.78	197,503.13	206,019.32	296,698.98
12	TD Bank US Holding Company	122,745.54	145,482.81	176,972.41	201,057.76	207,333.18
13	State Street Corporation	173,631.11	157,946.54	160,505.87	216,827.45	200,368.41
14	Ally Financial	–	172,313.23	172,011.51	184,059.13	178,560.56
15	BB&T Corporation	152,015.91	165,764.76	157,081.43	174,579.90	178,529.39
16	Suntrust Banks	189,138.65	174,165.11	172,874.19	176,859.43	178,307.43
17	Principal Financial Group	128,182.49	137,759.47	145,631.43	148,298.21	152,050.89
18	American Express Company	126,074.25	125,145.69	146,689.89	153,337.93	146,890.38
19	Ameriprise Financial	95,577.43	113,770.98	131,214.65	133,986.65	135,271.90
20	RBS Citizens Financial Group	160,444.81	148,012.31	129,969.76	129,810.21	129,313.29

Источник: составлено и рассчитано автором по материалам [164]

В целом азиатская банковская система в последнее десятилетие неуклонно усиливает свои позиции на мировом валютно-кредитном рынке. Мощные финансово-промышленные группы во главе с японскими и китайскими банковскими структурами осуществляют крупномасштабные промышленные инвестиции в США, Западную Европу, Австралию, Африку.

Из таблицы 2.1 видно, что среди крупнейших банковских структур мира по суммарным активам практически половину составляют азиатские представители. Они стали одними из первых в привлечении денежных ресурсов в военно-техническую отрасль азиатского региона. Это достаточно серьезный задел для проведения экспансионистской валютно-финансовой политики во всем мире. Состояние американских и европейских БС в настоящее время оценивается ведущими экономическими аналитиками как нестабильное. Банки Соединенных Штатов и Западной Европы находятся в «зоне риска». В Западной Европе урезаны финансовые вливания в военно-техническую отрасль.

Деловое издание Global Finance в 2012 г. проанализировало примерно 500 представителей валютно-банковского сектора по всему миру, принимая во внимание рекомендации рейтинговых агентств Standard and Poor's, Moody's и Fitch по различным показателям, и выявило надежные банки в 2012 г. (табл. 2.4).

На протяжении практически трех лет японская банковская структура Shizuoka Bank является самой надежной в мире. А среди первой шестерки нет ни одного европейского и американского банка. Только одна банковская структура Соединенных Штатов (Bank of New York Mellon) смогла войти в первую двадцатку по показателю «Надежность».

В таблице 2.5 представлены крупнейшие банковские структуры Европы по суммарным активам за 2012 г. Ведущая экономика Европы – Германия представлена лидером европейской банковской системы – Deutsche Bank.

Таблица 2.4 – Ранжирование банковских структур по показателю «Надежность» за 2012 г.

Место	Банковская структура	Страна
1	Shizuoka Bank	Япония
2	Bank of Taiwan	Тайвань
3	BancoEstado	Чили
4	Samba Financial Group	Саудовская Аравия
5	Qatar National Bank	Катар
6	National Bank of Kuwait	Кувейт
7	Pohjola Bank	Финляндия
8	National Bank of Abu Dhabi	ОАЭ
9	BNYM	США
10	China Development Bank	Китай
11	Nordea Bank	Швеция
12	HSBC	Великобритания
13	Kiwibank	Новая Зеландия
14	National Australia Bank	Австралия
15	DBS Bank	Сингапур
16	Banque et Caisse d'Épargne de l'État	Люксембург
17	Zürcher Kantonalbank	Швейцария
18	Caisse des Dépôts et Consignations	Франция
19	KfW	Германия
20	MUFJFG	Япония

Источник: составлено и рассчитано автором по материалам [164]

Ключевые места занимают банковские структуры Франции и Великобритании. Несмотря на достаточно положительную динамику роста суммарных активов многих американских и европейских БС (табл. 2.1), международное агентство Moody's во второй половине 2012 г. понизило рейтинги 15 банкам, осуществляющим операции с высокорисковыми ценными бумагами, в том числе – Citigroup, HSBC, JPMorgan Chase, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Credit Suisse [110]. Если обратиться к таблице 2.1, то можно отметить, что банковские группы, которым Moody's понизил рейтинговую оценку, являются крупнейшими в мире по суммарным активам, а также занимают лидирующие позиции по некоторым другим показателям.

Таблица 2.5 – Крупнейшие европейские банковские структуры в 2012 г.

Рейтинг	Банковская структура	Страна	Активы млрд. дол.
1	Deutsche Bank	Германия	2,805.500
2	HSBC Holdings	Великобритания	2,637.220
3	BNP Paribas	Франция	2,545.340
4	Credit Agricole Group	Франция	2,514.810
5	Barclays PLC	Великобритания	2,430.740
6	Royal Bank of Scotland Group	Великобритания	2,246.520
7	Banco Santander	Испания	1,712.050
8	ING Group	Нидерланды	1,656.880
9	Societe Generale	Франция	1,592.720
10	Lloyds Banking Group	Великобритания	1,548.000

Источник: составлено и рассчитано автором по материалам [164]

Однако большинство из них не попали в список Топ-20 по критерию надежность (табл. 2.4). А рейтинг швейцарского банка Credit Suisse оказался сниженным сразу на 3 ступени. ЦБ Швейцарии официально заявил, что Credit Suisse обладает достаточно низким запасом собственного капитала. В третьем квартале 2012 г. Moody's дополнительно понизило прогнозный рейтинг банков многих европейских стран, в том числе, Дании, Германии, Финляндии и Швеции (табл. 2.6).

Кредитные оценки финансовых групп Испании, Греции и Италии не раз понижались большинством рейтинговых агентств. Ключевой причиной таких решений стало ухудшение состояния финансово-банковской системы еврозоны. Так из 14 крупнейших банков Испании, семь не прошли стресс-тесты, в частности, крупнейший из них – Bankia. Среди испанских ТНБ, успешно "сдавших экзамен" на стрессоустойчивость, оказались, Santander и BBVA [110]. Что касается современной МБС, то в нынешних условиях она претерпевает структурные изменения.

На лидирующие позиции стали выходить азиатские банки, вытеснив на второй план многих европейских и американских конкурентов [110].

Таблица 2.6 – Рейтинговая оценка и прогноз развития крупнейших банковских структур

Банковская группа	Рейтинг	Прогноз
Bank of America (США)	Вaa2	Негативный
Barclays (Великобритания)	A3	Негативный
BNP Paribas (Франция)	A2	Негативный
Citigroup (США)	Вaa2	Негативный
Credit Agricole S.A. (Франция)	A2	Негативный
Credit Suisse Group (Швейцария)	A2	Стабильный
Deutsche Bank (Германия)	A2	Стабильный
Goldman Sachs Group (США)	A3	Негативный
HSBC Holdings (Великобритания)	Aa3	Негативный
JPMorgan Chase (США)	A2	Негативный
Morgan Stanley (США)	Вaa1	Негативный
Royal Bank of Canada (Канада)	Aa3	Стабильный
Royal Bank of Scotland Group (Великобритания)	Вaa1	Негативный
Societe Generale (Франция)	A2	Стабильный
UBS (Швейцария)	A2	Стабильный

Источник: составлено и рассчитано автором по материалам [164]

Таким образом, во-первых, мировая банковская система (МБС) в нынешних условиях претерпевает структурные изменения. На лидирующие позиции стали выходить азиатские банки, вытеснив на второй план многих европейских и американских конкурентов.

Во-вторых, банковская система Китая и Японии в условиях финансовой неопределенности проявила экономическую стабильность. Как следствие, китайский юань включен в корзину резервных валют ЦБ Индии, ЕЦБ, а также ряда государств: Таиланда, Нигерии. Перспективы распространения международных функций китайской валюты во многом зависят от макроэкономического состояния КНР, возможностей сохранения ее позиций как одного из мировых центров экономической активности и крупнейшего держателя международных резервов.

2.2 Анализ мирового опыта функционирования военно-технической отрасли: эволюционный подход

К середине XX века к производству вооружений в крупных масштабах государством привлекались тысячи предприятий, с которыми впоследствии устанавливались тесные взаимоотношения [28]. Выполняя военно-технические заказы, многие относительно мелкие частные предприятия, изготавливавшие артиллерийское и стрелковое вооружение, самолеты, танки и другую технику, превращались в крупные военно-промышленные монополии, которые стали оказывать заметное влияние на экономику стран и отдельных регионов. Именно значительными военными затратами США объясняется тот факт, что наибольшего успеха в послевоенные годы добились именно они [74]. Интенсивная гонка вооружений, экспансионистская политика в сочетании с НИОКР привели к образованию крупного, постоянно функционирующего военного сектора экономики.

Впоследствии в развитых странах ВПК стал одним из важнейших элементов тяжелой промышленности. НТП, который вел к регулярному удорожанию и усложнению различных видов вооружений, оказал серьезное влияние на становление и функционирование ВПК.

В целом ВПК соединяет следующие звенья государственной и монополистической системы, представленные на рисунке 2.4. При этом границы ВПК практически никогда не бывают обозначены. Некоторые элементы комплекса непрерывно видоизменяются, однако его основа остается достаточно стабильной [76].

Выявить рубежи ВПК возможно, определив заказчиков и подрядчиков военно-технических предприятий, а также установив финансовые связи вооруженных сил. Со временем создание высокоточных систем военной техники и оружия стало не под силу отдельным военным олигополиям, поэтому в дальнейшем понадобилось достаточно активное вмешательство госу-

дарства. Государство достаточно инициативно участвовало в формировании оборотного и основного капитала ВПК, оказывало финансовую и другую поддержку.

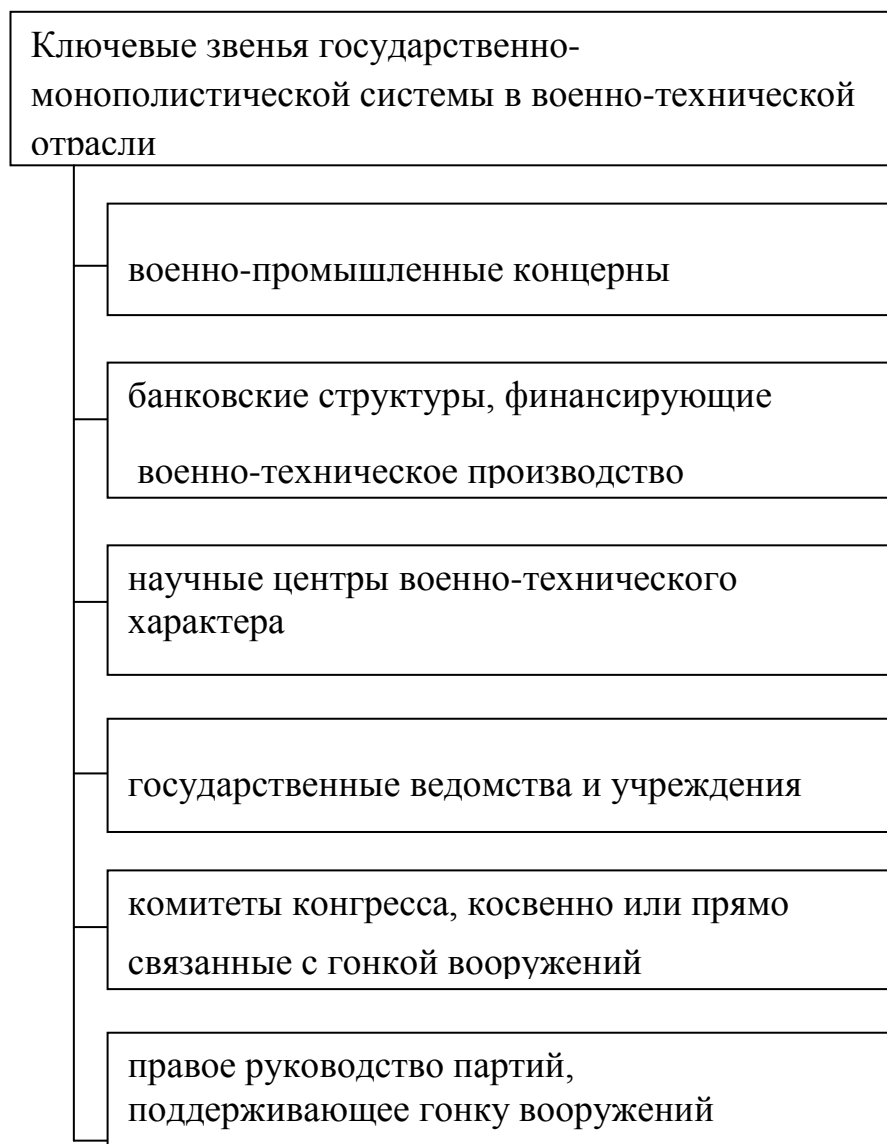


Рисунок 2.4 – Ключевые звенья государственно-монополистической системы в военно-технической отрасли

Источник: разработано и визуализировано автором по материалам [155]

В целом это сопровождалось достаточно стремительным развитием государственно-олигополистических тенденций, взаимодействием государственного и частного капитала в структуре экономики отдельных стран и

регионов. Росту влияния крупнейших ВПК также способствовало углубление процесса концентрации капитала и производства, что впоследствии сопровождалось поглощением мелких и средних фирм [34].

По данным Минобороны США в 1975 г. на долю четырех крупнейших корпораций авиакосмической промышленности приходилось примерно 73,5% объема выпускаемой техники, а также около 50,3% капиталовложений в оборудование и здания, примерно 70,5% стоимости применяемых материалов и свыше 61% общего числа занятых. Также, о крупнейших масштабах деятельности американских поставщиков вооружений говорит следующий факт, что в 1970 г. каждая из пяти ведущих корпораций исследуемой ВТС США, по общим объемам выпускаемой продукции существенно превышала оборот военной отрасли западноевропейских стран [64].

Почти во всех странах в производстве военной продукции участвовали как частные, так и государственные предприятия. Выявилось, что государственные предприятия не в состоянии удовлетворить возросшие потребности в оружии и военной техники. Произошло широкое привлечение частного капитала в военную отрасль. В 1980 году наблюдалось разное долевое участие государств и частных фирм в производстве вооружений. В США центральное положение в военном производстве занимали частные корпорации: на их долю приходилось свыше 4/5 общей стоимости выпускаемой в этой стране военной техники. В отдельных странах Западной Европы государственные предприятия играли существенную роль в выпуске вооружений. Так, например, в Италии, Франции и Великобритании на долю государственных и смешанных ОПК приходилась основная доля выпуска вооружений [59]. В целом в странах Западной Европы частный капитал занимал ключевое место в военном производстве. Это, прежде всего, относится к ФРГ, где практически вся военная отрасль была сосредоточена в частном секторе.

В целом структура экономических взаимоотношений между частными поставщиками ВТП государством, в частности, форма оплаты международных контрактов, привела к тому, что в Соединенных Штатах около половины основного капитала и примерно 90% оборотного капитала военно-технических подрядчиков организовывалось за счёт федерального бюджета.

После войны ключевая часть совершенствования вооружений формировалась на основе научно-производственных потенциалов (НТП) и стратегий отдельных национальных ВПК. Значительная доля государственных бюджетных ресурсов, выделяемых для организации НИОКР, осваивалась в ключевых центрах военно-технических компаний США, Франции, Великобритании и других стран.

Острые межмонополистические противоречия, возникшие в условиях борьбы за рынки сбыта современных видов вооружений сдерживали тенденции углубления и расширения военного научно-технического взаимодействия.

В течении многих лет монополистом и практически единственным поставщиком модернизированной и наукоёмкой техники были американские военно-технические компании радиоэлектронной, авиаракетной и других военных отраслей промышленности. Примерно к середине 1985 г. США продолжали сохранять положительное сальдо в торговле вооружениями не только с новыми индустриальными странами, но и с наиболее развитыми в НИР западноевропейскими государствами НАТО и Японией.

Вместе с тем, формировались новые тенденции развития военно-ориентированных научных связей между ВПК империалистических стран. Это в особой мере характерно для расширения объёмов современного научно-технического сотрудничества между ВПК западноевропейских стран, которое включает в себя не только взаимные поставки комплектующих узлов и деталей разнообразной военной техники, но и лицензионный обмен, проведение совместных НИОКР. В рамках процессов, развивающихся в

сфере военного научно-технического сотрудничества западноевропейских стран-членов НАТО следует, прежде всего, отметить усиливающуюся кооперацию в области авиакосмической техники. Также, в июле 1984 г. министры обороны пяти европейских стран НАТО подписали соглашение о совместной НИР и продаже «европейского истребителя». В разработке двигателя участвовали «Роллс-Ройс» (Великобритания), МТУ (ФРГ), СНЕКМА (Франция). В 1985 г. к проекту присоединились Нидерланды. В целом общая стоимость программы разработки и выпуска новых истребителей оценивалась в 20 млрд. дол. (цены 1983 г.). В 1984 г. восемь стран НАТО, а именно: США, Канада, Великобритания, Франция, ФРГ, Италия, Нидерланды, Испания приступили к изучению вопроса о совместной НИР и производстве нового фрегата многоцелевого назначения [42]. По зарубежным оценкам этот проект являлся крупнейшим среди совместных разработок систем оружия странами НАТО [64].

В западноевропейских странах НАТО по мере повышения сложности и качества новой техники всё чаще подчёркивалась «объективная необходимость» консолидации сил отдельных государств, отраслей и компаний в проведении НИОКР [44]. Немаловажные усилия в этом направлении предпринимались Независимой европейской группой программирования – неформальной группой, объединяющей почти все западноевропейские страны НАТО. В одном из меморандумов этой группы отмечается: «В обозримом будущем по крайней мере часть военного производства будет базироваться на использовании передового американского опыта в НИР, потому что ресурсы, выделяемые в этой стране промышленностью и федеральным правительством, намного превосходят ресурсы, выделяемые всеми западноевропейскими членами НАТО». На первом заседании этой группы с участием министров обороны западноевропейских стран в 1984 г. выразилось одобрение по определенному ряду мероприятий. Они были направлены на усиление координации в вопросах проведения военных исследований и закупок

военной техники. В качестве сфер долгосрочного научно-технического сотрудничества на том же заседании были предложены три крупномасштабные программы: военно-транспортные самолеты, зенитные ракеты среднего радиуса действия, основной боевой танк новейшего поколения.

В послевоенный период достаточно интенсивно распространялась форма коммерческой передачи технического опыта как лицензионные соглашения. Высокими темпами развивалась торговля лицензиями на производство отдельных компонентов, а также комплектующих агрегатов новой военной техники. Сочетание собственных технических достижений с изобретениями других компаний позволяло производителям осваивать производство инновационной военной техники, а также экономить время и средства, необходимые для проведения НИОКР собственными силами. Продавцы лицензий – лицензиары расширяют за счёт поступления лицензионных платежей размеры своего торгового оборота, повышают «отдачу» средств, вложенных ими ранее в проведение НИОКР, а также создают основу для последующего экспорта комплектующих изделий, заключения новых лицензионных соглашений.

По данным Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) в 1983 и 1984 гг. было зафиксировано 118 и 117 лицензионных соглашений на производство разнообразных компонентов современной военной техники. В качестве основных экспортеров инновационного технического опыта в производстве военной техники выступали компании-лицензиары из Соединенных Штатов, Германии и Великобритании [75].

К тому же, около 60 % функционирующих лицензионных соглашений было заключено между компаниями развитых стран. Остальная же часть соглашений связана с передачей опыта индустриальных стран развивающимся. Ведущими импортерами лицензий выступали Япония (15 лицензионных соглашений), Италия (12 лицензионных соглашений), Нидерланды (7 лицензионных соглашений). Среди развивающихся стран и территорий

по числу действующих лицензионных соглашений лидировали Египет (13 лицензионных соглашений), Чили (5 лицензионных соглашений), Индонезия (5 лицензионных соглашений), Южная Корея (5 лицензионных соглашений), Тайвань (5 лицензионных соглашений). Следует отметить существенные отличия между Соединенными Штатами и Западноевропейскими странами с точки зрения географической структуры экспорта лицензий на инновационную военную технику. Так, например, на долю компаний Соединенных Штатов приходилось около 72 % от общего числа лицензионных соглашений в сторону развитых индустриальных стран и примерно 20 % от числа соглашений между развитыми и странами третьего мира. На долю ФРГ, Великобритании и Франции в 1984 г. приходилось 29 лицензионных соглашений, заключаемых с партнерами из развивающихся стран, или 58 % от общего их числа.

В 1982 г. страны-члены НАТО активно способствовали распространению технического опыта в производстве разнообразной военной техники [67]. Ряд постиндустриальных стран к середине 1985 г. в значительных объемах выпускали простейшие разновидности военной техники и сложную инновационную технику, монополями производителями которой на мировом рынке выступали только США и союзники по НАТО. Особенно интенсивно процесс расширения и обновления номенклатуры производства вооружений развивающимися странами протекал к концу 1980 г.

Стимулирование США и другими империалистическими странами создания периферийных центров производства оружия осуществлялось различными путями с учётом уровня развития экономики и промышленности стран, использующих передовой военный научно-технический опыт. Государственные и в особенности частные предприятия стран третьего мира примерно к середине 1980-х гг. не только принимали участие в сборке и комплектации поставляемой военной техники, производстве на основе лицензионных соглашений отдельных компонентов, но и активно приступали

к производству новых видов вооружений на исключительно собственных исследовательских проектах. Тем не менее, при разработках собственных моделей отдельных видов вооружений значительную роль продолжали занимать закупки отдельных, однако наиболее важных агрегатов, применение зарубежных специалистов, а также использование зарубежного научно-технического опыта.

Так, например, боевой танк аргентинского производства, выпуск которого был осуществлён в 1981 г., имел в своей основе западногерманский проект, импортный двигатель компании МТУ (ФРГ), импортную трансмиссию компании «Ренк» (ФРГ), пушку, выпускаемую на месте по лицензии компании «Рейнметалл» (ФРГ), пулемет, выпускаемый на месте по лицензии компании ФН (Бельгия), импортный прицел для командира танка компании «Штейнхейль» (ФРГ), импортную систему наблюдения для второго члена экипажа компании «Цейс» (ФРГ), импортные траки компании «Диль» (ФРГ) [77]. Кроме того, аргентинским продуцентам нового танка большая помощь в проведении исследовательских работ была оказана западногерманской фирмой «Тиссен-Хеншель».

Идентичная ситуация имеет место и в «самостоятельном» выпуске сложнейшей военной техники другими странами. Чаще всего, при «самостоятельном» выпуске принимали участие большое число компаний разных стран, включая наиболее развитые в индустриальном отношении. Примером может быть организация производства военного самолета «Авиокар» испанской компанией КАСА. Самолет экспортировался в 18 стран мира, в том числе США и Францию. Испанская КАСА продавала лицензию на производство машины индонезийской «Нуритано». Впоследствии, в 1980 г. последняя приступила к экспорту самолетов в Таиланд и Саудовскую Аравию. Под значительным воздействием военно-политического руководства империалистических стран и военно-технических корпораций научные разработки и исследования превратились в наиболее милитаризованную сферу хо-

зяйства. Особо благоприятные условия, создаваемые с помощью государственно-монополистического механизма финансирования военных разработок и исследований, вели к усилению тенденций «самодвижения» военной отрасли. Перелив огромных бюджетных средств преимущественно в сферу военных исследований протекало на фоне острого дефицита финансовых ресурсов, необходимых для поддержания высокого уровня и темпов научно-технических разработок отраслей хозяйства и промышленности, непосредственно не связанных с военными приготовлениями. В таблице 2.7 представлены прямые текущие бюджетные расходы некоторых стран на военные разработки и исследования.

Из данных таблицы видно, что основной объём расходов на военные разработки и исследования сконцентрирован в странах НАТО. На долю таких стран из общего объёма соответствующих расходов приходилось в 1975 г. 97,4 %, в 1984 г. – около 98 %. Доля Германии, Соединенных Штатов, Франции и Великобритании в суммарных расходах на военные разработки и исследования всех стран НАТО составила в 1975 г. 96,6 %, а в 1984 г. – 98,6 %. Военно-промышленные корпорации всегда были важнейшими подрядчиками военных министерств и ведомств в проведении НИР.

Их позиции с каждым десятилетием только усиливались (табл. 2.8). Из таблицы 2.8 видно, что федеральные расходы на военно-технические разработки и исследования, которые проводились промышленными компаниями, достаточно быстро росли. В итоге произошло сильное увеличение доли военно-технических компаний среди исполнителей заказов Минобороны соответственно с 65,9 % в 1978 г. до 72,9 % в 1983 г.

Таблица 2.7 – Прямые текущие бюджетные расходы некоторых империалистических стран на военные исследования и разработки (млн. дол США, в ценах 1980 г.)

Страна	1975 г.	1979 г.	1984 г.
Страны НАТО	21420	23154	32829
США	15397	15850	24668 ¹
Великобритания	2944	3504	3701
Франция	1962	2517	3190
ФРГ	943	1071	895
Канада	82	80	100
Италия	38	46	160 ²
Нидерланды	46	49	49
Бельгия	5	3	2 ³
Дания	2,71	1,12	1 ³
Греция	–	3	4
Испания	–	7	14
Норвегия	–	22	43
Турция	1	1	2 ³
Япония	104	142	165 ³
Швеция	289	281	312
Австралия	126	115	123 ³
Швейцария	44	78	74
Новая Зеландия	2,01	4,01	3,40
Итого	21985	23774	33506

¹ По данным Минобороны США

² Оценка SIPRI

³ Составлено и подсчитано по материалам SIPRI Yearbook 1985. Stockholm, 1985. P.291.

Оценивая последствия деятельности ВПК США и других стран в 1980 г., необходимо принимать во внимание значительное укрепление позиций ведущих военных держав [29], а также усиление их взаимодействия в данной сфере. В США большинство отраслей и компаний практически не получали поддержку, необходимую для проведения научно-исследовательских разработок (НИР).

Таблица 2.8 – Ассигнования Минобороны США на исследовательские работы и распределение по исполнителям

Исполнители	1979 г.		1980 г.		1982 г.		1984 г.		Рост за 1979-1984 гг.
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	
Лаборатории и центры промышленных компаний	8,3	66,9	9,1	67,4	13,7	68,0	21,9	73,9	264
Штатные лаборатории, центры и испытательные полигоны военных министерств	3,41	27,53	3,62	26,78	5,25	26,12	6,35	21,21	185
Федеральные контрактные исследовательские центры	0,28	2,41	0,21	2,26	0,41	2,22	0,51	1,61	167
Лаборатории и центры системы высшего образования	0,41	3,1	0,49	3,6	0,81	3,8	0,89	3,10	225

Источник: [64]

Интенсифицируется внешняя торговля новой военной техникой и лицензиями на её производство, расширяются научно-технические разработки в ВПК ведущих стран на некоторые развивающиеся государства, распространяя новейшую военную технику по континентам.

Американские ВПК адаптировались к совершенно новому уровню военно-технических заказов, а также придерживались следующих основных стратегий: сосредоточение на оборонно-промышленном бизнесе или полный отказ от него.

Первая стратегия соответствовала вертикальной и горизонтальной консолидации военно-технического производства. Это означало слияние или поглощение компаний, производящих отдельные комплектующие и материалы.

Вторая стратегия – диверсификация. Это происходило либо путем конверсии военно-технического производства на гражданскую продукцию или путем его увеличения в результате приобретения гражданских предприятий [64]. Наиболее активно США стимулировало слияние или поглощение оборонных подрядчиков [57]. Слияние или поглощение ориентировалось на увеличение доходов оборонного бизнеса США («Рейтеон» и «Нортроп-Грумман»), а также за счет расширения их участия в различных программах выпуска инновационной военной техники, а также её экспорта. Ожидалось, что значительное сокращение крупнейших подрядчиков будет содействовать увеличению эффективности расходов на НИОКР, а также затрат, связанными с ними [64].

В результате, в 1980 г. уровень концентрации ОПК превосходил другие отрасли экономики США (на 100 крупнейших компаний приходилось 75 % оборота данной отрасли) (табл. 2.9).

Таблица 2.9 – Снижение количества подрядчиков по видам вооружений Соединенных Штатов

Вид вооружений	Сокращение подрядчиков	Генеральные подрядчики
Тактические ракеты	с 13 до 4	Боинг, Локхид-Мартин
Стратегические ракеты	с 3 до 2	Боинг, Локхид-Мартин
Пусковые комплексы	с 6 до 2	Боинг, Локхид-Мартин
Самолеты	с 8 до 3	Боинг, Локхид-Мартин, Нортроп-Грумман
Вертолеты	с 4 до 3	Белл Хеликоптерз, Боинг, Сикорский
Надводные корабли	с 8 до 3	Дженерал Дайнэмикс, Авондейл Индастриз, Ингаллз Шипбилдинг
Колесная бронетехника	с 6 до 4	АМ Дженерал, Дженерал Моторс, Ошкош, Стюарт и Стевенсон
Гусеничные боевые машины	с 3 до 2	Дженерал Дайнэмикс, Юнайтед Дефенз
Аэрокосмическое электронное оборудование (военные спутники)	с 8 до 3	Боинг, Нортроп-Группан, Локхид-Мартин

Источник: [64]

Необходимость слияний и поглощений ВПК обосновывалась ужесточением бюджетных ограничений. Так, решением Минобороны США значительно снизились расходы на покупку вооружений, использование в инновационных системах вооружения качественных и более дешевых компонентов, наибольшим совмещением коммерческого и военного производства.

Руководство Пентагона утверждало, что в области военно-технической продукции существенную экономию возможно получить, сократив количество ОПК и увеличив их производительность. При этом существенное снижение бюджетных ассигнований должно было обеспечиваться за счёт снижения накладных расходов, которые связаны с содержанием излишних производственных мощностей, а также за счёт централизации и концентрации внутренних заказов и обеспечению наиболее эффективной загрузки военно-технических мощностей.

В таблице 2.9 представлена консолидация предприятий аэрокосмической промышленности Соединенных Штатов. Реорганизации подвергались практически все военно-технические компании, у которых значительно понизились объёмы продаж вооружений. Так, слияния и поглощения в военно-технической сфере стали результатом резкого снижения расходов Минобороны США (более 50 %). Значительные изменения в организационной структуре ВТП Соединенных Штатов привели в итоге к резкому снижению количества головных подрядчиков, а также отразились на структуре поставок (табл. 2.10).

Урезание количества военно-технических подрядчиков затронуло практически все оружейные рынки, которые Минобороны США идентифицировало в качестве ключевых и важных в отрасли. Наиболее значительная консолидация произошла на рынках ракет-носителей и тактических ракет. В целом количество головных подрядчиков, изготавливавших тактические ракеты, сократилось с тринадцати до четырех.

Таблица 2.10 – Основные рынки диверсификации ОПК Соединенных Штатов

Отрасль промышленности	Тип и емкость рынка	Головные оборонные подрядчики
Коммерческие космические запуски/спутники	Коммерческий, (<10 млрд. дол)	Хьюз, Локхид-Мартин, Лорел, TRW, Рокуэлл
Государственные информационные системы	Государственный, (< 5 млрд. дол)	Лорал, Нортроп-Грумман
Датчики мониторинга окружающей среды	Смешанный, (<5 млрд. дол)	Райтеон, Хьюз
Коммерческий аэрокосмос	Коммерческий, (<10 млрд. дол)	Практически все основные фирмы
Оптоволоконные телекоммуникационные системы	Коммерческий, (<5 млрд. дол)	Райтеон, Литтон
Электронные автомобильные системы IV поколения	Коммерческий, (<10 млрд. дол)	Хьюз, TRW, Рокуэлл
Альтернативные транспортные средства	Смешанный, (<1 млрд. дол)	Хьюз, Нортроп-Грумман, Локхид-Мартин
Коммерческое судостроение	Коммерческий, (<5 млрд. дол)	–
Медицинское диагностическое оборудование/электронное отображение	Смешанный, (<10 млрд. дол)	Лорал, Е-системс
Системы контроля за воздушным движением	Государственный, (<5 млрд. дол)	Мартин-Мариетта, Лорал
Массовые перевозки/командное и контрольное оборудование	Государственный, (<1 млрд. дол)	Рокуэлл, Райтеон

Источник: [64]

Консолидация в оборонной промышленности Соединенных Штатов сократила количество военно-технических подрядчиков примерно на 50 % [16]. Так, по мнению руководства Минобороны США, слияния и поглоще-

ния оборонных компаний в итоге привели к значительной экономии в стоимости вооружений. Этот итог подвело и Главное контрольное управление США. По его оценкам, в результате слияний и поглощений государство ежегодно экономило на приобретении оружия 2 млрд. дол.

Слияния и поглощения ведущих военно-технических корпораций способствовали сохранению в Соединенных Штатах научно-производственной платформы военной промышленности после «Холодной войны» и способствовали в дальнейшем укреплению лидирующих позиций в международном экспорте вооружений [133].

Что же касается западноевропейского военного производства, то оно, в большей степени, сформировалось в 50-х годах. Концентрируя под своим контролем значительную часть производственного аппарата, трудовых, сырьевых и энергетических ресурсов, западноевропейские ВПК занимают важную роль в продолжении гонки вооружений. При анализе особенностей военного производства отдельных государств Западной Европы нельзя не учитывать специфические условия этого региона.

Во-первых, существенное разнообразие государств по уровню политического, социально-экономического развития, так и по степени их интеграции в различного рода глобальные организации и военно-политические группировки.

Во-вторых, значительная, по сравнению с Соединенными Штатами, степень вмешательства государства в социально-экономические отношения.

Безусловно, рассмотренные выше особенности существенным образом повлияли на развитие военного производства в целом и на ключевые компоненты ВПК в различных странах. Значительное влияние на основание, историческую эволюцию, структуру ВПК и в особенности его материально-технической основы в государствах западноевропейского «центра силы» оказала научно-техническая революция.

Военно-промышленные концерны, которые почти полностью специализировались на выпуске вооружения для определенных родов войск, стали создавать новые или скупать уже существующие предприятия не только смежных военных отраслей, но и в сфере гражданского производства [73]. Чтобы застраховать себя от потери прибылей при колебаниях военных заказов в условиях быстрого морального износа и довольно частой смены систем оружия, они стали диверсифицировать свою деятельность. В 1980 г. усилилась экспансия военно-промышленных монополий в новые для них отрасли в целях экспансии выгодных военных контрактов на основе широких военных программ НАТО [69]. В результате, основным структурообразующим компонентом ВПК западноевропейских стран стали крупные диверсифицированные военно-промышленные концерны.

В отличие от военного производства Соединенных Штатов, где в НИОКР и производстве вооружений преобладает частномонополистический капитал, в Западной Европе, за исключением ФРГ, основную долю оружия и боевой техники поставляют смешанные компании и государственные предприятия. Такое положение в существенной мере стало результатом национализации ряда военно-ориентированных отраслей в 70-х годах в Великобритании и в начале 1980 г. во Франции. В странах Западной Европы государство гораздо активнее, чем в США, непосредственно участвовало в научных исследованиях и разработках, выпуске инновационной продукции и торговле оружием [14]. Этот фактор способствовал программированию национального военного производства, развитию военно-промышленной сферы на региональном западноевропейском уровне [76].

По сравнению с другими странами, процесс формирования и финансирования военной промышленности в Японии носит более сложный и противоречивый характер. Военное производство Японии подразделялось на две составные части. Первая из них – производство японскими фирмами вооружений и военного снаряжения по заказам УНО, вторая – изготовление

материалов и компонентов, а также разработка технологий, используемых зарубежными производителями вооружений.

Организация производства вооружений, формы взаимодействия в этой области государства и частного капитала во многом отражали структуру японского производства. Это относится, прежде всего, к таким её чертам, как фактически полное отсутствие государственных предприятий в сфере промышленного производства, снижение доли государства в финансировании НИОКР. В отличие от США, в Японии уровень прибыли в военном производстве в среднем ниже, чем в гражданских секторах экономики. Ценовая категория на военно-техническую продукцию устанавливалась согласно условиям контрактов департамента снабжения УНО и фирм. Вместе с ростом национального военного производства и увеличением числа вовлекаемых в него компаний развивались формы организации военного бизнеса, позволяющие корпорациям – производителям вооружений поддерживать постоянные связи друг с другом, координировать позиции по важным военно-экономическим вопросам.

В японской экономике в военном секторе получили наибольшее распространение различные отраслевые ассоциации (рис. 2.5).

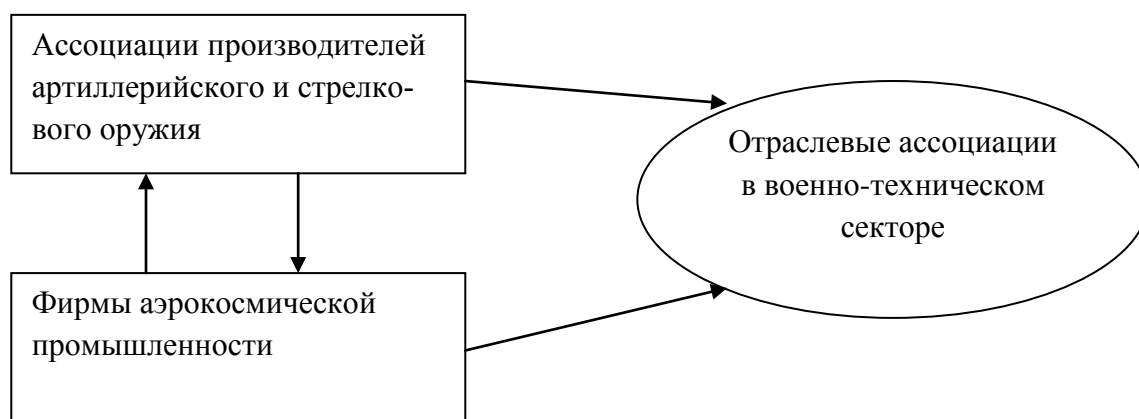


Рисунок 2.5 - Отраслевые ассоциации в военно-техническом секторе Японии

Источник: составлено автором по материалам [155]

Одной из важнейших особенностей процесса формирования военного производства в Японии является система финансирования НИР военного профиля. Общий порог госрасходов на исследования и разработки в Японии невелик. Частично расходы на исследования военного характера были скрыты в некоторых других статьях бюджета, таких как стимулирование НТР, субсидии вузам и НИИ и т.д. Это, однако, не меняет общей ситуации. В целом, в Японии не просматривался такой отдельный компонент как ВПК. Учреждения, осуществляющие НИР, в большей степени объединены в организационные структуры частных корпораций многоотраслевого профиля. При этом, военные НИР, как правило, не велись отдельно от гражданских.

Таким образом, во-первых, в характере деятельности, механизме функционирования и влияния военной промышленности в различных странах имеются как общие, так и специфические черты, обусловленные масштабами, различиями в степени участия частного и государственного капитала в военном бизнесе, национальными традициями и т.д. Между ВПК различных стран существуют тесные связи, причем они имеют тенденцию к расширению и углублению. В послевоенные годы деятельность американского ВПК во многом способствовала развитию военной промышленности в ряде других стран. Однако, параллельно происходит обострение противоречий в военно-экономической сфере.

Во-вторых, в условиях НТР возникли принципиально новые производства и целые отрасли военной промышленности. Несмотря на большое разнообразие таких структурных изменений, их общим знаменателем является резкое расширение сферы научно-исследовательской деятельности, увеличение объема производства. НИР стали для промышленных компаний неотъемлемым компонентом их конкурентной борьбы на внутреннем и глобальном рынках сбыта. Не испытывая достаточно серьезных ограничений со стороны ресурсного обеспечения, ВПК увеличивают масштабы высоко-

прибыльных операций в бизнесе, связанном с разработкой более инновационных и передовых военных технологий. Основным и наиболее серьезным международным последствием деятельности ВПК Соединенных Штатов и других стран являлся прокладываемый и реализуемый ими курс на военное научно-техническое превосходство, прямым результатом которого стало перманентное инициирование новых витков качественной гонки вооружений.

В-третьих, оценивая последствия деятельности ВПК США и других стран в 1980 г., необходимо учитывать несомненное укрепление позиций каждого из «центров силы» и различия в финансировании данной отрасли. В отличие от военного производства Соединенных Штатов, где в НИОКР вооружений преобладает частномонополистический капитал, в Западной Европе, за исключением ФРГ, основную долю оружия и боевой техники составляют смешанные компании и государственные предприятия. Что касается Японии, то, по сравнению с другими странами, процесс формирования и финансирования военной промышленности носит более сложный и противоречивый характер. Организация производства вооружений, формы взаимодействия в этой области государства и частного капитала во многом отражали структуру японского производства. Это относится, прежде всего, к таким ее чертам, как фактически полное отсутствие государственных предприятий в сфере промышленного производства, снижение доли государства в финансировании НИОКР.

2.3 Военные расходы отдельных стран и регионов на развитие национальных военно-технических отраслей

В современных условиях военный бюджет (ВБ) отражает особую область финансовых отношений в виде военно-бюджетных отношений. По

своему составу он представляет собой долю федерального бюджета, выделенную в законодательном порядке на военно-технические расходы в конкретном финансовом году [93]. Военные расходы (ВР) государства в целом складываются из косвенных и прямых ВР. При анализе количественного соотношения военного бюджета государства и ВР страны правомерно исходить из того, что ВБ отражает лишь величину официально признанных прямых ВР государства и не показывает другие затраты военного характера, остающиеся за рамками ВБ.

На рисунке 2.6 представлен анализ ВР Северной Америки и Южной Америки с 1998 г. по 2011 г. Увеличение военных трат, как Северной Америки, так и Южной, с каждым годом увеличивается. Военные расходы Южной Америки увеличились с 1998 г. по 2011 г. на 45 %, а в Северной Америке на 55,7 %.

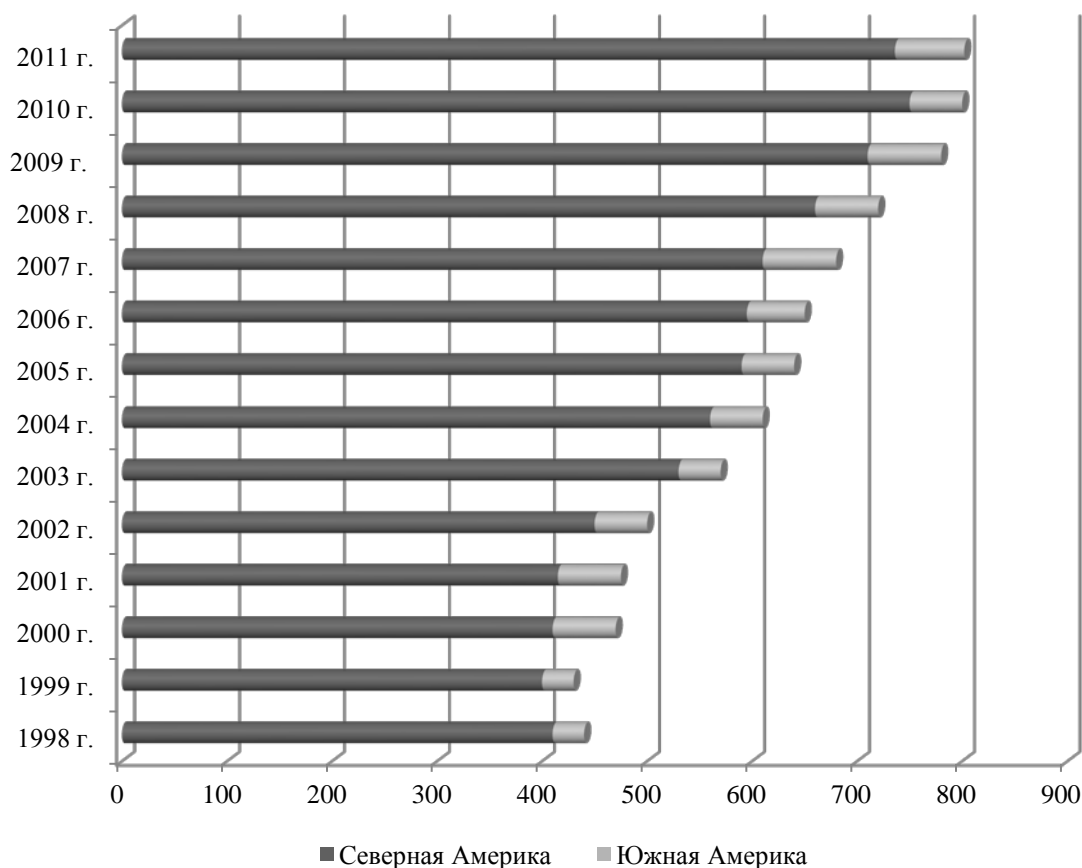


Рисунок 2.6 – Военные расходы в Америке, 1998-2011 г., млрд. дол.

Источник: визуализировано автором по материалам [155]

Военным бюджетом в Соединенных Штатах считается стратегическая программа «Национальная оборона». С целью её реализации в 2013 г. запрошено 647,3 млрд. дол., что на 29,2 млрд. дол. или на 4,2 % меньше показателей предыдущего года. Тем не менее, при анализе запланированных расходов на данную программу следует придать значение, что в последнее десятилетие исполненный военный бюджет каждый год превышает его первоначальные оценки. Ключевой причиной этого является значительная необходимость финансирования определенных мероприятий, и в первую очередь, военной операции в Афганистане, которая носит антитеррористический характер.

В проекте бюджета на данные операции уже были заложены примерно 88,4 млрд. дол. Однако, с учётом сложнейшей ситуации в Афганистане дополнительное выделение в 2013 г. денежных средств, в конечном итоге, привело к росту суммы военного бюджета Соединенных Штатов. В целом структура ВБ США представлена на рисунке 2.7. Ключевым элементом военного бюджета Соединенных Штатов (примерно 95,55 %) является бюджет министерства обороны (ядерные программы (ЯП) - 3 %; остальные военные программы – менее 1 %).

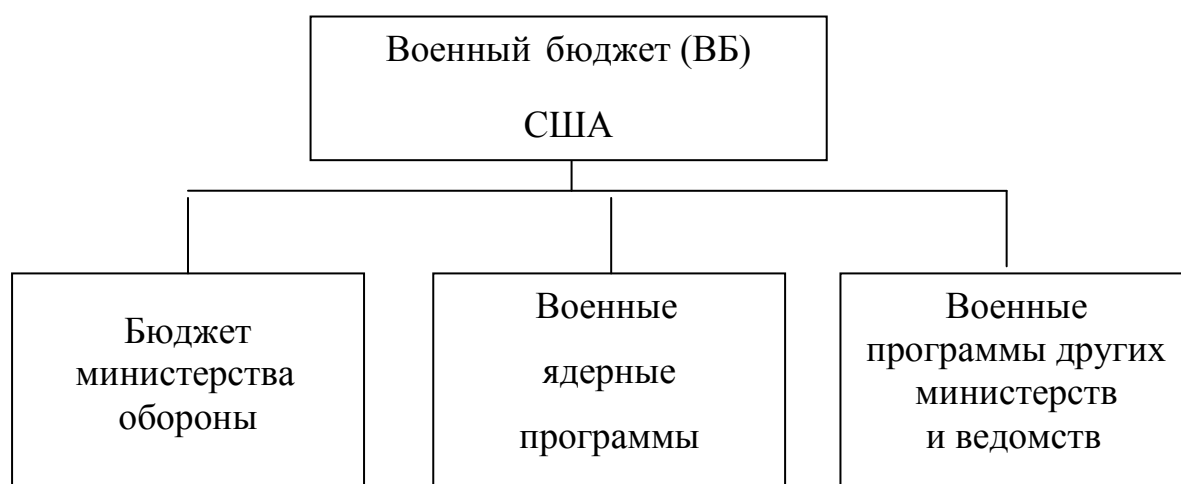


Рисунок 2.7 - Структура ВБ США

Источник: составлено автором по материалам [132]

Согласно бюджетной заявке Пентагон в 2013 г. получил на реализацию военных ЯП примерно 19,3 млрд. дол., а других военных программ – 7,6 млрд. дол. (табл. 2.11).

Таблица 2.11 – Расходы по ВБ Соединенных Штатов в 2008-2013 гг., млрд. дол.

ВБ США	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Министерство Обороны (МО)	674,6	667,4	695,5	691,4	650,4	620,2
Ядерные программы (ЯП)	16,5	23,1	18,1	18,6	18,3	19,3
Прочие программы	4,80	7,21	7,40	7,31	7,92	7,61
Всего	695,9	697,7	721	717,3	676,6	647,4

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Предусмотренные расходы министерству труда на военные ЯП составляют 1,42 млрд. дол, а инженерным войскам Соединенных Штатов – 104,2 млн. К военным ЯП относятся следующие программы, представленные на рисунке 2.8.

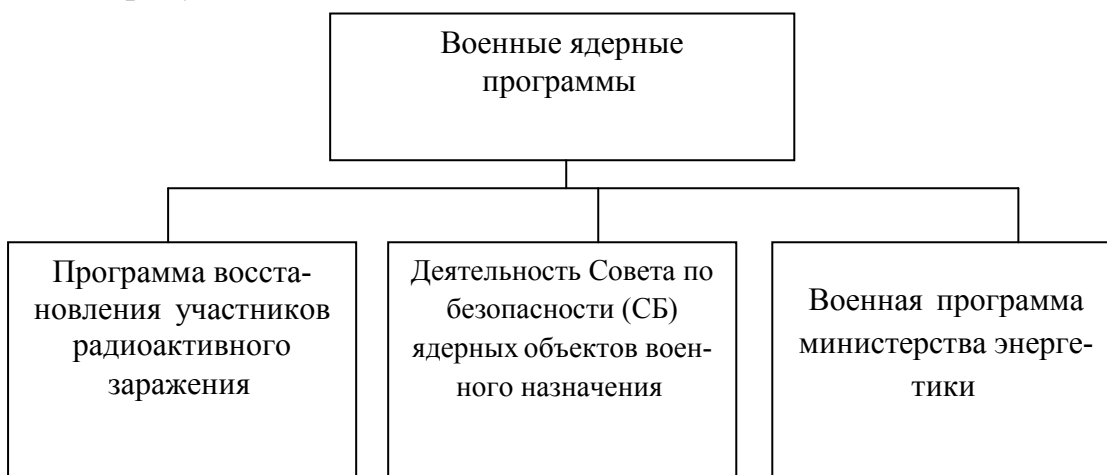


Рисунок 2.8 - Основные военные ЯП США

Источник: составлено автором по материалам [132]

В выполнении военных ЯП ключевое значение принадлежит министерству энергетики. Планируется выделить в 2013 г. 17,8 млрд. дол.. Основновополагающими направлениями финансирования являются: совершенствование ядерных боеприпасов и компьютерное моделирование испытаний – 7,64 млрд. дол..

Структура бюджета Минобороны Соединенных Штатов отображает существующие пропорции финансирования в соответствии с принятой программой борьбы с международным терроризмом и военной стратегией в целом (табл. 2.12, 2.13).

Таблица 2.12 – Объем расходов Минобороны Соединенных Штатов по БС в 2008-2013 гг., млрд. дол.

Бюджетные статьи	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Закупки военной техники и вооружения	165,1	134,4	135,7	132,1	120,6	108,6
Военные объекты (их строительство)	22,0	26,9	22,6	16,1	11,3	9,5
Содержание военнослужащих	139,1	149,2	157,2	158,3	158,4	156,2
МТО войск И боевая подготовка	256,1	271,5	293,5	305,3	284,8	273,5
НИОКР	79,5	80,1	80,3	76,6	71,8	69,5
Жилищное обеспечение	2,71	3,82	2,41	1,62	1,61	1,51
Прочие (ПВП)	9,70	0,71	4,20	1,40	1,60	1,40
Всего	674,2	666,6	695,9	691,4	650,1	620,2

Источник: составлено автором по материалам [132]

Значительные расходы направлены на закупки вооружений и НИОКР. Часть бюджетных статей в «Строительство военных объектов» 2013 г. оценивается в 1,61 %, а «Жилищное обеспечение» – в 0,42 %.

Таблица 2.13 – Распределение расходов Минобороны Соединенных Штатов по бюджетным статьям в 2008-2013 гг., %

Бюджетные статьи	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Содержание военнослужащих	20,5	22,3	22,5	22,8	24,3	25,1
МТО войск и боевая подготовка	38,1	40,8	42,3	44,2	44,0	44,2
Закупки военной техники и вооружения	24,5	20,2	19,4	19,0	18,4	17,4
НИОКР	11,90	12,16	11,68	11,29	11,08	11,33
Военные объекты (их строительство)	3,20	3,91	3,10	2,20	1,91	1,40
Жилищное обеспечение	0,31	0,68	0,46	0,39	0,11	0,39
Прочие	1,51	0,11	0,71	0,30	0,30	0,10
Итого по каждому году	100,0					

Источник: составлено автором по материалам [132]

Так, согласно бюджетной заявке снижаются планируемые расходы практически по всем бюджетным статьям (кроме "Жилищное обеспечение") (рис. 2.9).

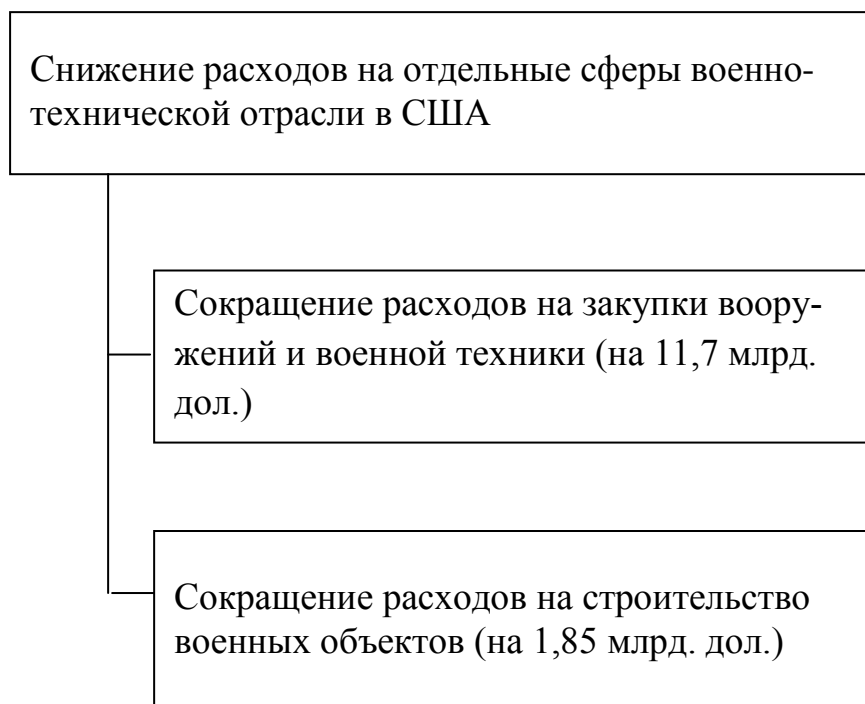


Рисунок 2.9 - Снижение расходов на отдельные сферы военно-технической отрасли в США

Источник: [132]

Наибольшие денежные средства будут направляться на боевую подготовку и МТО войск – примерно 44,2 %. Второе место относится к статье «Содержание военнослужащих» – 25,1 %. Намеченные расходы Минобороны по этим БС в 2013 г., значительно превысят уровень 2008 г.. Расходы по другим статьям чуть меньше, чем в 2008 г.. В особенности существенны сокращения затрат на закупки ВВТ (56,5 млрд. дол.). Снижаются также расходы и по остальным БС: НИОКР (10 млрд. дол.), «Строительство военных объектов» (на 12,5 млрд. дол.), «Жилищное обеспечение» (на 1,2 млрд. дол.). Структура Минобороны США в последние годы характеризуется сокращением расходов сухопутным войскам (табл. 2.14).

Таблица 2.14 – Объем расходов Минобороны Соединенных Штатов по видам вооруженных сил в 2008-2013 гг., млрд. дол.

Вид ВС	2008 г.	2009 г.	2010г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сухопутные войска	247,2	227,6	231,4	223,7	187,8	177,1
ВВС	159,1	165,1	165,2	167,1	161,8	154,4
ВМС	167,2	167,5	175,7	176,3	172,4	170,0
Неклассифицированные по видам вооруженных сил	101,5	107,1	123,8	124,7	128,5	118,7
Всего	674,8	667,2	695,5	691,4	651,1	620,2

Источник: [132]

В 2013 году планируется выделить ассигнований на сухопутные войска (СВ) 177,0 млрд. дол. (табл. 2.15). По сравнению с 2008 годом (247,0) затраты снизились на 70 млрд. дол. или на 29 %. На рисунке 2.10 представлена динамика расходов на СВ США.

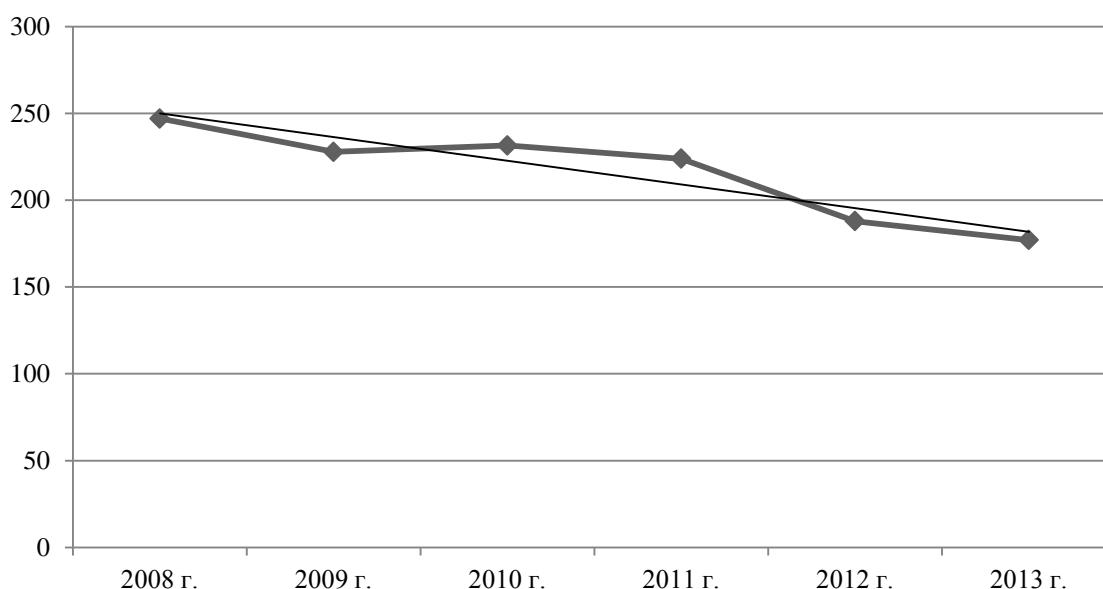


Рисунок 2.10 – Объем расходов Минобороны США по СВ в 2008-2013 гг., млрд. дол.

Источник: составлено автором по материалам []

В 2013 г. доля финансирования ВВС – 24,8 %, неклассифицированных по видам ВС – 19,3 %.

Таблица 2.15 – Распределение расходов Минобороны США по видам вооруженных сил (ВС) в 2008-2013 гг., %

Вид ВС	2008 г.	2009 г.	2010г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сухопутные войска (СВ)	36,5	34,2	33,4	32,5	28,8	28,6
ВВС	23,7	24,6	23,6	24,1	25,0	24,8
ВМС	24,7	25,2	25,4	25,5	26,4	27,5
Неклассифицированные по видам ВС	15,8	16,1	17,2	17,7	19,6	19,2
Итого по каждому году	100,0					

Источник: [132]

Несмотря на глобальный кризис, проект бюджета Соединенных Штатов на 2013 г. в большей степени устремлен на поддержание требуемого уровня технической оснащенности и боеготовности ВС страны, улучшение материального положения и других видов обеспечения военнослужащих. Финансовые средства выделяются также на продолжение военных операций в Афганистане и решение других задач.

Военный бюджет Канады в ближайшее время планируется сокращать на 2,5 млрд. дол. США. Также, правительство Канады намерено сбалансировать госбюджет к 2016 г.. Военные расходы планируется сократить на 326 млн. дол., а к 2014-2015 гг. – на 1,9 млрд. дол.. В целом в среднесрочной перспективе оборонный бюджет Канады сможет уменьшиться на 6 млрд. дол.. Помимо этого, сокращение военных расходов приводится с целью общей экономии бюджета. Значительная часть военных расходов снизится за счёт завершения военных операций в Афганистане [132].

В большей степени непредсказуемым является существенный рост военных расходов Южной Америки. У них существует множество трудностей социально-экономического характера и практически отсутствует военная угроза. Однако в 2011 г. страны Южной Америки израсходовали на оборон-

ное производство 66,0 млрд. дол.. В % соотношении рост военных расходов показали Колумбия и Перу. Бюджеты этих стран на оборону выросли на 16 % и 7,3 % соответственно. По данным SIPRI, повышение расходов этих государств на военно-техническую отрасль обусловлено значительной необходимостью поддерживать безопасность и устойчивость внутри своих стран.

В Западной Европе (ЗЕ) были введены меры жёсткой экономии в военно-технической отрасли. Примерно с 2008 г., 2/3 из стран Европы снизили военные расходы. Крупнейшие сокращения были зафиксированы в Центральной Европе, где наиболее слабые экономики (страны "группы риска") не справились с таким большим дефицитом бюджета.

Значительное сокращение военных расходов было в Латвии (на 52 %). В отдельных странах Западной Европы наблюдается снижение военных расходов (рис. 2.11).

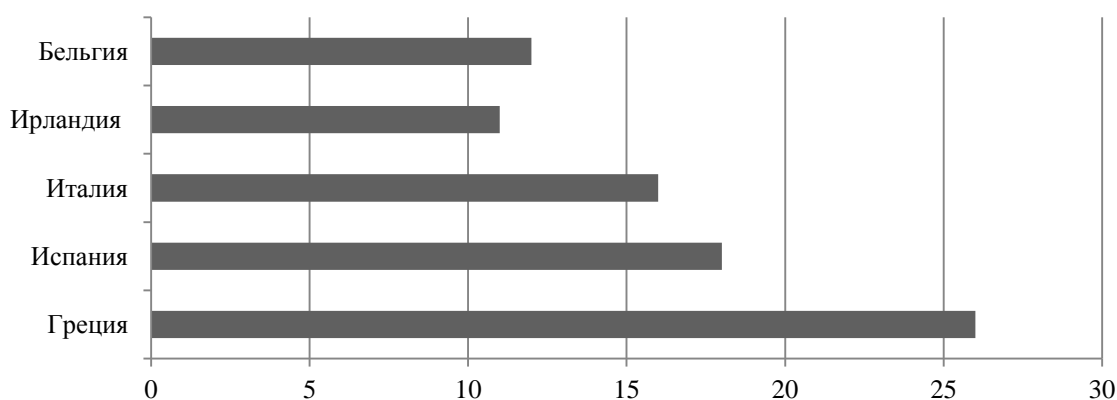


Рисунок 2.11 – Уменьшение военных расходов в отдельных странах Западной Европы, в %

Источник: составлено автором по материалам []

Тем не менее, в отдельных европейских странах наблюдается рост военных расходов в условиях валютно-финансовой неопределённости. В основном это государства, которые «выносливо» переживают глобальный кризис, а именно: Великобритания, Германия, Польша, Франция и т.д. В среднесрочной перспективе Великобритания и другие страны Европы пла-

нируют производить сокращение вооружений ("Стратегия национальной обороны") [135]. В рамках данного документа британское Минобороны должно к 2015 г. сократить траты на 8,3 млрд. фунт. стер. [134]. Уменьшение расходов будет в целом обеспечено списанием вооружений, пересмотром военных контрактов и различных программ, а также сокращением сотрудников Минобороны и военнослужащих.

Типичная ситуация ожидается в большинстве стран и регионов, курс валют которых существенно снизился по отношению к ведущей денежной единице в условиях современного глобального кризиса. Следует признать, что большинство стран Европы в целом могут позволить сокращение ВР по причине, что часть из них состоит в НАТО.

На рисунке 2.12 представлена тенденция военных расходов в Восточной, Центральной и Западной Европе с 1988 г. по 2011 г. Как видно из рисунка 2.12, начиная с 2000-х годов, военные расходы стран Европы практически не меняются. Помимо этого, представленные государства не имеют существенных военных угроз.

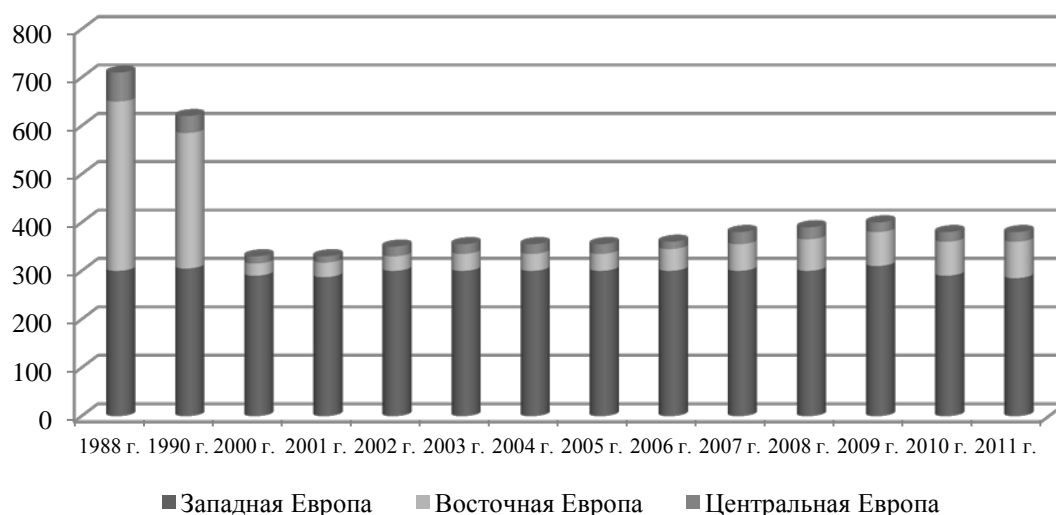


Рисунок 2.12 – ВР в Западной Европе, Восточной Европе и Центральной Европе, 1988-2011 г., млрд. дол.

Источник: составлено автором по материалам []

Современный глобальный кризис практически не оказал существенного влияния на военные расходы (ВР) стран Азии, Африки и Океании. Так, страны Океании, Ближнего Востока и Азии увеличили военные расходы примерно на 2,1 %. В целом, военные траты стран Океании и Азии в 2011 году примерно составили 365 млрд. дол.. Наивысшие показатели были в странах, представленных на рисунке 2.13.

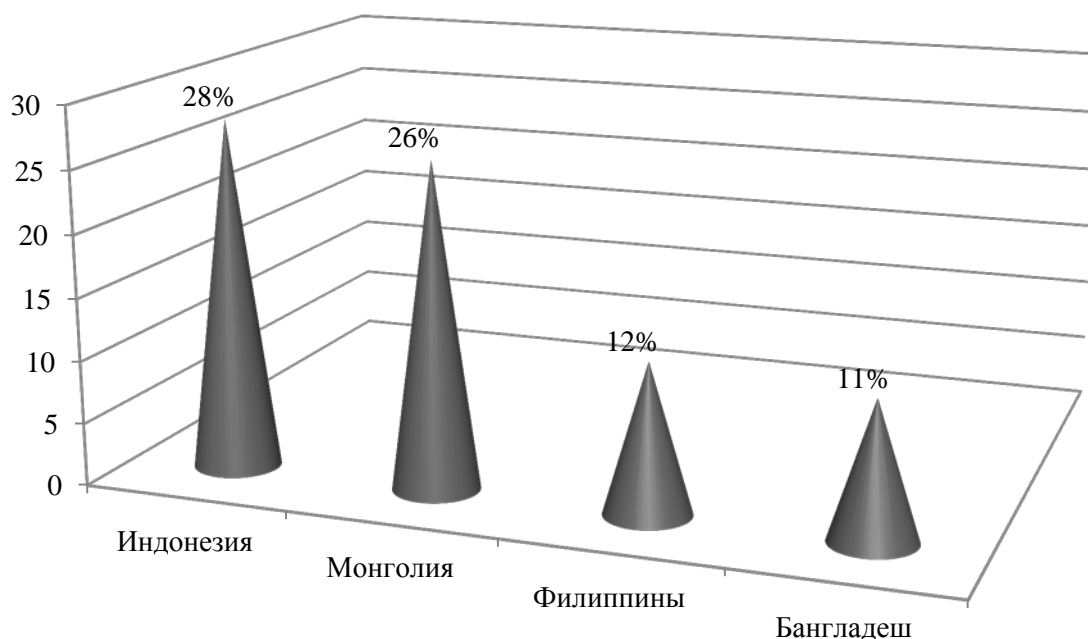


Рисунок 2.13 – Военные траты отдельных государств Азии и Океании за 2011 г.

Источник: составлено автором по материалам []

Так, увеличение показателей роста военных трат государств Океании и Азии обусловлено началом осуществления программ, направленных на увеличение военного потенциала отдельных стран. Так, Индонезия в последнее время стала все чаще выходить на глобальный рынок с покупками вооружений.

Значительное снижение военных расходов произошло на Шри-Ланке – 14,1 % и Таиланде – 12,3 %, а также в Восточном Тиморе – 51,4 %. В це-

лом, военные расходы государств Ближнего Востока составили 112 млрд. дол..

Существенный рост военных расходов показала Саудовская Аравия. Военный бюджет данной страны увеличился на 1,6 млрд. дол. (рис. 2.14). На рисунке представлен рейтинг десяти стран, военные расходы которых за 2011 г. были наибольшими.

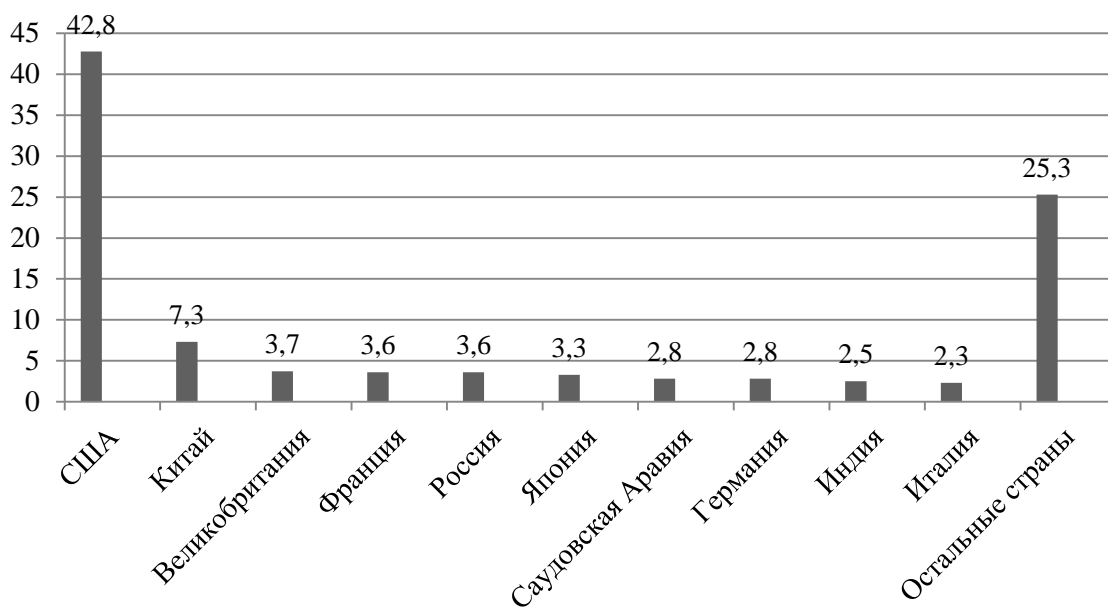


Рисунок 2.14 – Доли стран в общемировых военных расходах в 2011 г., в %

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Лидирующее место в списке заняли Соединённые Штаты с 711,1 млрд. дол. В сравнении с 2010 годом, расходы Соединенных Штатов увеличились на 12,7 млрд. дол (табл. 2.16). КНР в 2011 г. занял второе место по военным расходам. Начиная с 2010 года в столице Китая было объявлено об увеличении военного бюджета на 7,7 %. Впоследствии военные расходы КНР примерно составили 119,1 млрд. дол., а в 2011 г. они увеличились на 24,1 млрд. дол.. Минобороны Соединенных Штатов оценивали, что военные расходы КНР составляют на 2011 г. более чем 150,2 млрд. дол. США. Оценка фактических расходов КНР, по мнению SIPRI, является трудным процессом. США и другие страны потребовали КНР увеличить прозрач-

ность своих расходов на вооружение. В 2010 году Китай представил генеральному секретарю ООН доклад относительно собственных военных расходов.

Таблица 2.16 – Ранжирование стран по военным расходам в 2011 г.

Позиция	Страна	Расходы, млрд. дол за 2010 г.	Расходы, млрд. дол за 2011 г.	Всемирная доля, % 2011 г.	% от ВВП, 2011 г.
1	США	698,2	711,1	41,0	4,7
2	КНР	119,1	143,1	8,2	2,0
3	РФ	58,6	71,8	4,1	3,9
4	Великобритания	59,5	62,6	3,6	2,6
5	Франция	59,4	62,4	3,6	2,3
6	Япония	54,3	59,6	3,4	1,0
7	Индия	41,2	48,7	2,8	2,5
8	Саудовская Аравия	45,10	48,41	2,80	8,71
9	Германия	45,1	46,6	2,7	1,3
10	Бразилия	33,1	35,5	2,0	1,5
Всего в мире		1213,8	1735,1	74,3	2,5

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

В настоящее время военные расходы (ВР) в большей степени сосредоточены в Северной Америке (737 млрд. дол. или 44 % от общей суммы), ЗЕ – 327 млрд. дол. или 20 % и в Азии и Океании – 363 млрд. дол. (23 %) (рис. 2.15) [120].

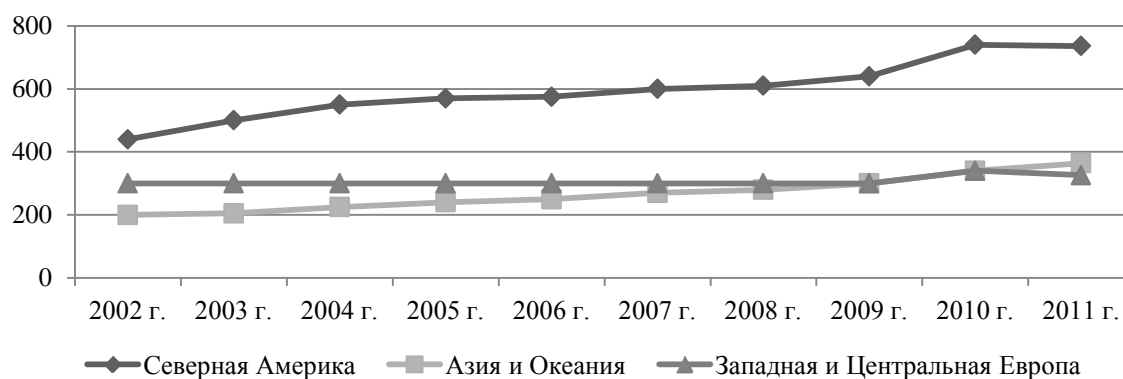


Рисунок 2.15 – Военные расходы в Северной Америке, Западной и Центральной Европе, Азии и Океании за 2002-2011 гг.

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Таким образом, в 2010 г. общие затраты на оборону в мире достигли 1,2 трлн. дол., а к концу 2012 г. – 1,7 трлн. дол. Совокупные военные расходы растут непрерывно практически во всех регионах мира. Большую часть роста – 13,0 млрд. дол. – обеспечили США, чей военный бюджет в 2011 году увеличился на 2,8 %.

2.4 Экспортно-импортные тенденции в международной торговле вооружением и военной техникой

Глобальный рынок вооружений – это достаточно сложная структура глобальных военно-экономических и политических связей. В целом глобальная торговля военной техникой и вооружением позволяет экспортёрам не только получать сверхприбыль, но и влиять на военно-экономическую и политическую ситуацию в регионах мира, а также усиливать потенциал союзных государств, применять инновационные образцы вооружений и обеспечивать полную загрузку технических мощностей военной отрасли.

Ведущие военно-технические экспортёры, в первую очередь, Соединенные Штаты, стремятся наращивать свои усилия по увеличению экспорта военной техники в соответствии с разработанными программами и стратегическими установками [51]. В целом экспорт военной техники призван содействовать расширению американского присутствия за границей, а также сохранению и наращиванию технологического превосходства в производстве и реализации вооружений [31].

Глобальный рынок вооружений и военной техники имеет ряд ключевых особенностей, которые представлены на рисунке 2.16.

Особенности мирового рынка вооружений

Экспорт вооружения и военной техники достаточно сильно привязывает стран-импортеров к поставщикам. Покупатели оружия оказываются заинтересованными в сервисном обслуживании, поставках запасных частей и боеприпасов, модернизации приобретенных ранее образцов и т.д.

Торговля вооружением и военной техникой осуществляется, как правило, на основе межгосударственных соглашений. Однако, наряду с легальными формами торговли, существует нелегальный рынок торговли оружием, размеры которого достаточно значительны.

Между поставщиками и покупателями военной техники обычно заключаются сделки на долгосрочную перспективу

мирового рынка вооружений

Источник: разработано и визуализировано автором по материалам [155]

В развитии мирового рынка оружия происходят следующие изменения, представленные в таблице 2.17. Лидером в экспорте оружия за анализируемый период (2001-2011 гг.) являются Соединённые Штаты. Они поставили в 2010 году рекорд по количеству проданного за рубеж оружия, удовлетворяя при этом повышенный спрос со стороны стран Персидского залива.

Таблица 2.17 – Крупнейшие в мире экспортёры оружия с 2001-2011 г., млн. дол.

Поставщик	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
США	5908,0	5229,0	5698,0	6866,0	6700,0	7453,0	8003,0	6288,0	6658,0	8641,0	н/д
Россия	5896,0	5705,0	5236,0	6178,0	5134,0	5095,0	5426,0	5953,0	5575,0	6039,0	7676
Германия	850,0	916,0	1713,0	1105,0	2080,0	2567,0	3194,0	2500,0	2432,0	2340,0	н/д
Франция	1297,0	1368,0	1345,0	2219,0	1724,0	1643,0	2432,0	1994,0	1865,0	1834,0	н/д
Китай	499,0	509,0	665,0	292,0	303,0	597,0	430,0	586,0	1000,0	1423,0	1800
Великобритания	1368,0	1068,0	741,0	1316,0	1039,0	855,0	1018,0	982,0	1022,0	1054,0	н/д
Италия	880,0	191,0	526,0	314,0	538,0	432,0	366,0	454,0	383,0	806,0	н/д
Швеция	216,0	426,0	341,0	212,0	774,0	502,0	684,0	417,0	514,0	806,0	н/д
Испания	7,0	120,0	150,0	56,0	108,0	843,0	590,0	610,0	998,0	513,0	н/д
Израиль	203,0	239,0	342,0	209,0	583,0	1187,0	1326,0	530,0	545,0	503,0	н/д
Канада	129,0	170,0	263,0	265,0	226,0	226,0	334,0	227,0	169,0	258,0	н/д
Украина	700,0	311,0	442,0	200,0	290,0	553,0	728,0	330,0	320,0	201,0	н/д
Швейцария	193,0	157,0	181,0	243,0	246,0	285,0	301,0	482,0	255,0	137,0	н/д
Южная Корея	165,0	н/д	100,0	29,0	48,0	94,0	220,0	80,0	163,0	95,0	н/д
Всего Топ-14	18311,00	16409,00	17743,00	19504,00	19793,00	22332,00	25052,00	21433,00	21899,00	24650,00	26730 (прогноз)

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Доля экспорта оружия Соединённых Штатов на мировом рынке составила примерно 30 % (рис. 2.17).



Рисунок 2.17 – Доля стран в общем объеме мирового экспорта оружия за анализируемый период, в %

Источник: составлено автором по материалам []

В США достаточно большое внимание уделяется созданию высокоточных маневрирующих и ГПБГ, а также средств их доставки. НИОКР по данным направлениям специалисты проводят несколько десятилетий [171]. На данный момент уже создан значительный технологический задел. К крупномасштабным разработкам Пентагон приступил после создания концепции «Глобальный удар», подразумевающей наличие у Соединенных Штатов инновационного оружия, которое позволит в дальнейшем поражать цели в любой точке земного шара [132]. Американскими специалистами были глубоко изучены существующие и перспективные образцы инновационного вооружения на предмет их соответствия концепции «Глобальный удар». Так, по их мнению, именно Межконтинентальные баллистические ракеты (МБР) и Баллистические ракеты подводных лодок (БРПЛ), оснаще-

ны высокоточными боеголовками, которые позволят в полной мере решить задачи в рамках концепции и могут появиться в среднесрочной перспективе [122].

РФ достаточно уверенно находится на втором месте в экспорте оружия (6039 млн. дол. или 24 %), далее следует Германия, Франция (9 % и 8 % соответственно) и т.д. [107]. Российские оборонные предприятия упрочивают свои позиции. Так, по итогам анализа оружейного рынка за 2005-2009 гг. Россия обеспечивала 23 % мирового оружейного экспорта. Тем не менее, если брать более ранние временные промежутки (2001-2004 гг.), то можно отметить сокращение российской доли рынка. Что же касается производства военного наземного оружия, то здесь бесспорным лидером является РФ (91,7 тыс. ед. за 2011 г.), затем Индия, Турция, США и Египет (рис. 2.18).

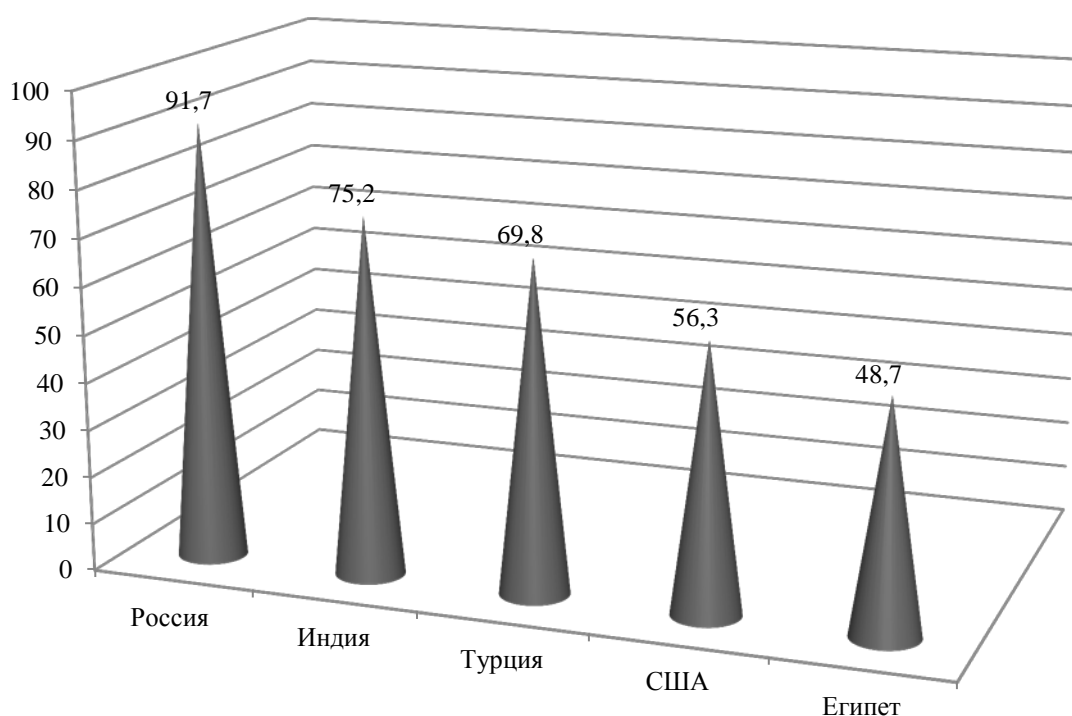


Рисунок 2.18 – Производство военного наземного оружия, тыс. ед. 2011 г.

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Ключевую позицию среди экспортёров оружия также занимает Германия (рис. 2.19). С 2001 г. по 2011 г. экспорт оружия увеличился примерно на 34,6 %.

В настоящее время Германию можно отнести к числу европейских стран, уровень ВПК которых практически полностью обеспечивает национальные потребности вооруженных сил. В артиллерийско-стрелковой промышленности (АСП) ФРГ ключевую роль занимают предприятия концерна «Рейнметалл». На военно-технических предприятиях выпускают оружие для 155-мм самоходных гаубиц PzH-2000, автоматические пушки для авиационной, зенитные установки, бронетанковой и морской техники, минометы, 120-мм танковые пушки, и т.д..

Основным лидером стрелкового вооружения в современных условиях является «Хеклер унд Кох», которая выпускает пулеметы MG4, пистолеты, автоматические винтовки и т.д.. Также принимая достаточно активное участие в разработке и реализации совместных программ, Германия смогла значительно увеличить уровень развития военно-технического производства. И это хорошо видно в таблице 2.4.1. и на рисунке 2.4.4. Довольно стремительный подъём экономики ФРГ также положительно отразился на состоянии военно-технической отрасли в целом [91].

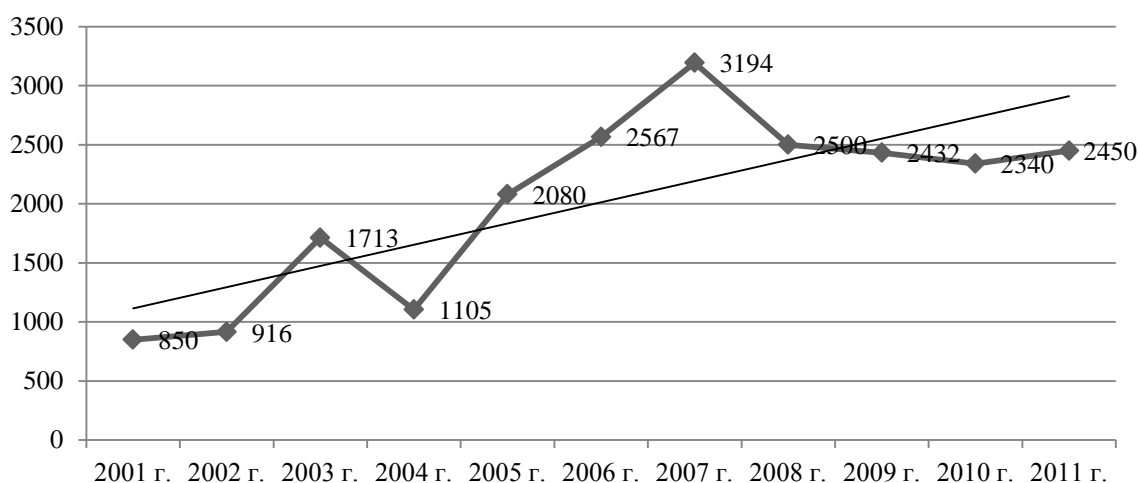


Рисунок 2.19 – Тенденция экспортных поставок оружия Германией на мировой рынок с 2001 по 2011 гг., млн. дол. США

Источник: рассчитано автором по материалам []

Франция занимает четвертое место в мировом экспорте оружия. До 2006 г. страна занимала третье место. Всего поставки Франции занимают приблизительно 8 % мирового экспорта. По распределению французских экспортных контрактов в 2001-2010 гг. выглядит следующим образом: Средний и Ближний восток (25,4 %), Америка (26,7 %), Европа (17,3 %), Азия (20,6 %), и Африка (6,4 %).

В целом мировые продажи неядерного оружия с 2001 по 2011 гг. увеличились в 1,5 раза (рис. 2.20). С начала XXI века происходят значительные изменения в роли и значении неядерного оружия. Речь, прежде всего, идет о высокоточном оружии – системах ПВО-ПРО.

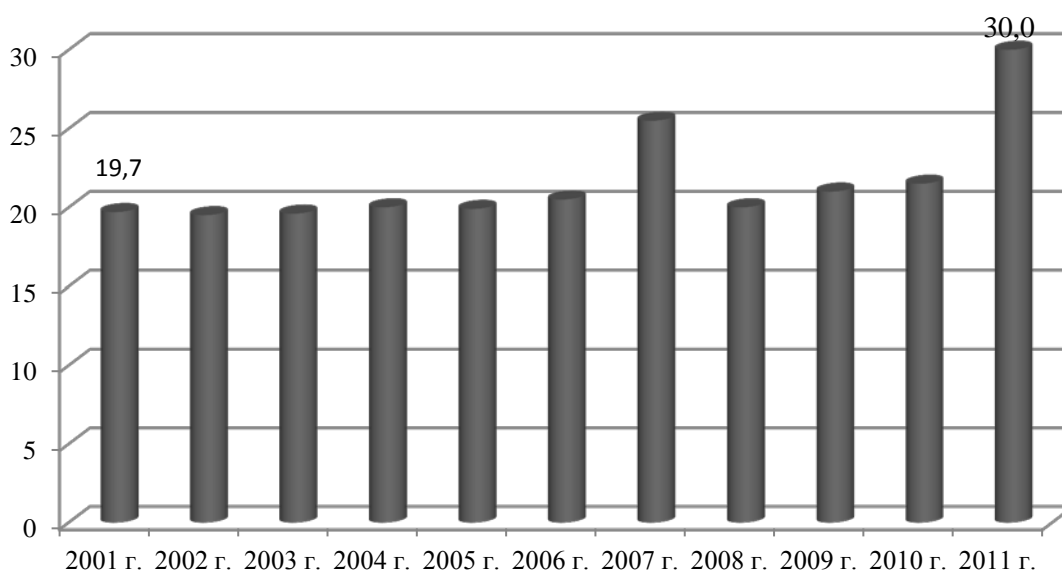


Рисунок 2.20 – Мировые продажи неядерного оружия, млрд. дол., в пересчете на цены 1990 г.

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Отмечаются как минимум три новые черты (рис. 2.21). Данные изменения сказались, во-первых, на масштабах производства и, во-вторых, на дальнейших разработках других, более инновационных видов неядерных вооружений.

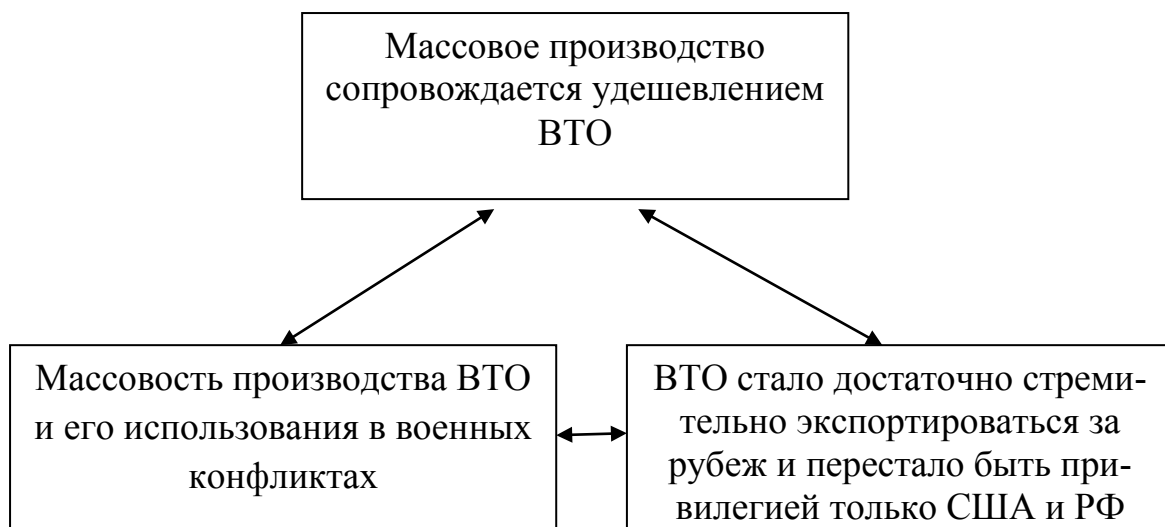


Рисунок 2.21 - Инновационные изменения в высокоточном оружии

Источник: составлено автором по материалам [155]

Помимо этого, ряд стран, таких как Израиль и Франция стали полноправными лидерами в его производстве. Модернизация и развитие высокоточного оружия параллельно развивается с созданием эффективных систем ПРО и ПВО, превращая их при этом в единый комплекс. Все представленные выше изменения в военно-экономическом и техническом аспектах безусловно сказываются на способах его применения. Так, например, если с помощью неядерных вооружений в настоящее время возможно уничтожить до 35 % СЯС России и практически 100 % КНР, то уже в среднесрочной перспективе данная тенденция может только усилиться, несмотря на меры противодействия. В целом модернизация неядерных вооружений достигло такого высокого уровня развития, что на глобальной арене обсуждается вопрос о скорейшей замене функции ядерного сдерживания на неядерное. Определенные неядерные вооружения являлись предметом договоренностей между США и Россией по урезанию СНВ, и на них впоследствии распространялись меры и ограничения транспарентности. В современных условиях наметились тенденции исключения таких вооружений из-под ограничений. На пять стран (Франция, Китай, США, Россия, Германия) приходится $\frac{3}{4}$ мирового экспорта неядерного оружия (рис. 2.22).

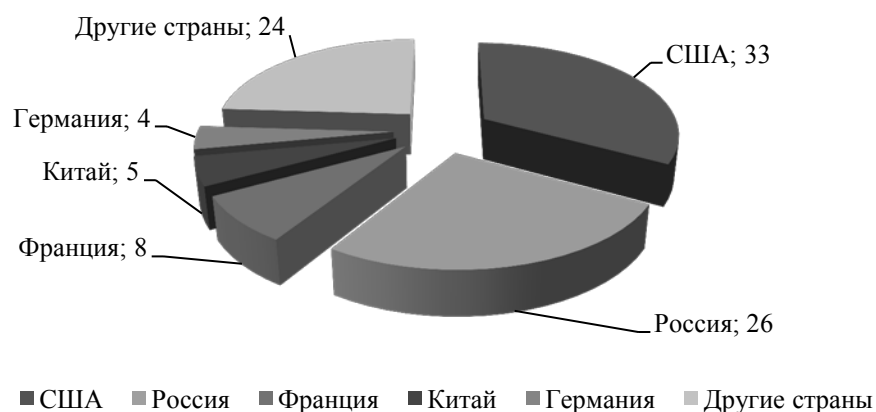


Рисунок 2.22 – Крупнейшие экспортёры неядерного оружия, в % от общемирового экспорта, 2011 г.

Источник: составлено автором по материалам [155]

Тенденция изменения экспорта оружия Топ-14 (табл. 2.4.1) стран в мире за 2001-2011 гг. изображена на рисунке 2.23. Так, экспорт оружия в мире увеличился на 68, 5% за анализируемый период.

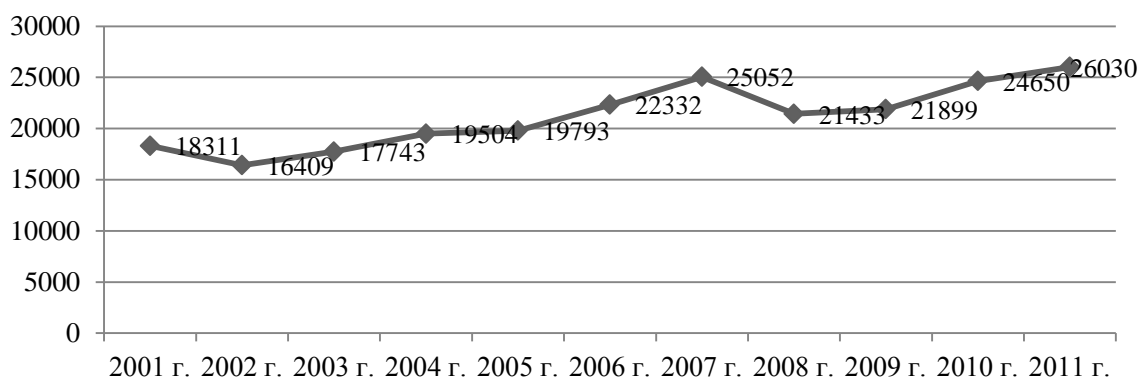


Рисунок 2.23 – Тенденция изменения экспорта оружия Топ-14 стран за 2001-2011 гг., в млн. дол. США

Источник: рассчитано автором по материалам []

Крупнейшими импортёрами оружия в настоящее время выступают Австралия, Сингапур, Индия, Южная Корея, Саудовская Аравия (табл. 2.18). Практически все ключевые импортёры оружия базируются в Азии. Данный регион в общей сложности закупает более 30 % мирового оружия (рис. 2.24).

Таблица 2.18 – Крупнейшие в мире импортёры оружия с 2001-2011 г., млн. дол. США

Импортер	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Индия	911,0	1242,0	1872,0	2802,0	2227,0	1036,0	1257,0	2179,0	1810,0	2116,0	3337,0
Австралия	364,0	1191,0	647,0	798,0	505,0	470,0	682,0	629,0	380,0	757,0	1677,0
Южная Корея	126,0	623,0	461,0	680,0	986,0	686,0	1650,0	1758,0	1821,0	1172,0	1131,0
Сингапур	622,0	220,0	235,0	88,0	384,0	543,0	52,0	368,0	1123,0	1729,0	1078,0
США	301,0	449,0	453,0	533,0	512,0	501,0	581,0	731,0	808,0	831,0	893,0
Алжир	418,0	553,0	237,0	197,0	272,0	156,0	308,0	471,0	1518,0	942,0	791,0
Саудовская Аравия	158,0	397,0	533,0	592,0	385,0	332,0	262,0	613,0	939,0	1146,0	2580,0
Греция	710,0	725,0	491,0	2241,0	1528,0	389,0	598,0	1796,0	563,0	1269,0	703,0
Китай	2015,0	3366,0	2819,0	2207,0	3080,0	3511,0	3831,0	1474,0	1481,0	595,0	559,0
ОАЭ	243,0	186,0	213,0	695,0	1246,0	2198,0	2026,0	938,0	748,0	604,0	493,0
Пакистан	80,0	59,0	555,0	159,0	1161,0	148,0	185,0	64,0	115,0	626,0	787,0
Турция	1170,0	553,0	1009,0	438,0	187,0	1005,0	422,0	585,0	578,0	675,0	468,0
Малайзия	30,0	26,0	131,0	135,0	38,0	51,0	410,0	546,0	541,0	1494,0	411,0
Норвегия	263,0	148,0	92,0	4,0	6,0	14,0	469,0	494,0	536,0	576,0	205,0
Индонезия	171,0	27,0	63,0	398,0	82,0	31,0	58,0	577,0	241,0	452,0	198,0
Всего Топ-15	8718,0	9765,0	9811,0	11967,0	12599,0	11071,0	12791,0	13223,0	13202,0	14984,0	15311,0

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Параллельно азиатские страны стремятся развивать собственную военно-техническую отрасль. Страны Европы, по сравнению с азиатскими странами, закупают всего 17 % оружия, а Северная и Южная Америка – 11 % [108].

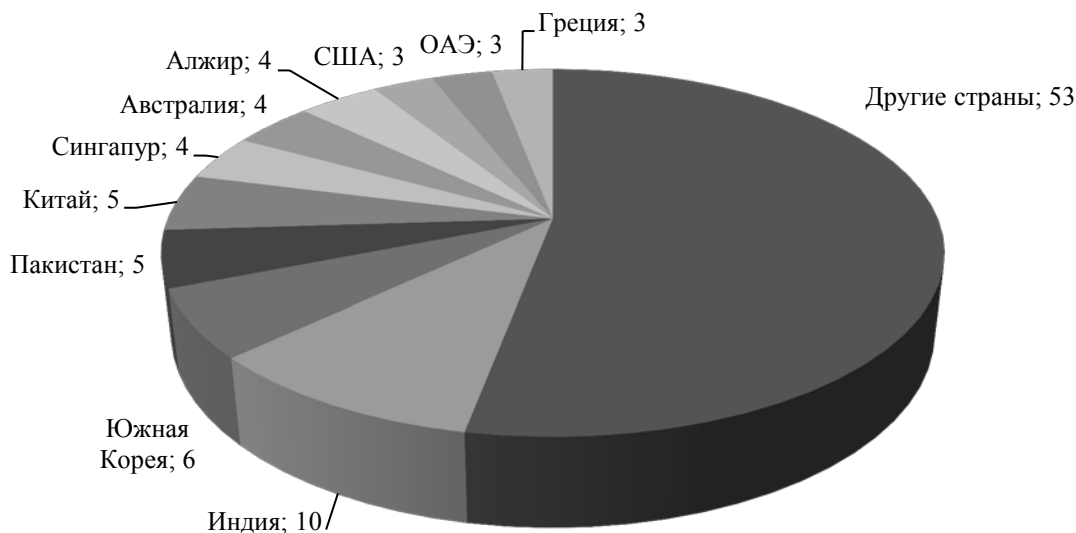


Рисунок 2.24 – Доля стран в общем объеме мирового импорта оружия за анализируемый период, в %

Источник: разработано автором по материалам []

Самым крупным импортёром оружия на сегодняшний день выступает Индия. С 2001 по 2011 гг. данный показатель увеличился на 27,3 % (рис. 2.25). Индия покупает около 10 % мирового оружия. Второе место в импорте оружия занимает Австралия. В 2010 г. страна закупила оружия на 757 млн. дол., а в 2011 г. на 1677 млн. дол., увеличив расходы на 45,1 %. По прогнозируемому объёму экспорта оружия в Австралию первое место сохраняют за собой США, однако, в общем объёме импорта их доля сократится на 16 %. Второе место на рынке оружия Австралии по стоимостному объёму поставок занимает Испания, а третье – Германия. На текущий момент контракты с Австралией по поставке оружия до 2015 г. имеют 8 стран.

Южная Корея также показывает высокий показатель по импорту оружия – 6 %, занимая третье место в мире (табл. 2.4.2).

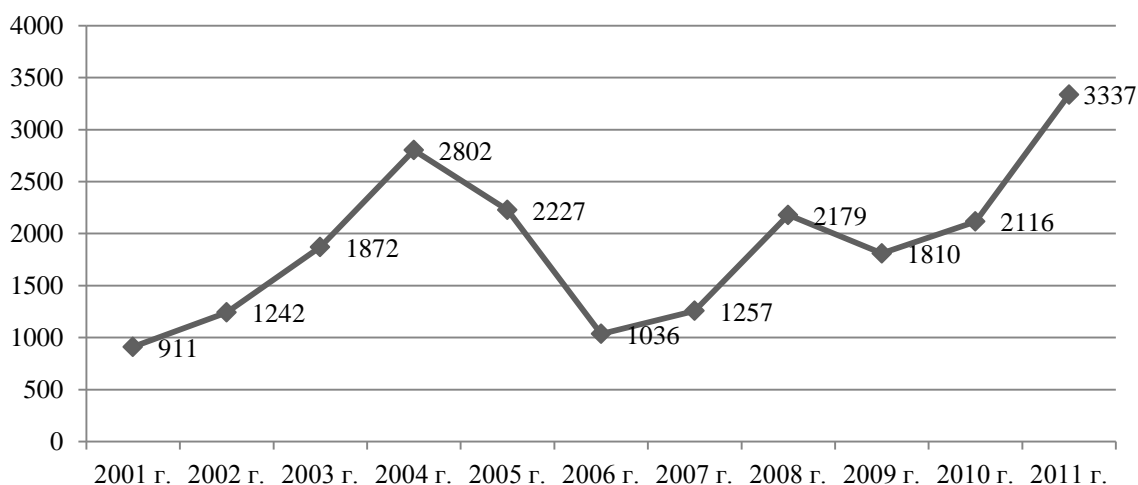


Рисунок 2.25 – Тенденция импортных закупок оружия Индией на мировом рынке с 2001 по 2011 гг., млн. дол. США
 Источник: разработано автором по материалам []

На рисунке 2.26 представлены пять стран (Индия, Австралия, Пакистан, Марокко, ОАЭ), на которые приходится треть мирового импорта неядерного оружия.

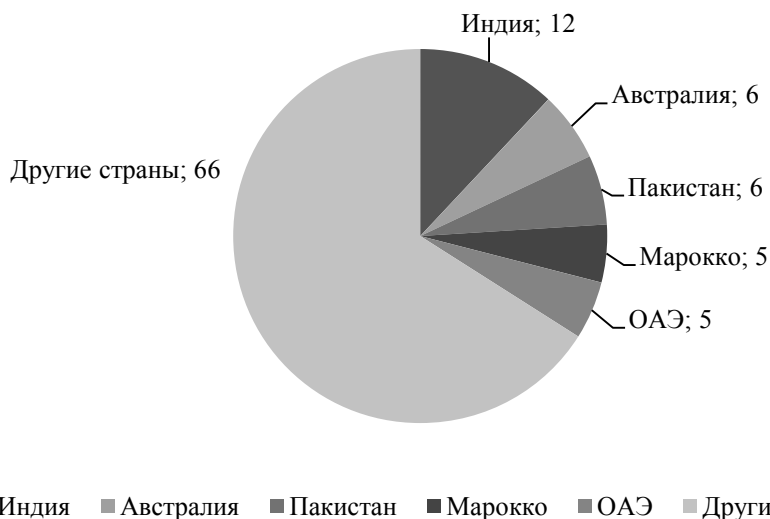


Рисунок 2.26 – Крупнейшие импортеры неядерного оружия, в % от общемирового импорта, 2011 г.

Источник: составлено автором по материалам [155]

Заметной тенденцией последних пяти лет является снижение объёмов китайского импорта оружия. Если в 2006 г. Китай импортировал оружие на 3511 млн. дол., то в 2011 г. данный показатель снизился и составил 559 млн. дол. (снижение на 16 %). В последние годы Россия была основным поставщиком Китаю оружия и материальной части. Полагаясь на российские компоненты по нескольким военным программам, Китай также закупил права на производство ряда проектов российских вооружений и договорился о покупке нескольких систем вооружений. Также, в настоящее время Китай совершенствует свои стратегические ядерные силы в качественном и количественном отношении. На данный момент ядерный арсенал КНР состоит из около 20 жидкостных МБР DF-5 шахтного базирования; около 30 твердотопливных, грунтового базирования мобильных МБР DF-31 и DF-31А и т.д. К 2015 году ядерные силы Китая будут увеличены дополнительным количеством МБР DF-31 и DF-31А. Официальная политика Пекина относительно ядерного сдерживания направлена на поддержание структуры ядерных сил, способных к выживанию при ударе противника и одновременному нанесению ответного удара для причинения противнику неприемлемого ущерба. Однако, доля Китая в производстве ядерных боеголовок в глобальном масштабе является незначительной. Основными лидерами в производстве ядерных боеголовок выступают США (8,5 тыс. ед.) и Россия (11 тыс. ед.) (рис. 2.27).

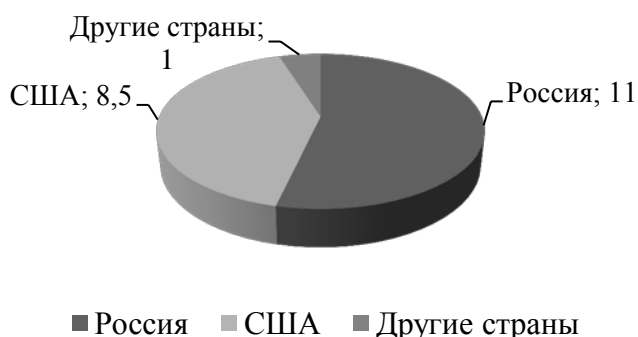


Рисунок 2.27 – Производство ядерных боеголовок (тыс. ед., 2011 г.)

Источник: составлено автором по материалам []

Дополнительно к сказанному, Россия сотрудничает с Китаем по техническим вопросам, по проектированию и материальной поддержке многочисленных систем оружия и т.д.. Продолжающиеся усилия КНР по приобретению американских военных технологий и технологий двойного использования позволяют китайской науке снизить американское технологическое превосходство в тех областях, которые являются особенно важными для создания образцов оружия и систем управления ими. Технологии, которые Китай приобрел за последние годы, используются для создания более передовых технологий при одновременном сокращении затрат на проведение НИР. По расширению фундаментальных научных исследований Китай обозначил четыре области, имеющих военно-прикладное значение для стратегических потребностей страны:

- создание материалов с требуемыми характеристиками и их изготовление;
- обработка материалов в экстремальных условиях;
- развитие информационных технологий;
- исследование в области нанотехнологий.

По нанотехнологиям Китай совершил существенный прорыв от практически нулевого уровня исследований и финансирования в начале XXI века до практически лидирующих позиций в настоящее время, уступая только США.

Таким образом, импорт оружия Топ-15 стран с каждым годом увеличивается (рис. 2.28). В 2001 г. импорт оружия 15 ведущих стран составлял примерно 8718 млн. дол.. В настоящее время данный показатель увеличился до 15311 млн. дол. или на 57 %. Как отмечалось выше, основными импортерами выступают Саудовская Аравия, Индия, Южная Корея, Австралия, Сингапур и практически все они базируются в Азии.

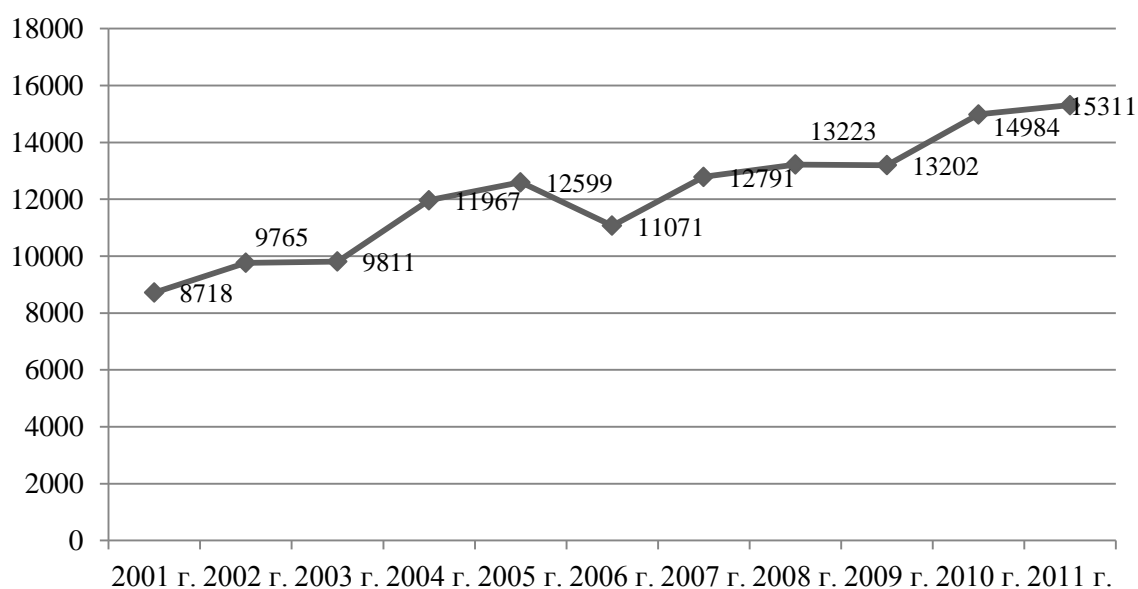


Рисунок 2.28 – Тенденция изменения импорта оружия Топ-15 стран за 2001-2011 гг., млн. дол. США

Источник: рассчитано автором по материалам []

В целом, что касается военной техники, то несомненным лидером в экспорте продукции является США. Авиационная техника (АТ) является одной из крупнейших по объемам продаж Соединенных Штатов. Также, авиационная промышленность является одной из передовых отраслей экономики США. Ниже приведены структура и объем экспорта американской авиатехники за 2007-2011 гг. (стоимостные и натуральные показатели). Объемы экспорта в стоимостных показателях содержат, во-первых, поставки готовых образцов вооружений, во-вторых, комплектующих к ним (рис. 2.29).

За 2007-2011 гг. наибольшие объемы военно-технического экспорта Соединенных Штатов приходилось на авиатехнику (АТ). Всего АТ было поставлено на 50,8 млрд. дол.. В целом динамика ежегодных объемов экспорта авиатехники за 2007-2011 гг. соответствовала динамике ежегодных объемов экспорта американской военной техники. Данный акцент подтверждает высокую значимость авиационного сектора.

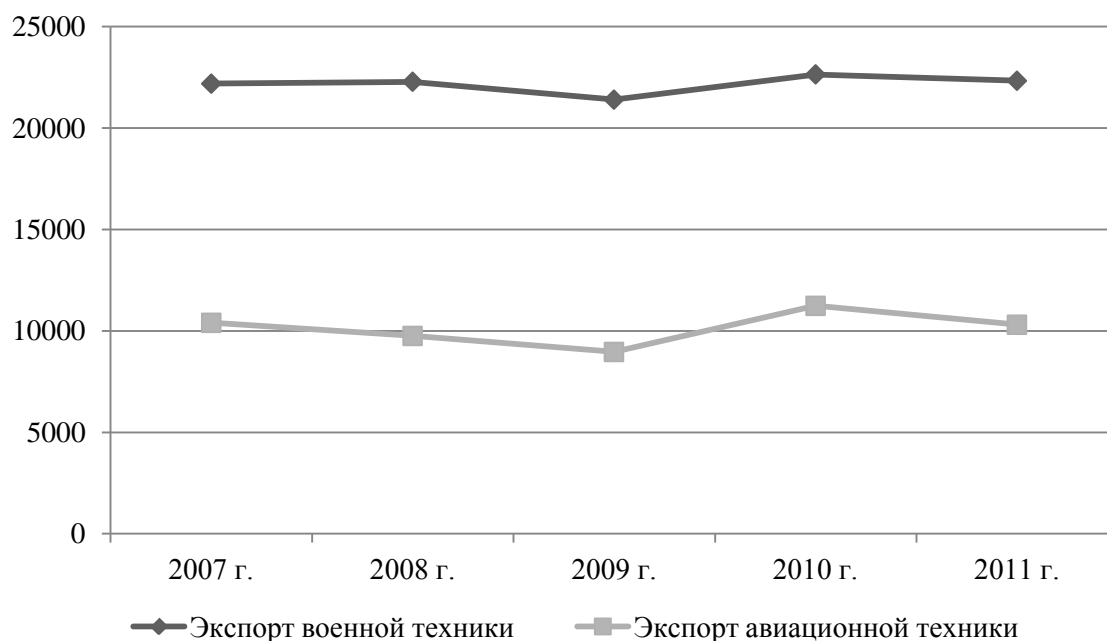


Рисунок 2.29 – Динамика экспорта военной техники и АТ США в 2007-2011 гг., млн. дол.

Источник: составлено автором по материалам []

Так, среди новых образцов АТ, которые произведены на предприятиях авиационной промышленности Соединенных Штатов, были: самолёты ДРЛО и управления, истребители, истребители-бомбардировщики, самолёты ВТС, УТС, вертолеты огневой поддержки, многоцелевые вертолеты, противолодочные и транспортно-десантные вертолеты и т.д. За анализируемый период Соединенные Штаты экспортировали примерно 260 современных вертолетов военно-технического назначения с американских предприятий. Ключевыми странами-импортерами инновационных вертолетов военно-технического назначения стали ОАЭ, Япония и Колумбия. В целом, географическая структура экспорта военной техники за последние шесть лет представлена на рисунке 2.30. Так, среди географических регионов мира в анализируемом периоде главными импортерами АТ военного назначения стали страны Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии (31,4 %), Европы (30 %). Помимо этого, 20 % поставщиков пришлось на страны Среднего и Ближнего Востока.

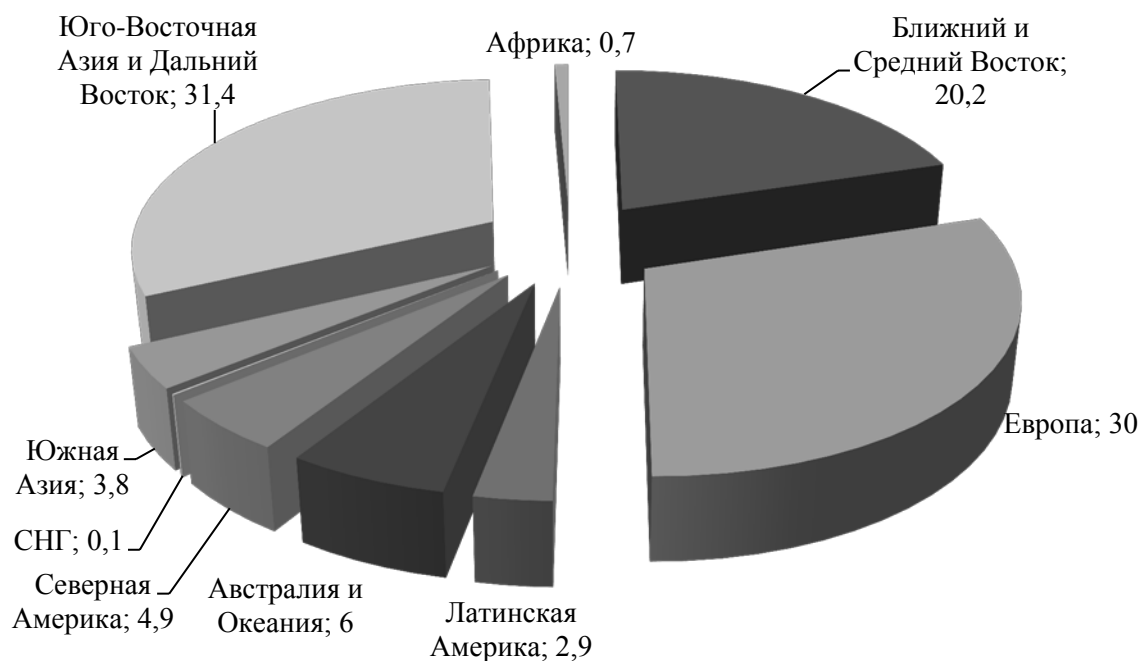


Рисунок 2.30 – Географическая структура экспорта военной техники США в 2007-2012 г., в %

Источник: составлено автором по материалам [155]

Также, если выделить группу государств, являющихся ближайшими партнерами Соединенных Штатов по военно-транспортным самолетам (Япония, страны НАТО, Новая Зеландия и Австралия), [66] то на их долю пришлось 54,1 % экспорта американской АТ за 2007-2011 гг. (табл. 2.19).

Вооруженным силам Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии за последние года Соединенные Штаты поставили более 135 ед. современной АТ с американских предприятий. Значительную часть экспортируемой техники составили вертолеты (более 60 машин), в том числе: 11 огневой поддержки АН-64 «Апач», 30 многоцелевых, 4 транспортно-десантных вертолета и 8 противолодочных. Помимо этого, вооруженные силы отдельных государств того же региона смогли получить 49 тактических истребителей (14 Сингапур и 35 Южная Корея) и 28 самолетов вспомогательной авиации. В страны Европы за 2007-2011 гг. Соединенные Штаты экспортировали более 130 ед. новых образцов АТ.

Таблица 2.19 – Географическая структура суммарных объемов экспорта авиационной техники США

Регионы мира	Авиационная техника		Вооружение и ВТ других видов	
	млн. дол	доля, %	млн. дол	доля, %
Юго-Восточная Азия и Дальний Восток	15906	31,4	15735	26,1
Европа	15200	30,0	17862	29,7
Ближний и Средний Восток	10270	20,2	15494	25,7
Австралия и Океания	3034	6,0	2666	4,4
Северная Америка	2505	4,9	3935	6,6
Южная Азия	1912	3,8	1842	3,1
Латинская Америка	1479	2,9	1462	2,4
Африка	336,0	0,71	456,0	0,80
СНГ	38,0	0,12	723,0	1,21
Всего	50679	100,0	60175	100,0
в том числе ближайшие партнеры Соединенных Штатов по военно-транспортным самолетам	27549	54,4	31337	52,1

Источник: рассчитано автором по материалам [155]

Также, в страны Европы было поставлено 62 истребителя, 26 ВТС, 21 многоцелевых вертолетов, 12 вертолетов огневой поддержки, 6 транспортно-десантных CH-47 и 2 противолодочных S-70B/SH-60.

Крупными импортёрами американской АТ стала Япония. На долю Японии пришлось 15 % стоимостных объемов соответствующего экспорта из Соединенных Штатов (табл. 2.20). За 2007-2011 гг. вооруженные силы

Японии получили 44 единицы инновационной американской АТ. Соединенные Штаты осуществляли экспортные поставки военной техники, в том числе и авиационной. Это осуществлялось в рамках двух государственных программ – ДКС («Прямые коммерческие продажи») и ФМС («Продажи военной продукции иностранным государствам»).

Таблица 2.20 – Страны-импортёры АТ США, млн. дол.

Страна	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2007-2011 гг.	Доля, %
Япония	1122	1988	1504	1255	1712	7581	15,0
Республика Корея	861,0	703,0	635,0	1380	837	4415	8,7
Израиль	824,0	802,0	358,1	332,0	687	3003	5,9
Австралия	563,1	569,0	410,2	849,0	565,1	2959	5,8
Великобритания	864,0	612,1	336,1	598,0	435,0	2844	5,6
Прочие	6169	5085	5721	6827	6075	29880	59

Источник: составлено автором по материалам [155]

В среднесрочной перспективе структура американского экспорта военной техники практически не изменится. Сохранится преобладание в производстве АТ. Это будет обусловлено выполнением уже заключенных контрактов, так и планируемых по экспорту АТ.

Итак, Соединенные Штаты, в целях обеспечения национальных интересов, достаточно активно применяют мощности собственных предприятий авиапромышленности для производства авиационной техники (АТ), предназначенной для военных сил иностранных государств. Помимо военной промышленности США, производством боевой авиации в больших объемах занимается Китай, Россия, Индия, Израиль (рис. 2.31).

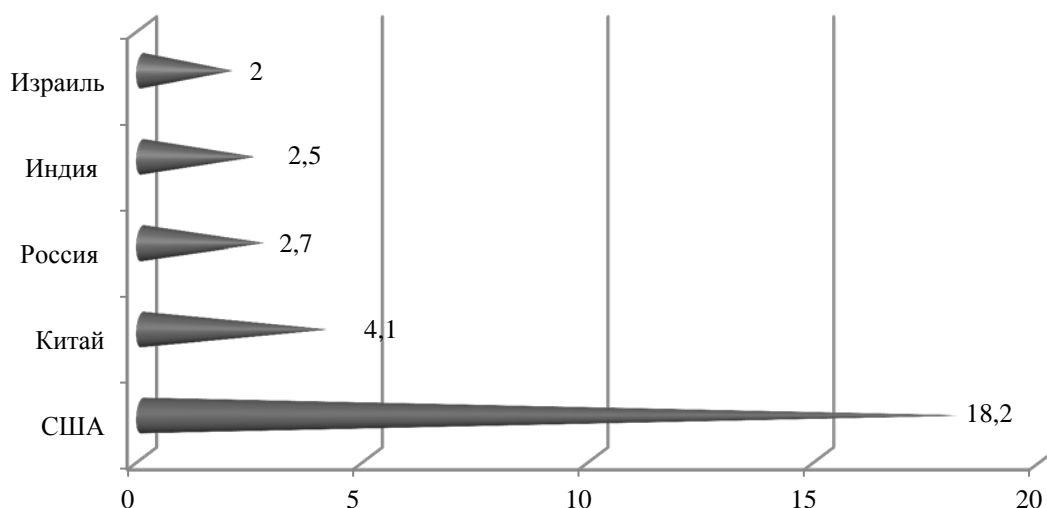


Рисунок 2.31 – Производство боевой авиации, тыс. ед. 2012 г.

Источник: разработано автором по материалам [155]

В целом КНР, полагаясь на зарубежные военные технологии и приобретение ключевых компонентов двойного использования, в большей степени ориентирован на собственные разработки при совершенствовании военной техники и вооружения до уровня современных требований. Китай использует разветвленную сеть предприятий, военных заводов и профильных научно-исследовательских институтов. Страна располагает динамичной и конкурентоспособной судостроительной промышленностью и занимает второе место по количеству строящихся судов. Расширение сети верфей и их модернизация значительно увеличили судостроительные возможности КНР, демонстрируют привлекательность для реализации всех типов военных проектов: подводных лодок, надводных боевых кораблей, военно-морской авиации, кранового имущества. Модульные методы судостроения позволяют Китаю расширить производство на всех верфях, увеличивая их эффективность и объемы выпускаемой продукции. Модернизация сухопутных сил КНР включает производство современных бронемашин пехоты, танков и артиллерийского имущества. В то же время, ставка Китая на зарубежных партнёров в расчете компенсировать свои пробелы в важных тех-

нических направлениях всё ещё может ограничивать фактический рост военной продукции. В таблице 2.21 представлена структура импорта Китая по странам-экспортерам.

Таблица 2.21 – Структура импорта Китая по странам-экспортёрам, млн. дол. в текущих ценах

Экс-портер	Им-порт в 2004-2007 гг.	Им-порт в 2008-2011 гг.	Импорт в 2004-2011 гг.	Планируемый импорт в 2012-2015 гг.	Сформированный портфель заказов в 2004-2011 гг.
Австрия	–	20,0	20,0	20,0	40,0
Италия	–	32,0	32,0	–	32,0
Россия	8045,2	3392,4	11437,6	3501,2	7260,2
Украина	88,1	57,9	146,0	575,0	716,0
Япония	1,1	–	1,01	–	1,0
Итого	8134,3	3502,3	11636,6	4096,2	8049,2

Источник: составлено автором по материалам [155]

Коммерческая авиационная промышленность Китая импортирует в настоящее время высокоточные и технологически совершенные станки, электронику и другие компоненты, которые могут быть использованы в производстве военных самолетов. Однако, способность Китая наращивать производство в авиационной промышленности будет ограничена из-за зависимости от зарубежных авиационных двигателей и вследствие отсутствия высококвалифицированного персонала и средств технического обслуживания [71]. На рисунке 2.32 представлена доля современных оперативных систем вооружений Китая за 2000, 2004, 2009 и 2010 гг. в процентах.

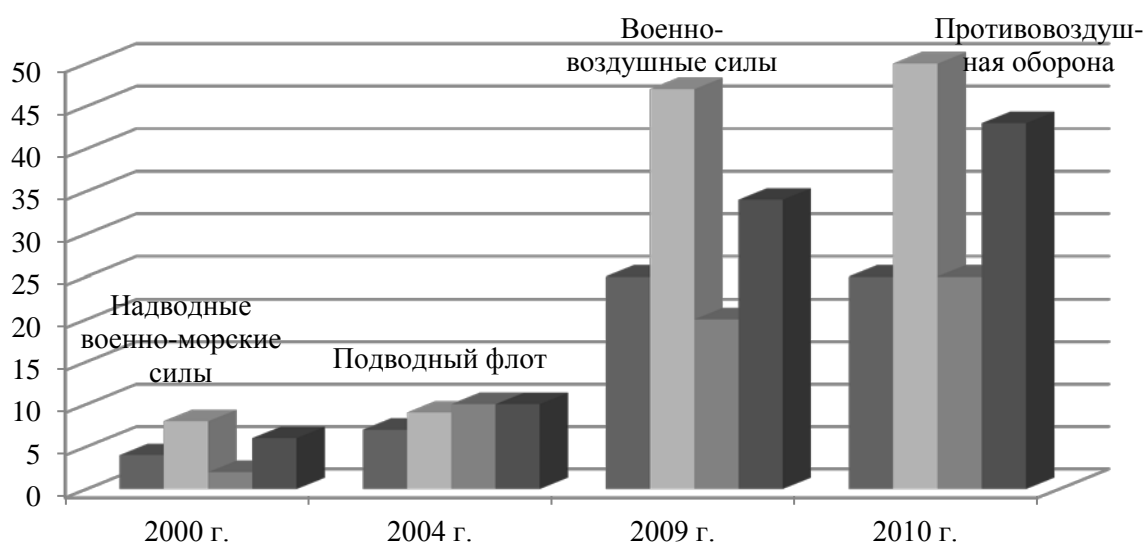


Рисунок 2.32 – Доля современных оперативных систем вооружений Китая в период с 2000 по 2010 гг., в %

Источник: составлено автором по материалам [155]

В современных условиях Германия также занимает ключевое место в мире в экспорте военной техники [91]. Специфической особенностью военно-технической промышленности ФРГ является активное участие в межгосударственной военно-промышленной кооперации стран НАТО. В ее рамках реализовываются основные программы производства военной техники и ее дальнейшие разработки. За последние десятилетия Германия смогла значительно увеличить уровень развития военного производства. В целом, ВПК Германии принадлежит частному капиталу.

В ФРГ насчитывается значительное количество узкоспециализированных предприятий, которые выпускают военно-техническую продукцию. Однако, существенное их количество представляют собой филиалы и дочерние компании крупных корпораций («Диль», «Рейнметалл», «Краусс-Маффей Вегманн», «Тиссен-Крупп»).

Платформу производственной базы авиационной промышленности (АП) составляют предприятия ЕАДС. Так, завод компании «Эрбас» концерна ЕАДС производит пассажирские самолеты (два из них получили ВВС

Франции и один – ВВС Италии). Предприятие филиала «Еврокоптер» концерна ЕАДС производит в основном вертолеты. Однако, по оценкам специалистов МО ФРГ, к настоящему времени военное авиастроение утратило значительные возможности масштабной разработки и дальнейшего производства инновационных боевых самолетов. Значительная независимость от НАТО сохраняется также в вертолетостроении.

Среди стран-членов НАТО судостроение ФРГ занимает одно из лидирующих мест по уровню развития. Платформу его производственно-технической базы составляют 7 верфей следующих компаний: «Тиссен Нордзееверке», «Блом унд Фосс» и «Ховальдтсверке дойче верфт».

В основном, загрузка производственно-технических мощностей достигается за счет экспортных заказов. Международные контракты выполняются как комплексными поставками готовых секций, агрегатов и узлов, так и путем серийной постройки кораблей и судов на немецких верфях.

В современных условиях бронетанковая промышленность является наиболее развитой отраслью военно-технической промышленности ФРГ. Германия способна производить практически все виды боевых бронетанковых машин, а именно: танки, боевые машины пехоты, боевые разведывательные машины и другую бронетанковую технику. Она обеспечивает достаточно высокий уровень разработок и является конкурентоспособной, как в конечной продукции, так и основных систем (броневая защита, вооружение, двигатели и ходовая часть).

В настоящее время ФРГ имеет производственные мощности с наиболее полным технологическим циклом по производству инновационных боевых машин. Так, в производстве бронетанковой техники (БТ) функционирует более 50 заводов основных отраслей промышленности. Это, в первую очередь, обусловлено особенностями производства составных элементов БТ (корпуса, ходовой части, узлов, агрегатов и т.д.). Значительную роль в снабжении потребностей ФРГ в инженерной технике и амфибийных маши-

нах занимает организация ГДЕЛС. Продукция данной организации экспортируется в Великобританию, США, Канаду, Австралию и т.д.. В целом, бронетанковая промышленность страны имеет мощную производственную и научно-техническую базу, необходимую для разработки и выпуска инновационной БТ. ФРГ обладает практически полной отраслевой структурой военно-технической промышленности [91]. В интеграции с другими странами НАТО Германия способна полностью удовлетворять потребности бундесвера в вооружении и обеспечивать крупнейшие поставки военно-морской, бронетанковой и артиллерийско-стрелковой техники на экспорт.

Таким образом, во-первых, международная торговля вооружением позволяет экспортерам не только получать сверхприбыль, но и влиять на экономико-политическую и военную обстановку в регионах мира. Ведущие экспортёры вооружений наращивают усилия по увеличению продажи военной продукции в соответствии с разработанными программами и стратегическими установками. В целом экспорт военно-технической продукции содействует увеличению присутствия государств на зарубежных рынках, наращиванию и сохранению технологического превосходства в производстве вооружений.

Во-вторых, в современных условиях лидером в экспорте оружия являются Соединённые Штаты. Россия твердо находится на втором месте в экспорте оружия и военной техники, далее следует Германия, а затем Франция и т.д. Лидер роста экспорта оружия – Германия, где практически за десять лет экспорт оружия увеличился на 34,6 %. Также Франция занимает четвертое место в мировом экспорте оружия. Всего поставки военного оружия Франции занимают приблизительно 8 % мирового экспорта. Высокие темпы роста в экспорте военного оружия показывает Китай. Анализ военно-технической отрасли показал, что КНР стал намного меньше зависеть от импорта оружия и при этом практически в два раза увеличил объем собственного экспорта военной продукции. Поэтому можно констатировать,

что в современных условиях позиции Китая в развитии национальной военно-технической отрасли утверждаются, и происходит переориентация этой страны с закупок готовых видов вооружений на приобретение и разработку инновационных технологий.

В-третьих, крупнейшими импортерами оружия в настоящее время выступают Индия, Австралия, Южная Корея, Сингапур, Саудовская Аравия. С 2001 по 2011 гг. Индия увеличила импорт оружия на 27,3 %. Основные импортеры оружия в большей степени представлены в Азиатском регионе. В настоящее время они стремятся постепенно развивать собственную военную промышленность. Значительной тенденцией за последнее время является снижение объемов китайского импорта оружия. Технологии, которые Китай приобрел за последние годы, используются для создания более передовых изобретений при одновременном сокращении затрат на проведение НИР.

В-четвертых, в экспорте военной техники лидерами также являются США, Россия, Германия, Франция и Китай. За последние пять лет наибольшие объемы военного экспорта США пришлось на авиатехнику (АТ). Среди новых образцов АТ, произведенных на предприятиях авиапромышленности Соединенных Штатов, были: вертолеты огневой поддержки, истребители и истребители-бомбардировщики, беспилотные летательные аппараты, противолодочные и транспортно-десантные вертолеты, самолеты ДРЛО и управления, УТС, многоцелевые вертолеты, самолеты ВТС, самолеты-заправщики и т.д. Также среди регионов мира импортерами АТ военного назначения были страны Европы (30 %) и Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока (31,3 %). В целом в среднесрочной перспективе структура американского экспорта военной техники практически не изменится. Сохранится преобладание в производстве авиационной техники. В настоящее время Германия занимает также одно из лидирующих мест в мире в экспорте военной техники. В целом ФРГ имеет полную отраслевую структуру военно-

технической промышленности. В объединении с другими государствами НАТО Германия способна полностью удовлетворять потребности бундесвера, обеспечивая крупномасштабные поставки военно-морской, бронетанковой и артиллерийско-стрелковой техники. Китай за последние десять лет показал серьезный рывок в экспорте военной техники. Страна располагает динамичной и конкурентоспособной судостроительной промышленностью и занимает второе место в мире по количеству строящихся судов. Модернизация сухопутных сил КНР включает производство современных танков, бронемашин пехоты и артиллерийского имущества. В современных условиях Китай расширил свои связи в разработке новых технологий и экспорте военной техники с Индией и Россией.

В-пятых, в периоды кризиса мировой экономики увеличивается экспорт крупнейшими производителями вооружений и военной техники, что способствует расширению политического и, как следствие, экономического государственного присутствия на зарубежных рынках. Выявлена тенденция увеличения экспорта-импорта вооружений и военной техники в период современного кризиса мировой экономики (2008-2011 гг.), а также снижения темпов роста продаж в периоды её стабильности (2001-2007 гг.). Эта тенденция позволяет прогнозировать динамику спроса-предложения на современное вооружение и военную технику, а также планировать привлечение денежных ресурсов в проекты по его производству. В сравнении с тенденциями предыдущих временных интервалов, представленных в отчётах ведущих международных организаций (Организации Североатлантического договора, Стокгольмского института исследования проблем мира, Шанхайской организации сотрудничества и т.д.), современное состояние мировой военно-технической отрасли отличается переориентацией и структурным сдвигом в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона в создании новых видов вооружений, военной техники и увеличением экспортного потенциала данного региона.

3 Концептуальные основы стратегических ориентиров международной деятельности банков с военно-технической отраслью

3.1 Международное государственно-частное партнёрство в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли как стратегический ориентир развития национальных военно-промышленных комплексов

Мировая практика показывает, что наиболее рациональным и общепризнанным является развитие партнёрских отношений в рамках отдельных программ, формируемых на базе интерактивных взаимодействий государств и частного сектора. Программы в большей степени курируют и формируют представители государственных органов. Организационные формы управления партнёрскими проектами определяются его направленностью.

Наиболее распространенной формой является создание правительствами так называемых рамочных программ. Активное привлечение всех участников государственно-частного партнёрства в соинвестирование ресурсов в проекты является ключевой сутью любого партнёрства. Некоторые программы партнёрства включают совместный вклад и разделение финансовых средств. В других требуется смешение соинвестирования с разделением труда между непосредственными исполнителями проекта и т.д..

В настоящее время моделей государственно-частного партнёрства в различных сферах предложено достаточно много. Так, например, Т. Барбышева выделяет следующие элементы государственно-частного партнёрства (ГЧП) в рамках кадровой политики региона: органы управления, частный бизнес, учреждения высшего профессионального образования (рис. 3.1) [78].



Рисунок 3.1 - Модель ГЧП в рамках кадровой политики региона

Источник: [78]

Следует выделить ещё ряд моделей ГЧП, которые получили широкое распространение, а именно: DFBOT (Design, Finance, Built, Operate, Transfer / проектирование - финансирование - строительство - эксплуатация - передача), BOLT (Built, Operate, Lease, Transfer / строительство - управление - аренда - передача), DBO (Design, Build, Operate / проектирование - строительство - эксплуатация), BRT (Built, Rent, Transfer / строительство - аренда - передача).

На рисунке 3.2 представлены некоторые из исследуемых выше моделей взаимодействия государства и частного сектора с выделением относящихся к ГЧП.

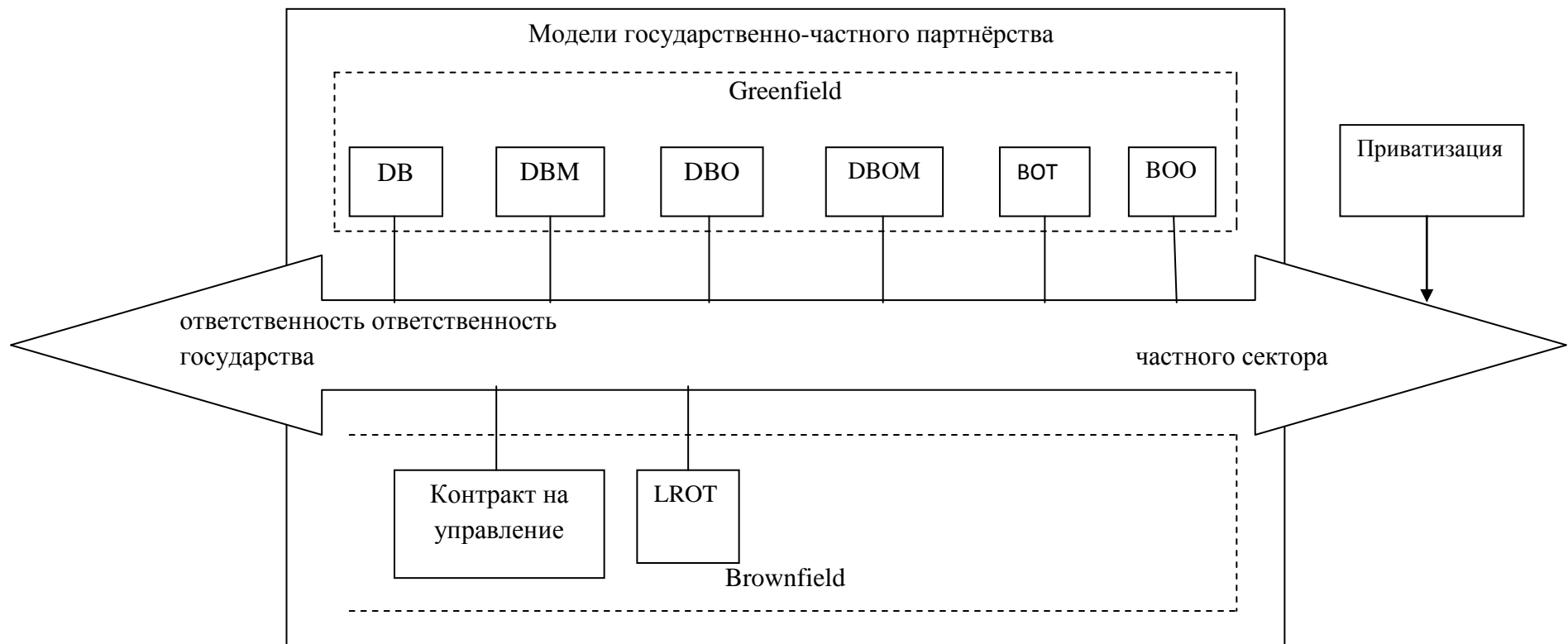


Рисунок 3.2 - Модели взаимодействия государства и частного сектора в рамках ГЧП

Источник: [128]

На рисунке 3.2, изображающем континуум разнообразных форм взаимодействия государства и бизнеса, модели ГЧП располагаются между простой контрактацией государства с частным сектором на оказание определенных видов услуг и приватизацией. Для раскрытия содержания данных моделей широко используется так называемый алфавит, когда буквам соответствуют виды деятельности, передающиеся на выполнение частному сектору и заключающиеся в названии моделей ГЧП: (В - Build - строительство; О - Own - владение или Operate - управление; Т - Transfer - передача; D - Design - проектирование; М - Maintain - поддержание, эксплуатация; F - Finance - финансирование; L - Lease - аренда; R - Rehabilitate - реконструкция, ремонт) [128].

Исследовав многочисленные модели и схемы государственно-частного партнёрства (А. Касьяновой, А. Гладова, Л. Шарингера [136], Т. Барбышевой и т.д.) в различных областях их применения, назрела идея создания модели государственно-частного партнёрства в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли. Необходимо сформировать модель стратегического сотрудничества государств-партнёров с крупнейшими банками, ориентированную на привлечение денежных ресурсов в военно-техническую отрасль от стадии разработки вооружений и военной техники до стадии их реализации на глобальном рынке. Так, одной из центральных задач развития военно-технической сферы, стратегической для многих стран, включая Россию, является переход к обществу, основанному на практическом применении широкой базы знаний, в которой центральную роль играют фундаментальные науки. Полезным инструментом для такого перехода является партнёрство в военно-технической сфере. Период после Второй мировой войны привёл к существенному сокращению возможностей привлечения денежных ресурсов в военно-техническую отрасль во многих странах и регионах мира.

Найти новые источники привлечения денежных ресурсов возможно только в сотрудничестве с крупнейшими и системообразующими банковски-

ми структурами. Мы приходим к выводу, что без государственно-частного партнёрства в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли, стабильное функционирование исследуемой области практически невозможно. В период роста и развития военно-технической фазы ни у кого практически не вызывало сомнения, что самой эффективной формой применения НТП при решении стоящих перед государством экономико-политических проблем являлось применение централизованно-жесткого программного подхода. Данные программы определяли концентрацию ресурсов на конкретных достижениях и были широкомасштабными, а также позволяли получать значительные преимущества в политике («холодной войне» или локальных конфликтах). Как правило, участники этих программ определялись в рамках закрытых процедур, а управление программой было жестко централизовано. Такой метод в условиях рыночной экономики и высокой конкуренции все больше теряет свою эффективность и привлекательность. Новое поколение программ в зонах традиционной ответственности государства должно быть основано на большей системности подхода, обеспечивающего рамки участия рыночных сил. В результате произойдет максимальная корреляция целей и задач государства в какой-либо из зон его ответственности с другими целями государственной военно-технологической политики. Поэтому цели и задачи даже таких консервативных программ, как разработка новых систем вооружений, должны финансироваться и развиваться благодаря государственно-частному партнерству в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли. Новизна сотрудничества в области привлечения денежных ресурсов в военно-технические программы заключается в том, чтобы сопрягать эффективным образом потребность государства в сфере его традиционной ответственности и потребности дополнительного вливания финансовых средств со стороны банковских структур для повышения конкурентоспособности отрасли. Поэтому в рамках сотрудничества, направленного на удовлетворение традиционных государственных потребностей, необхо-

димо развивать такие схемы партнёрства государства и банковских структур, когда решение этих проблем становится выгодным обеим сторонам, обладающим значительными ресурсными возможностями. В основе организации схем партнёрства должно лежать, с одной стороны, значительное повышение эффективности военно-технических программ, с другой стороны, организация широкой коммерциализации и дальнейшего развития полученных технологий. Партнёрство позволит организовать нелинейные интерактивные взаимодействия государств и крупнейших банковских структур как на стадии разработки военно-промышленной продукции, так и на стадии её реализации на международный рынок. Для развития государственно-частного партнёрства должен быть создан постоянный интерфейс между государством и банковской средой, позволяющий установить долгосрочные связи между производителями и экспортёрами военной продукции. В конечном счёте, должна происходить совместная эволюция в военно-технической отрасли. При этом подчеркнём, что партнёрство со стороны государств и банковских структур не создает дополнительных ресурсов, оно только объединяет усилия в привлечении денежных средств в военно-техническую отрасль. Существенное значение при организации данного объединения имеет согласование интересов как государства, так и банковских структур на этапе выбора задач, которые впоследствии будут решаться в рамках партнёрства. Государственно-частное партнёрство может принимать различные формы взаимодействия, преследуя основную цель – осуществление сотрудничества между частными, главным образом военно-промышленными предприятиями и государственными научно-исследовательскими организациями для проведения «государственно-частного сотрудничества» в военно-технической отрасли. Предложенная модель, базирующаяся на взаимодействии государств-партнёров с крупнейшими банковскими структурами в привлечении денежных ресурсов на создание новых видов вооружений и военной техники, представлена на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 - Модель стратегического сотрудничества государств-партнёров с крупнейшими банками в привлечении денежных ресурсов в военно-техническую отрасль (составлено автором)

Основными элементами модели являются: государства-партнёры, крупные системообразующие банковские структуры стран-партнёров, предприятия военно-технической отрасли. Основной целью государств-партнёров будет являться поддержка и привлечение денежных ресурсов стран-участниц в военно-техническую отрасль; налоговые кредиты на научно-технические разработки; финансирование части процентных ставок на кредиты в сфере военной отрасли и другие льготы. Банковские структуры также будут привлекать денежные ресурсы в военно-техническую отрасль от стадии разработки военного продукта до стадии его реализации на международный рынок. Благодаря финансовым потокам со стороны государств-партнёров и крупных банковских структур будут производиться крупномасштабные разработки и исследования в военно-технической отрасли.

Основные препятствия в развитии партнёрства государства и банковских структур в России возникают из-за отсутствия в стране концептуального понимания целей, задач и проблем развития данного партнёрства. В российской практике пока нет концепции поэтапного введения и применения моделей государственно-частного партнёрства в военно-технической сфере. Такая концепция смогла бы указывать на ключевые направления развития государственно-частного партнёрства в России и иметь в своём арсенале многообразие различных форм партнёрства, отработанных в рамках мирового опыта действующих моделей [21].

Также сказывается и недостаточность внутринационального опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государством и банковскими структурами в военно-технической отрасли. Это является значительным препятствием и требует существенного изучения мирового опыта с учётом положительных и отрицательных последствий при применении различных моделей государственно-частного партнёрства в банковской сфере.

Но главным препятствием для развития государственно-частного партнёрства в банковской сфере в России являются несбалансированность его рамочных условий и несовершенство национального законодательства [21].

Таким образом, разработана модель стратегического сотрудничества государств и крупнейших банковских структур, основанная на форме государственно-частного партнёрства в банковской сфере применительно к военно-технической отрасли, в которую входят следующие субъекты: государства-партнёры, крупные системообразующие банковские структуры и предприятия военно-технической отрасли; в отличие от моделей Л. Шарингера, Т. Барбышевой, предложенная модель ориентирована на усиление взаимодействия основных субъектов партнёрства, привлекающих денежные ресурсы на модернизацию продукции военно-технического назначения, что позволит активизировать процессы создания новых видов вооружений и военной техники, а также повысить эффективность международной деятельности банков в условиях трансформации глобальной экономики.

3.2 Создание международных межбанковских фондов с целью привлечения денежных ресурсов в развитие национальных военно-технических отраслей

В условиях постиндустриального вектора развития мирохозяйственных связей выявляются негативные тенденции развития в национальных военно-технических отраслях. Разработка новых видов вооружений определяет экономико-политическую безопасность, технологическую независимость и обороноспособность отдельной страны или региона в целом.

С этой целью формирование военно-технического взаимодействия, а также увеличение экспорта вооружений, ставят вопрос о постоянном финансировании работ по выполнению контрактных обязательств в военно-технической отрасли. В современных условиях актуальность приобретает формирование эффективного взаимодействия военно-технических предприятий с банковскими системами стран. Тем не менее, требуется масштабное увеличение и расширение сотрудничества предприятий с крупнейшими бан-

ками с комплексным развитием финансовых инструментов, наиболее актуальных с учётом специфики деятельности военно-технических предприятий. В современных условиях особую актуальность приобретает формирование эффективного взаимодействия военно-промышленных предприятий с банковскими системами стран.

В военно-техническую отрасль сначала проникали страховые, инвестиционные компании, пенсионные фонды, а затем и банковские структуры. Безусловно, банковским структурам необходимо учитывать всю совокупность специфических особенностей, присущих военно-промышленной отрасли (наукоемкость, потребность в широкой производственной кооперации, длительность производственного цикла, изношенность оборудования, зависимость от ограниченного круга потребителей, накопленные долги предыдущих лет, и т.д.).

В РФ традиционно финансируют военно-промышленную отрасль ВТБ, Сбербанк, «Газпромбанк» и другие кредитные структуры. Сбербанк предлагает предприятиям ОПК достаточно большой ряд кредитных программ и продуктов, учитывающих специфику военно-технической отрасли. Также, банк активно применяет собственные векселя для предоставления кредитов в расчетах с контрагентами – это снижает стоимость заемного финансирования. Что же касается ВПК ЕС, то помимо самофинансирования военной отрасли, стали привлекаться и внешние средства. Кроме кредитования, речь идёт о собственности, причём сами фирмы при этом приобретают форму ЗАО («РВЕ», «Испана-Сюиза», Испания; «Лабинель» и «Сожерма», Франция; «Шорт бразерс», Великобритания и др.).

Помимо этого, международные банковские структуры по масштабам контроля над ВПК стали обгонять инвестиционные фонды, которые специализируются на долгосрочных вложениях.

Стратегическим ориентиром международной деятельности банковских структур в военно-технической отрасли является формирование международных межбанковских фондов. Международные межбанковские фонды, концентрируя денежные ресурсы, позволят привлечь дополнительный капитал для реализации крупномасштабных высокорискованных военно-технических проектов, что значительно повлияет на снижение экономических рисков, связанных со спецификой военно-технической отрасли. Функционирование международных межбанковских фондов будет способствовать развитию национальных военно-технических отраслей в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Отличие предлагаемых фондов от существующих в международной практике (Европейского фонда финансовой стабильности, Антикризисного фонда ЕврАзЭС, Фонда сотрудничества РОССИЯ-АСЕАН и др.) (рис. 3.4) заключается в стратегической переориентации банковских структур на привлечение денежных ресурсов в военно-техническую отрасль, что приведёт к качественному обновлению и развитию национальных военно-технических отраслей в среднесрочной и долгосрочной перспективах, при этом государства-партнёры будут выступать гарантами на всех стадиях реализации военно-технических проектов (рис. 3.5).

Принципиальное значение в условиях глобализации приобретает проведение крупнейшими банками более активной финансовой политики и участие в реализации военно-технических проектов. Важным в этом отношении представляется исследование участия международных банков в проектном финансировании вооружений.

В современных условиях данная сфера деятельности в большей степени освоена транснациональными банковскими структурами всех развитых стран, при этом ключевые позиции принадлежат банкам Японии, Франции, Великобритании, Германии и т.д.



Рисунок 3.4 - Разновидности фондов, функционирующих в мировой экономике

Источник: составлено автором по материалам [176], [177], [178], [179]

Активную позицию в финансировании военно-технических проектов также занимают международные финансовые институты, в частности МБРР и ЕБРР.

ПФ в военно-технической отрасли характеризуется достаточно широким кругом участников (кредиторов), что способствует возможности организации консорциумов. Источниками финансирования могут выступать средства различных международных финансовых рынков, инвестиционных, страховых, лизинговых и финансовых компаний, а также долгосрочные кредиты МБРР и МФК, ЕБРР.

Крупнейшие банки, которые занимаются финансированием военно-технических проектов, имеют в наличии узкоспециализированные подразделения для контроля и анализа реализации проектов (МБРР, Shizuoka Bank, Deutsche Bank, ЕБРР, MUFJFG, Industrial and Commercial и др.).

Рассмотрим этапы проектного цикла в банке при финансировании военно-технических проектов. Работа банка по реализации проекта в наиболее общем виде включает следующие этапы, представленные на рисунке 3.6. Выбор проектных предложений в большей степени осуществляется из их соответствия конкретным критериям.

Заранее оценивается общая информация о военно-техническом проекте (продукте). Информация о военно-техническом проекте включает в себя: тип инвестиционного проекта, его региональную принадлежность, объемы запрашиваемого финансирования, степень проработанности проекта, а также наличие и качество гарантий и т.д.. После анализа предлагаемых проектов и отсеивания неподходящих, отобранные проекты исследуются более подробно.

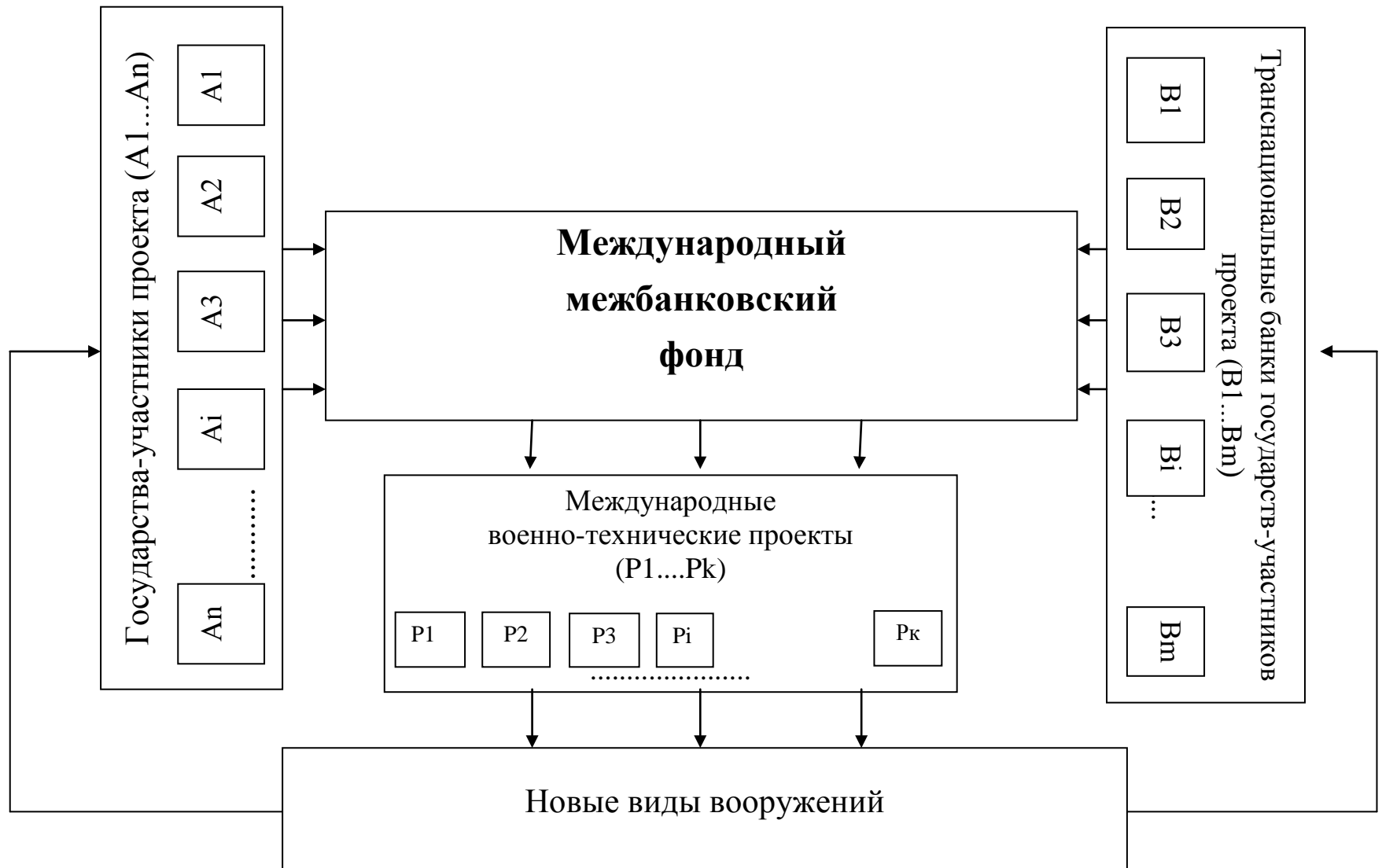


Рисунок 3.5 - Схема взаимодействия международного межбанковского фонда с государственными органами в привлечении денежных средств в военно-техническую отрасль (разработано автором)

Прорабатываются следующие конкретные характеристики проекта: финансовое состояние заёмщика, перспективность проекта, проектные риски. В целом банковские структуры не занимаются разработкой проекта.

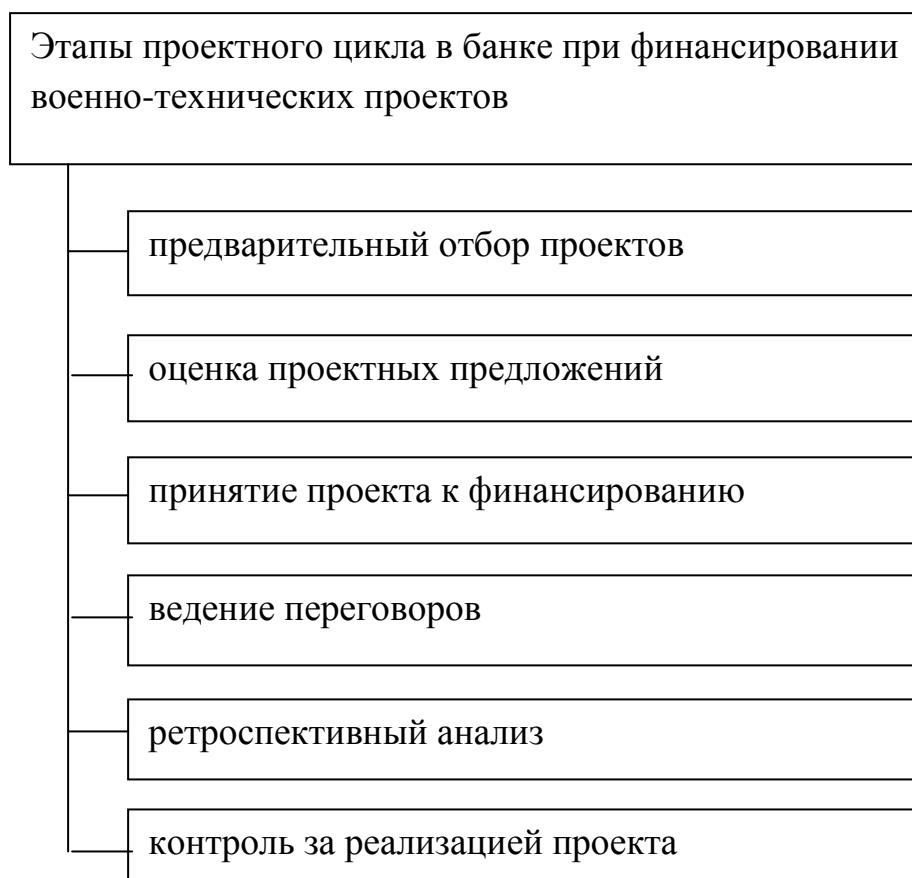


Рисунок 3.6 - Этапы проектного цикла в банке при финансировании военно-технических проектов

Источник: составлено автором по материалам []

В большей степени они оказывают содействие в подготовке документации. Однако, как показывает практика, когда транснациональные банковские структуры принимают участие в капитале проектной компании, а также параллельно осуществляют финансовое консультирование, они могут брать на себя и разработку проекта. Существенным этапом прохождения военно-технического проекта является оценка его инвестиционных качеств. На данном этапе определяются проектные риски, разрабатываются меры по их снижению и диверсификации, выбираются схемы и условия финансирования, оценивается эффективность инвестиционного проекта и управление его ре-

лизацией. По промежуточным итогам принимаются решения о необходимости ведения переговоров. Существенная необходимость тщательного контроля банковской структуры за реализацией военно-технического проекта обусловлена тем, что при ПФ банк может понести значительные риски. Уровень рисков банковской структуры в большей степени зависит от принятой схемы ПФ, в соответствии с которой банк на прямую или косвенно принимает участие в управлении проектом. Международные банковские структуры, которые специализируются на привлечение денежных средств в военно-технические проекты, по завершению проекта проводят ретроспективный анализ, который позволяет обобщить полученные результаты, а также выявить эффективность реализации ИП.

Таким образом, обоснована необходимость формирования международных межбанковских фондов применительно к странам группы BRICS в части привлечения банковского капитала в крупномасштабные высокорискованные проекты военно-технического назначения; в отличие от существующих фондов в глобальной экономике (Европейского инвестиционного фонда, Европейского фонда финансовой стабильности, Антикризисного фонда ЕврАзЭС, Фонда сотрудничества РОССИЯ-АСЕАН и др.), международные межбанковские фонды способствуют широкому привлечению частного капитала в военно-техническую отрасль, что позволит модернизировать национальные военно-технические комплексы в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Международные межбанковские фонды, концентрируя денежные ресурсы, позволят привлечь дополнительный капитал для реализации крупномасштабных военно-технических проектов. Международным банкам необходимо учитывать всю совокупность специфических особенностей, присущих военно-технической отрасли, а именно: наукоемкость, зависимость от ограниченного круга потребителей, накопленные долги предыдущих лет и т.д. Транснациональные банки предлагают предприятиям военно-технического комплекса достаточно большой ряд кредитных программ и продуктов, учитывающих специфику военной отрасли.

3.3 Стратегическое поведение России в международном сотрудничестве в контексте производства и торговли вооружением и военной техникой

В России произошли значительные изменения всего военно-технического комплекса, что, в свою очередь, потребовало коренного пересмотра или существенной корректировки подходов к военной отрасли, к его финансово-экономическому обеспечению и, следовательно, к оборонному бюджету как источнику финансирования. Предметом особого внимания при разработке стратегии развития военного производства РФ должно быть, в первую очередь, повышение эффективности использования ресурсов, выделяемых на оборонные нужды [39].

В этих условиях важнейшим императивом для России остается рационализация ВЭД, существенное повышение эффективности функционирования военного производства, оптимизаций его размеров и структуры. Стратегия развития военной промышленности должна предусматривать как меры по повышению результативности военно-экономических процессов, так и меры, направленные на экономию затрат. Многие предпосылки повышения эффективности закладываются уже на стадии определения оптимальных размеров и структуры оборонных расходов, а реальная отдача проявляется при осуществлении военно-экономических программ. Многообразные по форме военно-экономические приготовления осуществляются в конечном счёте для создания и поддержания военной мощи [18]. Исходя из этого, можно сказать, что главным критерием оценки эффективности оборонных затрат является степень соответствия их конечных результатов конкретным военно-политическим целям государства [33]. Эффективно всё то, что в наибольшей степени и с наименьшими затратами способствует достижению поставленных перед оборонно-экономическими приготовлениями текущих и перспективных задач – экономическому обеспечению всех заданных параметров реальной военной мощи государства в установленные сроки, а

также расширению военно-экономического потенциала государства и усилению его готовности к быстрому наращиванию военной мощи в случае чрезвычайных обстоятельств. На эффективность военных затрат оказывают воздействие многочисленные факторы. К числу главных факторов относится достигнутый в стране уровень развития общей экономики. Чем эффективнее функционирует национальное хозяйство, тем больше возможностей для повышения эффективности ВЭД государства. Для повышения эффективности военных затрат важное значение приобретает оптимизация численности и структуры вооруженных сил, их сокращение до уровня разумной достаточности. На рисунке 3.7 представлены страны-лидеры по численности армий в мире. За 2011 г. Россия входит в пятерку лидеров.

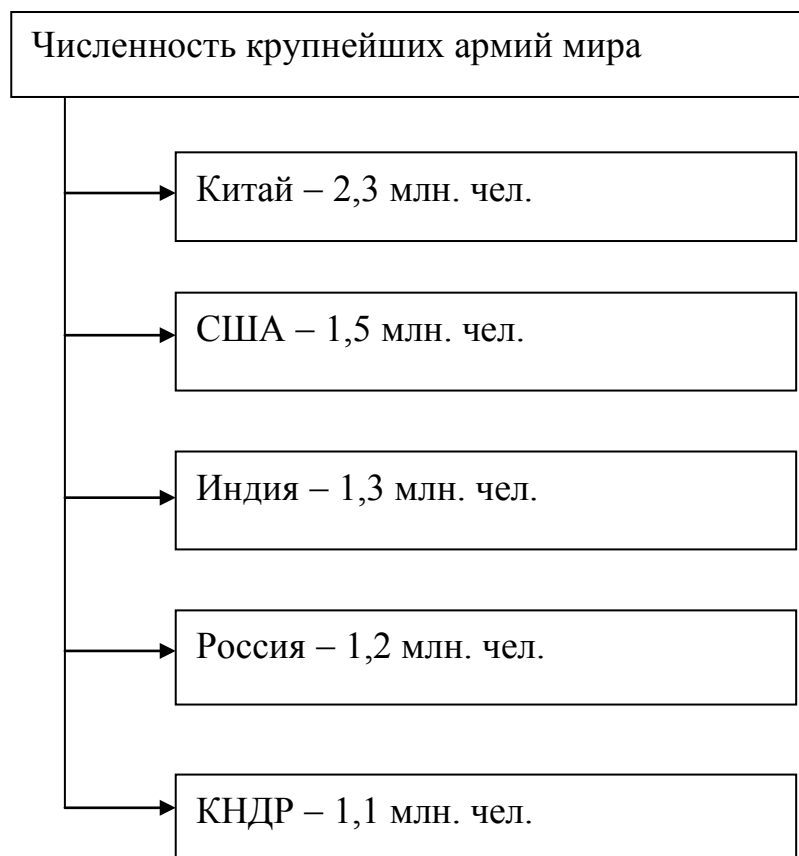


Рисунок 3.7 – Численность крупнейших армий мира, млн. чел. 2011 г.

Источник: составлено и рассчитано автором по материалам [155]

Большое влияние на рационализацию военно-экономической деятельности и эффективность военных затрат оказывает военно-техническая политика государства, в частности, обеспечение предпочтительного развития решающих и перспективных направлений НТП, создания и принятия на вооружение наиболее эффективных видов и систем оружия [43]. Здесь возникает сложная задача выбора систем оружия из альтернативных новых вариантов по критерию «затраты - эффективность», обеспечение высокого качества вооружений.

В современных условиях качество является важнейшим фактором не только повышения тактико-технических характеристик и компенсации количества военной техники, но и снижения расходов на ее эксплуатацию и техническое обслуживание и, в целом, повышения эффективности затрат на оборону страны [46].

Эффективность экономического обеспечения военного производства во многом зависит от функционирования военного сектора хозяйства, где осуществляется материализация выделяемых на оборону ресурсов, то есть создаются разнообразные виды вооружения, ВТ и другой военной продукции. Следует подчеркнуть, что в настоящее время для России исключительное значение для повышения эффективности военных затрат приобретает рационализация и организационная перестройка оборонного комплекса, оптимизация его размеров и структуры, адаптация к новым условиям и требованиям [47].

Одним из ключевых направлений увеличения эффективности оборонных затрат является экономическая работа в войсках, отличающаяся большим разнообразием. В историческом плане масштабы ВЭД в рамках вооруженных сил неуклонно расширяются, что обусловлено ростом технической оснащенности войск, усложнением средств ведения войны и т.д. [48].

Как показывает исторический опыт многих стран, существенное воздействие на эффективность использования ресурсов в военных целях оказывает система управления ВЭД. Во многом от качества существующей в

стране системы управления зависит, насколько эффективно решается сложная и комплексная проблема экономического обеспечения военного производства, создаются необходимые условия для обоснования, принятия и практической реализации оптимальных стратегических и текущих решений в области военно-экономического развития.

Закрепление в стратегии ВЭБ основных направлений, принципов и способов повышения эффективности оборонных затрат усиливает целенаправленность практических мер в этой области, расширяет возможности комплексного подхода к их использованию, что, в свою очередь, позволяет добиваться значительного синергического эффекта. Еще одна коренная проблема, которую должна решать стратегия ВЭБ, заключается в обеспечении устойчивого функционирования всей ВЭС и, прежде всего, оборонной промышленности. Оборонная промышленность занимает центральное место в военном секторе хозяйства любой развитой страны.

Сложнейшая задача трансформации оборонного комплекса предполагает не просто свертывание и радикальную перестройку собственно оборонного комплекса, а также широкомасштабную конверсию, но и преобразование всей системы взаимоотношений как внутри этого комплекса, так и между ним и гражданской экономикой [82].

Для того, чтобы наметить если и не оптимальную, то по крайней мере более или менее рациональную траекторию развития оборонного комплекса, требуется установление ориентиров: военно-технических – для чего необходим механизм прогнозирования военно-технического прогресса; финансовых, определяемых с помощью механизмов экономического прогнозирования и долгосрочного государственного финансирования.

При любых преобразованиях оборонного комплекса главным соображением остается удовлетворение потребностей вооруженных сил в вооружении и военной техники [60]. Представляется, что речь должна идти о такой трансформации оборонного комплекса, которая была бы нацелена на обеспечение текущих и перспективных потребностей вооруженных сил в

вооружении и ВТ, а также возможности резкого расширения военного производства при чрезвычайных обстоятельствах. Это предполагает не только свертывание избыточных мощностей и конверсию, не только сохранение уникальных военных производств, но и техническое переоснащение важных, уже существующих военных отраслей, а также создание новых отраслей в соответствии с достижениями НТП и планами военного строительства. Другими словами, структура оборонного комплекса должна быть приведена в соответствие со структурой военно-технических потребностей.

В целом российские позиции на различных сегментах глобального рынка вооружений являются неоднозначными [39]. Они наиболее стабильны в АТР, где основными партнерами России являются Китай и Индия. Сотрудничество с этими странами носит преимущественно стратегический и долгосрочный характер.

Для того, чтобы утвердить позиции на мировом рынке вооружений и противостоять жесткой конкуренции со стороны США и АТР на глобальном рынке группировке BRICS необходимо усилить сотрудничество в военно-технической отрасли. На практике международный межбанковский фонд может быть сформирован на базе группы стран BRICS. Визуализация данного процесса представлена на рисунке 3.8. Основными предпосылками взаимодействия в военно-технической отрасли являются совместные разработки и стратегические программы группы стран BRICS. Это позволит увеличить долю стран BRICS в мировом военном производстве, проводить экспансию на новые рынки, а также противостоять жесткой конкуренции со стороны США на глобальном рынке вооружений и военной техники.

Всего стоимость поставок российских вооружений и военной техники за рубеж в 2007-2012 гг. увеличилась на 53,9 % (рис. 3.9). Что же касается ОАО «Рособоронэкспорт», то стоимость их поставок за рубеж также увеличилась на 54,7 %. Так, за 2011 г. основными импортерами российского оружия являлись Индия, Вьетнам, Китай, Алжир и Египет (рис. 3.10). В це-

лом на долю Китая и Индии в среднесрочной перспективе будет приходиться более 70 % от общего объёма экспорта оружия [5].



Рисунок 3.8 – Этапы формирования международного межбанковского фонда стран BRICS применительно к военно-технической отрасли
(составлено автором)

Несмотря на существенный объем ВТС с КНР, оно не направлено против третьих стран и развивается в большей степени в интересах поддержания стабильности в АТР.

Также следует отметить, что в случае возможной отмены эмбарго ЕС на ВТС с Китаем, конкурентами на данном сегменте рынка могут стать ФРГ, Великобритания и Франция.

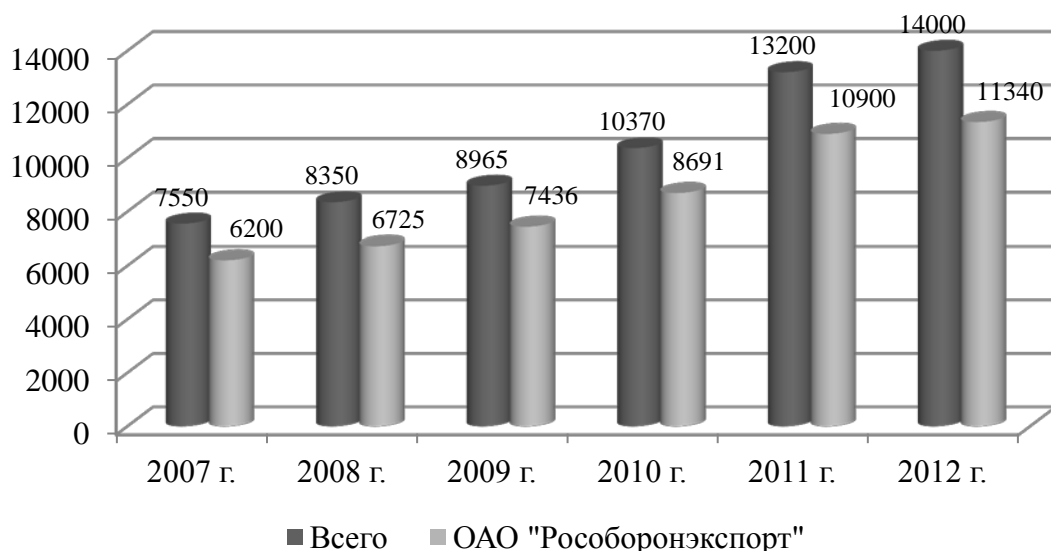


Рисунок 3.9 - Стоимость поставок российских вооружений и военной техники за рубеж в 2007-2012 гг., млн дол.

Китай занимает одно из ключевых положений в экспорте ВТ. КНР расширил свои связи с Индией посредством увеличения торгового оборота и улучшения взаимоотношений в военной сфере.

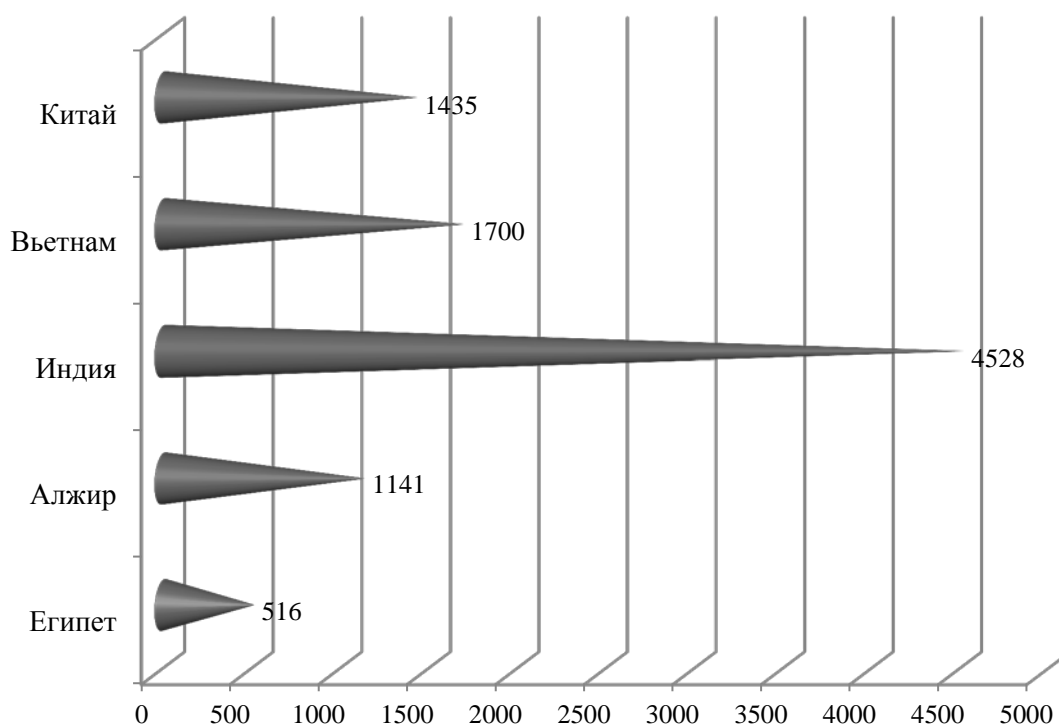


Рисунок 3.10 – Страны-импортеры российского оружия, млн. дол., 2011 г.

Источник: разработано автором по материалам [155]

КНР и Индия увеличили торговый товарооборот с 11,4 млрд. дол. в 2007 г. до 40 млрд. дол. в 2011 г. Что касается России, то Пекин продолжает рассматривать Москву в качестве ближайшего международного партнера, однако и выражает обеспокоенность по поводу долгосрочных интересов России. Китайско-российское двустороннее сотрудничество продолжается по многим международным вопросам, в частности в Центральной Азии, где обе страны руководят Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС) [167]. Несмотря на такое сотрудничество, Россия обеспокоена результатами резкого экономического роста Китая [1].

На Ближнем Востоке у России наметились перспективы увеличения объемов ВПС с Кувейтом, Египтом, Алжиром. Существенный прорыв на эти рынки состоялся в марте 2006 г. [127] во время визита представителей правительства РФ в Алжир, в ходе которого был достигнут ряд важных соглашений, определяющих двустороннее сотрудничество стран на долгосрочную перспективу. В 2011 г. Алжир импортировал оружия на 1141 млн. дол.

В 2012 г. Россия поставила рекорд по объему экспорта инновационных вооружений – более 14 млрд. дол. (рис. 3.11). Ключевой объем в рекордной цифре экспортных поставок составили: 2 фрегата в Индию, 28 истребителей Су-30 в Алжир и Индию, МиГ-29 в Индию и Мьянму, систем ПВО и сухопутных вооружений в Венесуэлу и Алжир. К началу 2013 г. намечается подписание контракта на экспорт в Индию 42 истребителей Су-30. В целом что касается подписания контрактов в 2012 г., то он стал годом существенных продаж авиадвигателей. КНР, освоивший контрафактное производство истребителей Су-27, но не способный производить на них двигатели, купил в 2012 г. моторы на 1,5 млрд. дол.. Контракт на покупку авиадвигателей на 5 млрд. дол. заключила Индия.

С Индией реализуется программа средне- и долгосрочного сотрудничества на период до 2013 г., которая предусмотрена межправительственным соглашением. В нее включены поставки и организация лицензионного про-

изводства ВТ для Вооруженных Сил Индии, а также совершенствование устаревших систем оружия, проведение совместных НИОКР.

Однако нельзя не сказать о наметившейся переориентации Китая и Индии с закупок готовой продукции на покупку инновационных технологий с целью развития национальной авиапромышленности. Также, эти страны стремятся увеличить перечень стран-поставщиков продукции военного-технического назначения.

Достаточно длительным является военно-техническое взаимодействие и сотрудничество между Вьетнамом и Россией. Вьетнам осуществлял достаточно большой цикл закупок российского вооружения (прежде всего, ВМС). К 2011 г. РФ экспортировала Вьетнаму оружия на 1701 млн. дол.. В среднесрочной перспективе другими важными импортерами российского оружия из АТР смогут стать Республика Корея, Таиланд, Малайзия и Индонезия. В последнее десятилетие РФ достаточно активно осваивает рынок оружия и ВТ Латинской Америки. Также укрепляются связи в сфере ВТС с Мексикой.

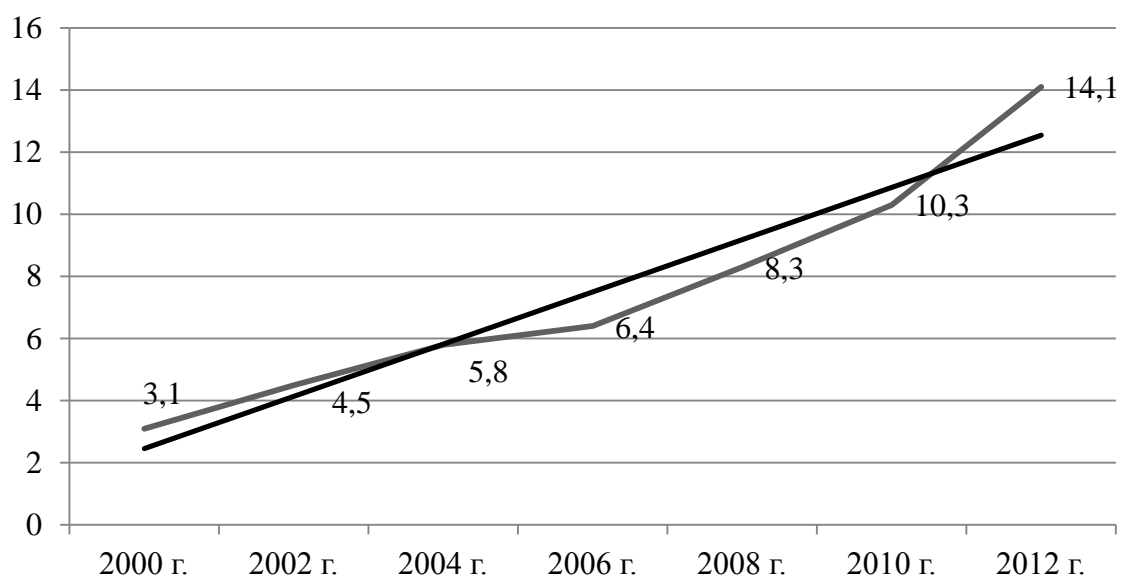


Рисунок 3.11 – Тенденция российского экспорта новых видов вооружений с 2000 по 2012 гг., млрд. дол.

Источник: рассчитано автором по материалам [166]

С 2011 г. подписаны контракты на поставку вооружений с Колумбией, Венесуэлой, Перу и Уругваем. Укрепляется сотрудничество в военной отрасли с Бразилией. Стратегическим ориентиром в ВТС РФ с анализируемыми регионами является организация совместных предприятий по разработке и изготовлению инновационных образцов вооружений.

Произошли положительные перемены в военном сотрудничестве со странами Африки. Существенно активизировалось сотрудничество «Рособоронэкспорта» с ключевыми импортерами российского оружия – Угандой, Замбией, Танзанией, Республикой Конго, Анголой, Нигерией, Эфиопией, Камеруном. «Рособоронэкспорт» принял конструктивные шаги по экспорту российской военной продукции и в другие государства Африки. В сфере военного сотрудничества с государствами СНГ существует ряд значительных правовых привилегий, в частности, для стран, которые входят в Организацию договора о коллективной безопасности. Также, необходимо обратить внимание на расширение новых направлений сотрудничества с ООН и ОБСЕ (рис. 3.12).

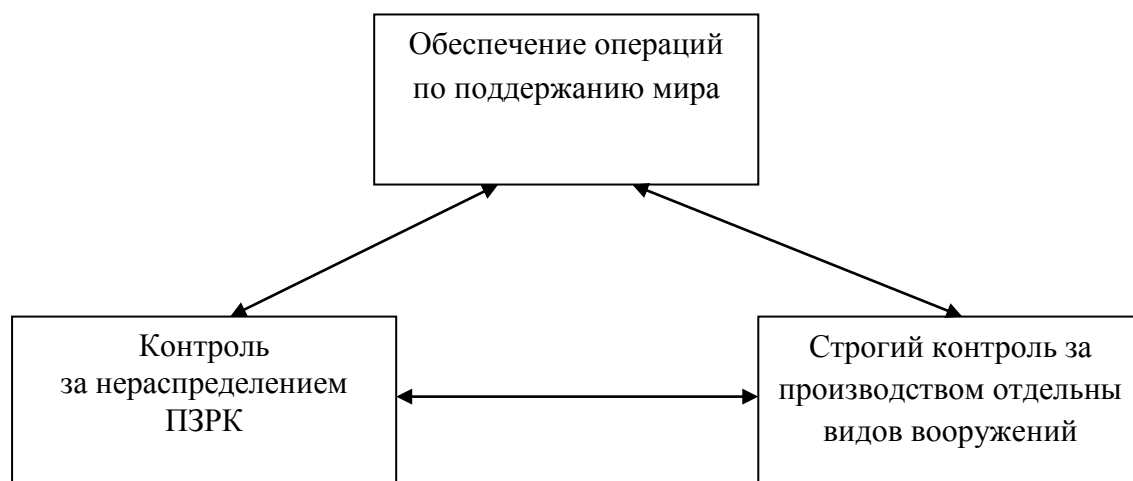


Рисунок 3.12 - Расширение новых направлений сотрудничества РФ с ООН и ОБСЕ в военно-технической отрасли

Источник: [165], [168]

ФГУП "Рособоронэкспорт" смогло получить регистрацию в списке официальных поставщиков ООН. Для увеличения эффективности предпринимательской деятельности РФ на глобальном рынке вооружений необходимо создать специфические условия для правильного выявления спроса отдельных стран на ВВТ, а также соответствующие услуги, разработать наиболее эффективные схемы продвижения на экспорт военной техники.

Необходимо обеспечить чёткое и безусловное выполнение контрактных обязательств, предусматривающих оперативное удовлетворение потребностей заказчика в послепродажном обслуживании техники.

На рисунке 3.13 представлены направления, которые способствуют увеличению российского экспорта военно-технической продукции в мире. Кроме того, необходимо однозначное решение вопроса о надёжном финансовом обеспечении предприятий российского оборонного комплекса, продукция которых нужна собственным ВС и обладает несомненным экспортным потенциалом [70].

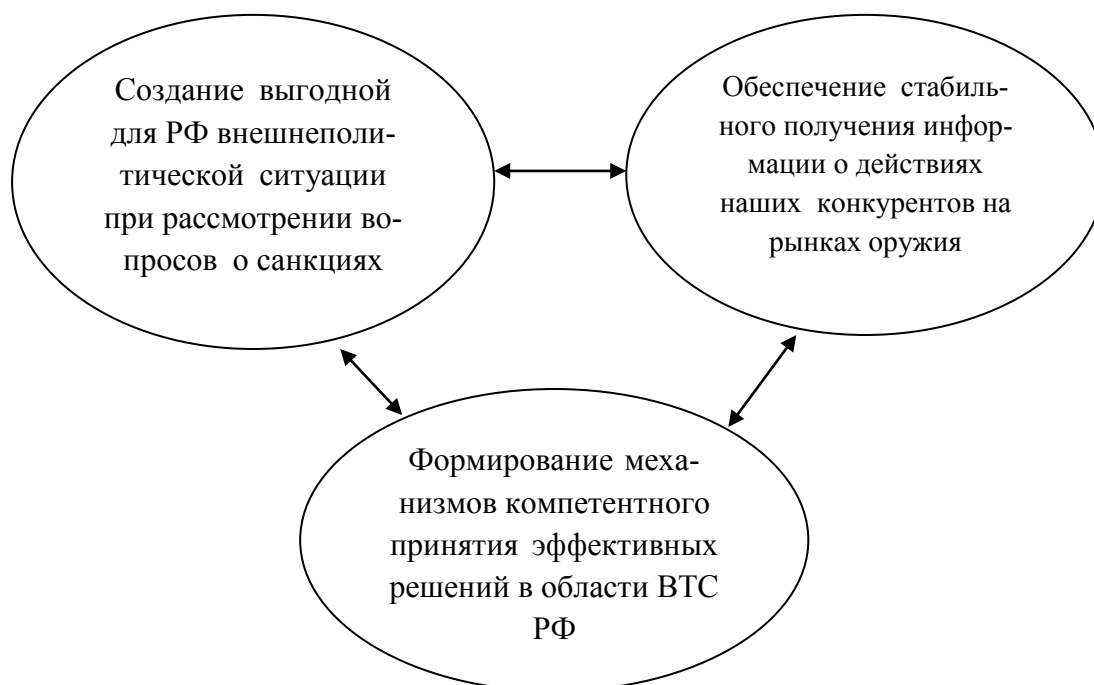


Рисунок 3.13 - Направления, способствующие увеличению доли экспорта вооружения в РФ

Источник: составлено автором по материалам []

Таким образом, РФ должна сохранить за собой приоритетность в оснащении самой современной военной техникой собственных Вооруженных Сил (ВС), в противном случае в погоне за сверхдоходами продаж ноу-хау за рубеж сформируют объективные условия для быстрого развития военной промышленности конкурентов, что может создать угрозу долгосрочным интересам России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследования, проведенные в настоящей диссертации, позволили подвести следующие итоги и сделать выводы и обобщения:

1. Для современной глобальной банковской системы характерен возрастающий спрос на денежные и финансовые ресурсы, потребность на различные виды банковских операций. Ключевое значение на рынке банковских услуг стало принадлежать ТНБ, имеющим глобальные корреспондентские и филиальные сети по всему миру, предоставляющим полный спектр банковских услуг ТНК, крупнейшим национальным клиентам, обслуживающим внешнеторговые сделки и т.д..

2. Современная структура международной банковской системы состоит из следующих элементов: центральные банки, транснациональные банки, международные кредитно-финансовые структуры, оффшорные банки. Каждый из исследуемых элементов претерпевает структурные изменения в условиях глобальной нестабильности мировой экономики.

3. В настоящее время государства развитого мира представляют наиболее связанную группу национальных банковских систем. Ведущие глобальные финансовые организации приступили к международному управлению банковскими секторами во многих регионах мира. Возрастающая необходимость международных банковских операций существенно повлияла на стабильность и доходность банковских структур, как в резидентной стране, так и в странах присутствия, что стало оказывать серьёзное влияние на всю глобальную экономику в целом.

4. Целью стратегических ориентиров в банковской сфере является внедрение и развитие совершенно новых направлений деятельности банков, способствующих росту объёма операций, приумножая доходы и увеличивая рыночную стоимость акций. Следует отметить, что многие банковские структуры не имеют в настоящий момент чётко сформулированных стратегий видения процесса развития банка. В условиях жёсткой конкуренции поддержание стабильной доходности осуществляемых банком операций являет-

ся одним из ключевых факторов эффективности международной деятельности банковских структур.

5. В современных кризисных условиях решающее конкурентное преимущество приобретают те банковские структуры, деятельность которых основывается на ключевых принципах стратегического развития, что позволяет целенаправленно применять имеющиеся финансовые ресурсы на решение текущих задач. Несомненный интерес представляет теория банковской стратегии, которая представлена в научных трудах А. Кениона и С. Матюрэ. Автором предложены виды банковских стратегий применительно к военно-технической отрасли (ориентированная на системообразующие отрасли; направленная на дифференциацию рисков; ориентированная на взаимодействие с государствами-партнёрами). Стратегия, ориентированная на системообразующие отрасли, в частности на военно-техническую отрасль, направлена на привлечение денежных ресурсов международных банковских структур в развитие ключевых отраслей отдельных государств с целью увеличения экономического эффекта при вложении финансовых средств, а также усиления позиций транснациональных банковских структур в отдельных странах или регионах мира. Стратегия, ориентированная на взаимодействие с государствами-партнёрами, направлена на тесное сотрудничество государств-партнёров и банковских структур в привлечении денежных ресурсов в крупномасштабные и высокорискованные проекты военно-технической отрасли, что в условиях современных конкурентных отношений на международных рынках стало экономически целесообразным. Стратегия, направленная на дифференциацию рисков, ориентирована на минимизацию большинства социально-экономических и политических рисков в банковской сфере, связанных с привлечением финансовых средств в военно-техническую отрасль, что позволит наиболее эффективно размещать денежные средства в крупномасштабные проекты.

6. В условиях жёсткой конкуренции на глобальном рынке вооружений повышается роль транснациональных банковских структур в привлечении денежных ресурсов в мировую военно-техническую отрасль за счёт стабильного кредитования крупных проектов, что способствует ускорению собственного технического перевооружения и повышению конкурентоспособности на глобальном рынке вооружений. Международные банковские структуры будут способствовать развитию и совершенствованию военно-технической отрасли, при этом основным гарантом возврата денежных средств и получения прибыли будут выступать государства-партнёры при финансировании крупномасштабных проектов.

7. Основные задачи, стоящие перед ТНБ с позиции привлечения денежных ресурсов в военно-техническую отрасль, следующие: выделение краткосрочного финансирования на пополнение оборотных средств, в том числе, предоставление коммерческих кредитов на текущие потребности предприятия и возможности взаиморасчётов между предприятиями военно-технической отрасли; предоставление долгосрочных кредитов под низкий процент для проектов военно-технического перевооружения и модернизации предприятий.

8. Банковским структурам необходимо учитывать всю совокупность специфических особенностей, свойственных военно-технической отрасли, в частности, потребность в широкой производственной кооперации, наукоёмкость, зависимость от ограниченного круга потребителей и т.д. В этой связи целесообразно выделить ключевые направления международной деятельности банковских структур в военно-технической отрасли, ориентированные на разработку специальных программ и проектов, обслуживание крупных международных контрактов в сфере военно-технического сотрудничества, расширение клиентской базы, в том числе, зарубежное сотрудничество с производственными структурами военно-технической отрасли, детальное изучение национальной и зарубежной военно-технической отрасли.

9. Расширение сотрудничества государств с крупнейшими банковскими структурами предполагает использование формы стратегического взаимодействия в глобальной экономической системе «государственно-частное партнёрство в банковской сфере» применительно к военно-технической отрасли, в основе которой лежит, с одной стороны, существенное увеличение результативности международных военно-технических программ, с другой стороны, эффективная коммерциализация и качественное обновление технологий в глобальном масштабе. Для реализации представленной формы в международной экономической системе на практике необходимо создать некий специфический интерфейс между государствами-партнёрами и банковскими структурами, позволяющий установить долгосрочные связи производителей с экспортёрами военно-технической продукции, что усилит динамику её распространения на мировом рынке.

10. Сделаны выводы, что без государственно-частного партнёрства в банковской сфере стабильное функционирование военно-технической отрасли практически невозможно. При тесном взаимодействии государств-партнёров с транснациональными банками произойдёт существенная корреляция целей и задач модернизации военно-технической отрасли (например, целью является повышение конкурентоспособности авиационной промышленности).

11. Мировая банковская система в нынешних условиях претерпевает структурные изменения. На лидирующие позиции стали выходить азиатские банки, вытеснив на второй план многих европейских и американских конкурентов. Это связано непосредственно с турбулентным состоянием доллара и евро в условиях кризиса мировой финансовой системы.

12. Росту влияния крупнейших военно-промышленных корпораций способствует углубление процесса концентрации производства и централизации капитала, что сопровождается поглощением небольших фирм. По данным Минобороны Соединенных Штатов в 1975 г. на долю четырех крупнейших корпораций авиаракетно-космической промышленности приходилось

примерно 70 % объема выпускаемой продукции отрасли, свыше 60 % общего числа занятых, около 50% капиталовложений в здания и оборудование и примерно 70 % стоимости применяемых материалов. Также о масштабах деятельности крупнейших американских поставщиков вооружений говорит и следующий факт, что в 70-х годах каждая из пяти ведущих корпораций авиаракетно-космической промышленности США («Боинг», «Макдоннелл-Дуглас», «Локхид», «Дженерал дайнэмикс» и «Юнайтед текнолоджиз») по общим объемам выпускаемой продукции существенно превышала оборот военной отрасли западноевропейских стран.

13. Также, почти во всех странах в производстве военной продукции участвовали как частные, так и государственные предприятия. Ещё в годы первой и особенно второй мировой войны выявилось, что государственные предприятия не в состоянии удовлетворить возросшие потребности в оружии и военной техники. Произошло широкое привлечение частного капитала в военную отрасль. В 80-х гг. наблюдалось разное доленое участие государств и частных фирм в производстве оружия и военной техники. В США центральное положение в военном производстве занимали частные корпорации: на их долю приходилось свыше $\frac{4}{5}$ общей стоимости выпускаемой в этой стране военной продукции.

14. В послевоенные десятилетия основной поток совершенствований оружия и военной техники, в целом, формировался на базе научных и производственных потенциалов национальных военно-промышленных комплексов (ВПК). Большая доля государственных бюджетных финансовых ресурсов, выделяемых для проведения научно-исследовательских работ, осваивалась в центрах военно-промышленных компаний США, Великобритании, Франции и других стран. Острые межмонополистические противоречия, которые возникали в процессе борьбы за внутренние и внешние рынки сбыта высокоприбыльной новой военной техники, сдерживали тенденции расширения и углубления военного научно-технического сотрудничества. На протяжении многих послевоенных лет практически единственным поставщиком совре-

менной и наиболее наукоемкой военной техники выступали американские военно-промышленные компании авиаракетной, радиоэлектронной и других военизированных отраслей промышленности.

15. В западноевропейских странах НАТО по мере повышения сложности и качества новой военной техники всё чаще подчеркивалась «объективная необходимость» консолидации сил отдельных государств, отраслей и компаний в проведении НИОКР. Значительные усилия в этом направлении предпринимались Независимой европейской группой программирования – неформальной группой, объединяющей почти все западноевропейские страны НАТО. В одном из меморандумов этой группы отмечается: «В обозримом будущем по крайней мере часть военного производства будет базироваться на использовании передового американского научно-технического опыта, потому что ресурсы, выделяемые в этой стране промышленностью и федеральным правительством, намного превосходят ресурсы, выделяемые всеми западноевропейскими членами НАТО».

16. Что же касается западноевропейского военного производства, то оно, в большей степени, сформировалось в 50-х годах, в условиях «холодной войны». Концентрируя под своим контролем значительную часть производственного аппарата, научно-технического потенциала, трудовых, сырьевых и энергетических ресурсов, западноевропейские ВПК занимают важную роль в продолжении гонки вооружений. При анализе особенностей военного производства стран Западной Европы нельзя не учитывать специфические условия этого региона. Во-первых, значительное разнообразие стран по уровню экономического, политического и социального развития, так и по степени их вовлеченности в различного рода интеграционные и военно-политические группировки. Во-вторых, большая, по сравнению с США, степень вмешательства государства в экономические и социальные отношения.

17. В отличие от военного производства США, где в НИОКР и производстве вооружений преобладает частномонополистический капитал, в Западной Европе, за исключением ФРГ, основную долю оружия и боевой тех-

ники поставляют смешанные компании и государственные предприятия. Такое положение в существенной мере стало результатом национализации ряда военно-ориентированных отраслей в 70-х годах в Великобритании и в начале 80-х гг. во Франции. В странах Западной Европы государство гораздо активнее, чем в США, непосредственно участвовало в научных исследованиях и разработках, выпуске военной продукции и торговле оружием. Этот фактор способствовал программированию национального военного производства, развитию военно-промышленного сотрудничества на региональном западно-европейском уровне.

18. По сравнению с другими странами, процесс формирования и финансирования военной промышленности в Японии носит более сложный и противоречивый характер. Военное производство Японии подразделялось на две составные части. Первая из них – производство японскими фирмами вооружений и военного снаряжения по заказам Управления национальной обороны (УНО), вторая – изготовление материалов и компонентов, а также разработка технологий, используемых зарубежными производителями вооружений. Организация производства вооружений, формы взаимодействия в этой области государства и частного капитала, во многом отражали структуру японского производства. Это относится, прежде всего, к таким её чертам, как фактически полное отсутствие государственных предприятий в сфере промышленного производства, достаточно низкая доля государства в финансировании исследований и разработок. В отличие от США, в Японии уровень прибыли в военном производстве в среднем ниже, чем в гражданских секторах экономики.

19. В характере деятельности, механизме функционирования и влияния военной промышленности в различных странах имеются как общие, так и специфические черты, обусловленные уровнем развития производительных сил, масштабами, различиями в степени участия частного и государственно-го капитала в военном бизнесе, национальными традициями и т.д. Между ВПК различных стран существуют тесные связи, причём они имеют тенден-

цию к расширению и углублению. В послевоенные годы деятельность американского ВПК во многом способствовала развитию военной промышленности в ряде других стран. Однако, параллельно происходит обострение противоречий в военно-экономической сфере.

20. Крупнейшими импортерами оружия в настоящее время выступают Индия, Австралия, Южная Корея, Сингапур, Саудовская Аравия. С 2001 г. по 2011 г. Индия увеличила импорт оружия на 27,3 %. Основные импортеры оружия в большей степени представлены в Азиатском регионе. В настоящее время они стремятся постепенно развивать собственную военную промышленность. Значительной тенденцией за последнее время является снижение объемов китайского импорта оружия. Технологии, которые Китай приобрел за последние годы, используются для создания более передовых изобретений, при одновременном сокращении затрат на проведение научных исследований и экспериментальных разработок.

21. В экспорте военной техники лидерами также являются США, Россия, Германия, Франция и Китай. За последние пять лет наибольшие объемы военного экспорта США пришлось на авиатехнику (АТ). Среди новых образцов АТ, произведенных на предприятиях авиапромышленности США, были: истребители и истребители-бомбардировщики, самолеты ВТС, самолеты-заправщики, самолеты ДРЛО и управления, УТС, многоцелевые вертолеты, вертолеты огневой поддержки, противолодочные и транспортно-десантные вертолеты, а также беспилотные летательные аппараты.

22. В периоды кризисов мировой экономики увеличивается экспорт крупнейшими производителями вооружений и военной техники, что способствует расширению политического и, как следствие, экономического государственного присутствия на зарубежных рынках. Выявлена тенденция увеличения экспорта-импорта вооружений и военной техники в кризисные периоды мировой экономики, а также снижения темпов роста продаж в периоды её стабильности. Эта тенденция позволяет прогнозировать динамику спроса-предложения на современное вооружение и военную технику, а также

планировать привлечение денежных ресурсов в проекты по его производству.

23. В целом российские позиции на различных сегментах мирового рынка вооружений являются неоднозначными. Они наиболее стабильны в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где основными партнерами России являются Китай и Индия. Сотрудничество с ними носит преимущественно стратегический и долгосрочный характер. Так, за 2011 г. основными импортерами российского оружия являлись Индия, Вьетнам, Китай, Алжир и Египет.

24. Кроме того, необходимо однозначное решение вопроса о надежном финансовом обеспечении предприятий российского оборонного комплекса, продукция которых нужна собственным Вооруженным Силам и обладает несомненным экспортным потенциалом. Россия должна сохранить за собой приоритетность в оснащении самой современной техникой собственных Вооруженных Сил, в противном случае в погоне за сверхдоходами продаж ноу-хау за рубеж сформирует объективные условия для быстрого развития военной промышленности конкурентов, что может создать угрозу долгосрочным интересам России.

25. В условиях современного мирового валютно-финансового кризиса государствам необходимо находить новые стратегические направления в привлечении денежных ресурсов на разработку и модернизацию вооружений и военной техники. Стала возникать необходимость поиска зарубежных источников с целью привлечения денежных ресурсов в военно-техническую отрасль. Ведущие банковские структуры предлагают производителям вооружений и военной техники широкий ряд кредитных программ, учитывающих специфику военно-технической отрасли. На этой основе разработана модель стратегического сотрудничества государств и крупнейших банковских структур, основанная на форме «государственно-частное партнёрство в банковской сфере» применительно к военно-технической отрасли, которая состоит из следующих субъектов: государства-партнёры, крупные системообразующие банковские структуры и предприятия военно-технической отрасли; в от-

личие от моделей Л. Шарингера, Т. Барбышевой ориентирована на усиление взаимодействия основных субъектов партнёрства, привлекающих денежные ресурсы на модернизацию продукции военно-технического назначения, что позволит активизировать процессы создания новых видов вооружений и военной техники, а также повысить эффективность международной деятельности банков в условиях трансформации глобальной экономики.

26. Обоснована необходимость формирования международных межбанковских фондов применительно к странам группы BRICS в части привлечения банковского капитала в крупномасштабные высокорискованные проекты военно-технического назначения; в отличие от существующих фондов в глобальной экономике (Европейского инвестиционного фонда, Европейского фонда финансовой стабильности, Антикризисного фонда ЕврАзЭС, Фонда сотрудничества РОССИЯ-АСЕАН и др.) международные межбанковские фонды способствуют широкому привлечению частного капитала в военно-техническую отрасль, что позволит модернизировать национальные военно-технические комплексы в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Монографии

1. Альман, Юрген. Военные нанотехнологии: возможности и превентив контроля вооружений - М.: Техносфера, 2006 г. - 421 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
3. Антонов Д.А., Федосов Е.А. Авиация ВВС России и научно-технический прогресс. Боевые комплексы и системы вчера, сегодня, завтра. Москва: Дрофа, 2005 г. - 733 с.
4. Антюшина Н.М. Северная Европа: регион нового развития. Москва: Весь мир, 2008 г. 512 с.
5. Бабак Ф.К. Индивидуальное стрелковое оружие Москва: АСТ СПб.: Полигон. 2004 г. - 416 с.
6. Бакал Д.С. Большая энциклопедия оружия - Москва: Эксмо, 2008 г. - 607 с.
7. Байдаков М.Ю. Геоэкономика и конкурентоспособность России: научно-концептуальные основы геоэкономической политики России. Москва: Кн. и бизнес, 2010 г., 388 с.
8. Быков О.Н. Альянс меча и бизнеса: (военно-промышленные комплексы империалистических государств) Москва: МЫСЛЬ, 1988 г., 301 с.
9. Бугалин А. В., Колганов А. И. Сталин и распад СССР - М: Едиториал УРСС, 2003 г. 160 с.
10. Бугалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал - М: Едиториал УРСС, 2004 г. 512 с.
11. Бугалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал (2-е изд.) - М: Едиториал УРСС, 2007 г.

12. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономики (избранные тексты) - М: «Культурная революция», 2009 г.
13. Бузгалин А., Колганов А. 10 мифов об СССР — М: Издательство Эксмо, 2010 г., 448 с.
14. Бузуев А. В. Международный военно-промышленный бизнес. Зарубежная деятельность военно-промышленных монополии Запада. М. Международные отношения. 1985 г. 200 с.
15. Бухарин М.Д. Аравия, Восточная Африка и Средиземноморье: торговля и историко-культурные связи. Москва: Восточная литература РАН, 2009 г., 375 с.
16. Васютович В.П. Ценообразование в военном производстве США: монография / В. П.Васютович; Ред. Р. А.Фарамазян; Ин-т мировой экономики и международных отношений АН СССР. - М.: Наука, 1980 г. - 222 с.
17. Вешкин Ю.Г. Банковские системы зарубежных стран / Г.Л. Авагян/ Москва: Экономистъ, 2006 г. – 400 с.
18. Волошко В.С. Основы военной политики и обеспечение военной безопасности РФ. Москва: РАГС, 2006 г. - 182 с.
19. Власкевич Ю.Е. Основы военно-экономических знаний. Москва: Воениздат, 1989 г., 270 с.
20. Генри Э. За сценой в Бонне. М.: Советская Россия, 1987 г., 123 с.
21. Голиченко О.Г., Чаусова Л.С. и др. Государственно-частное партнёрство в научно-инновационной сфере. - М.: ИНФРА-М, 2011 г. - 330 с.
22. Гольдберг Д.А. Россия-Израиль. На пути экономического сотрудничества: монография. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г., 79 с.
23. Григорьев Л.М. Конкуренция и сотрудничество: экономические перспективы Восточной Балтики. Москва: Европа, 2008 г., 68 с.
24. Гринспен, Алан Эпоха потрясений: проблемы и перспективы мировой финансовой системы - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2009 г., 517 с.

25. Гусаков Н.П. Международные валютно-кредитные отношения. Москва: ИНФРА-М, 2010 г. – 314 с.
26. Гуров А.А. Капиталистическая интеграция и милитаризм: военно-экономический очерк. - Москва: Воениздат, 1986 г. - 208 с.
27. Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: 3-е изд., переработано и дополнено – Москва: ИНФРА-М, 2009 г. – 320 с.
28. Дёмин А.А. Опасная реалья современного империализма: военно-промышленные комплексы ведущих империалистических держав: новые тенденции развития. - Москва: ЗНАНИЕ, 1989 г. - 32 с.
29. Демченко А.А. ВПК. - Москва: ПЛАКАТ, 1987 год. - 16 с.
30. Дик, Рон, Паттерсон Дэн Самолеты, которые изменили мир - Москва: БММ, 2010 г. - 208 с.
31. Добренъков В.И. Война и безопасность в XXI веке - Москва: Академический Проект Альма Матер, 2011 г. - 217 с.
32. Долан Дж. Э. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – Москва: 2002 г. – 448 с.
33. Ефимов Н.Н. Политико-военные аспекты национальной безопасности России. Москва.: Комкнига, 2006 г. - 239 с.
34. Жарков В.В. Зловещий молух: транснациональный военный бизнес в действии - Москва: МЫСЛЬ, 1987 г. - 381 с.
35. Жарковская Е.П. Банковское дело Издательство Омега-Л, 2010 г., 480 с.
36. Завгородняя Т.В. Влияние экономических кризисов на развитие банковской системы России: Омск 2008 г., 91 с.
37. Климовец О.В. Транснационализация бизнеса российских корпораций: монография. Краснодар: Экоинвест, 2009 г., 400 с.
38. Козырев А.В. Торговля оружием в политике империализма. - Москва, 1985 г.
39. Кокошин А.А. Стратегическое управление в военной сфере: Москва: Макс Пресс, 2005 г.. - 536 с.

40. Колодко Гжегож В. Мир в движении; пер. с пол. Ю. Чайникова. – Москва: Магистр, 2011 г. – 575 с.
41. Колодко Гжегож В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? – Москва: Магистр, 2012 г. – 176 с.
42. Колосов Г.В. Военно-политический курс Англии в Европе. - Москва 1984 г. 238 с.
43. Коровянский А.И. Военная безопасность РФ и ее обеспечение в современных условиях. изд. 2-е, стер. - Москва: РАГС, 2008 г. - 218 с.
44. Кохно П.А. Союзное государство. Военно-промышленная интеграция - Москва: Гелиос АРВ Кн. 1. - 2003 г. 463 с.
45. Кудашкин В.В. Экспорт продукции военного назначения. Правовое регулирование. - М.: Спарк. - 2000 г. - 338 с.
46. Кудашкин В.В. Государственная политика в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами: правовые аспекты. - М.: Полиграфикс. - 2000 г. - 396 с.
47. Кузык Б.Н. Оборонно-промышленный комплекс: прорыв в XXI век. - М.: Русский биографический ин-т. - 1999 г. - 271 с.
48. Кузык Б., Новичков Н., Шварев В., Кенжетаев М., Симаков А. Россия на мировом рынке оружия. - М.: Военный парад. - 2001 г. - 792 с.
49. Лебедев И.П. Мировой кризис и Япония. Москва: АИРО-XXI, 2009 г., 246 с.
50. Ли Хен-Дже Все о бизнесе в Республике Корея: инновационная политика малого и среднего бизнеса: СПб. Питер, 2008 г., 205 с.
51. Лутовинов В.И. Военно-политические процессы в мире и в России, издание 2-е - Москва: Издательство РАГС, 2010 г. - 141 с.
52. Лутовинов В.И. Военная политика РФ в условиях глобализации, Москва: Издаельство РАГС, 2010 г. - 162 с.
53. Люксбург, Натали фон Все о бизнесе в Германии. - СПб: Питер, 2008 г., 256 с.

54. Максимов В.В. Государственно-частное партнёрство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов. - М.: Альпина Паблишера, 2010 г. - 178 с.
55. Малеров О.В. Независимая Индия: эволюция социально-экономической модели и развитие экономики в 2 книгах. Москва: Восточная литература РАН, 2010 г.
56. Мантусов В.Б. Посредничество в мирохозяйственных связях: сущность, современные методы и формы. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 г., 143 с.
57. Николаев В.Д. Бизнес в мундире: военно-промышленный комплекс США. - Москва: Советская Россия, 1988 г., 127 с.
58. Павлов П.В. Регулирование рынка гражданских самолетов в России: таможенно-правовой аспект.– М.: Изд-во РИО РТА, 2013 г.
59. Рассадин В.Н. Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. - Москва: МАКС. ПРЕСС, 2002 г. - 320 с.
60. Соколов П. Военная экономика (актуальные проблемы) – Москва 1997 г.
61. Стиглиц, Джозеф Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. Москва: Эксмо, 2011 г., 512 с.
62. Стратегия опережающего развития III. Коллективная монография. Том 1: Российские модернизации: диагнозы и прогнозы / Под общей редакцией А.В. Бузгалина, Р. Крумма. Москва: ЛЕНАНД, 2011 г. 520 с.
63. Стратегия опережающего развития III. Коллективная монография. Том 2. Спектры российских модернизаций / Под общей редакцией М.И. Воейкова и Р. Крумма. Москва: Культурная революция, 2011 г. 456 с.
64. Супян В.Б. Экономика США. Издательство Питер, 2003 г.
65. Сухой В.В. Ливермол: мундир вместо мантии. - Москва: Политиздат, 1988 г. - 78 с.
66. Уткин А.И. Будущее глазами Национального совета по разведке США: глобальные тенденции до 2025 г. Москва, 2009 г.

67. Фарамазян Р.А. Военно-экономические аспекты национальной безопасности. – Москва: АО «Полиграфия», 1996 г. 164 с.

68. Фарамазян Р.А., Борисов В.В. Трансформация военной экономики в XX и начале XXI века. М.: «Наука» 2006 г.

69. Фарамазян, Р. А. Гонка вооружений в странах НАТО: экономический аспект; ред. Р. А. Фарамазян; Академия наук СССР (М.), Институт мировой экономики и международных отношений. Научный совет по исследованию проблем мира и разоружения. - М. : Наука, 1988. - 190 с.

70. Фарамазян Р.А. Модернизация военно-экономической базы России: важнейшие аспекты и мировой опыт . - М.: ИМЭМО РАН, 2010. 109 с.

71. Федосов Е.А. Полвека в авиации. Записки академика Издание: Федосов Е. А. Полвека в авиации. — М: Дрофа, 2004 г.

72. Федосов Е.А. Авиация ПВО России и научно-технический прогресс: боевые комплексы и системы вчера, сегодня, завтра. М: Дрофа, 2006 г., 816 с.

73. Цаголов Г.Н. Миллиарды на оружие: ВПК США. - 2-е изд. доп. - Москва: МЫСЛЬ, 1986 г. - 255 с.

74. Чернышев Н.Ф. Деятельность международного военно-промышленного комплекса (ВПК) - Угроза всеобщему миру. - Москва: ЗНАНИЕ, 1988 г., 48 с.

75. Шеин А.И. Военно-промышленный комплекс Великобритании. - Москва, 1985 г., 75 с.

76. Шишаева А.В. Военно-промышленные комплексы в Западной Европе. – Москва: Международные отношения, 1988 г. – 176 с.

77. Шмид Ф. Военно-промышленный комплекс ФРГ. - Москва, 1974 г., 192 с.

Периодические издания

78. Барбышева Т.М. Государственно-частное партнёрство как инструмент подготовки кадров высшей квалификации для инновационного развития регионов // Власть и управление на Востоке. 2012, №1. С. 223-227

79. Бажанов С.В. Стратегическое планирование международной деятельности банка в условиях глобализации финансовых рынков // Прикладная экономика, 2004. С.51-60

80. Бузгалин А.В. Основные "пласты" глобализации и её конфликтно-генный потенциал // Международные процессы Издательство: Научно-образовательный форум по международным отношениям №2, 2003 г. С.31-43

81. Бузгалин А.В. Кризис - 2008: виртуальный фиктивный капитал и альтернативы его бесконтрольному развитию // Философия хозяйства Издательство: Редакция журнала "Философия хозяйства". Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва), 2008 г. №6, С.23-32

82. Васильев А.И. Военно-техническое сотрудничество России: современные стратегии на международном рынке // Экономика и политика, №10, 2007 г.

83. Вовченко Н. Г. Влияние финансовой глобализации на трансформацию банковской системы России // Банковское дело. 2009 г., № 12.

84. Воронина Л.А., Колкарева Э.Н., Ратнер С.В. Стратегии развития региональных банков в условиях глобализации финансовых рынков // Финансы и кредит. 2008. № 34. С. 14-22.

85. Воронина Л.А., Шапошников А.М. Финансовое управление региональными банками // Финансы и кредит. 2013. № 3. С. 10-15.

86. Воронина Л.А., Колкарева Э.Н., Ратнер С.В. Моделирование конкурентоспособности банковского продукта в контексте глобализации мирового финансового рынка // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 4-2. С. 373-375.

87. Воронина Л.А., Шапошников А.М. Международный опыт развития конкурентоспособных банковских услуг: проблемы и перспективы Экономика: теория и практика. 2012. № 3 (27). С. 48-53.

88. Глазьев С.Ю. О реформировании глобальной валютно-финансовой системы и стимулировании экономического роста // Деньги и кредит. №7. 2012 г.
89. Гончакова Е.В. Государственно-частное партнёрство - новая парадигма России // Вестник СамГУ. 2011. №1/1 (82)
90. Гусев К.Н. Долговой кризис в ЕС и перспективы евро // Банковское дело. №8. 2012 г.
91. Егоркин В. Военная промышленность Германии // Зарубежное военное обозрение №8, 2012 г.
92. Жигаев А.Ю. Некоторые актуальные вопросы взаимосвязи финансовой стабильности и денежно-кредитной политики (на примере Федеральной резервной системы США) // Деньги и кредит. №3. 2012 г.
93. Жучков В. Военные расходы основных стран НАТО // Зарубежное военное обозрение №8, 2011 г.
94. Иванов И. Военно-промышленный комплекс Европейского союза // Журнал общественно-политических исследований «Современная Европа», Выпуск I, январь-март 2006 г.
95. Карминский А.М., Морозкин А.Ю. Нужна ли модернизация российской банковской системы // Банковское дело. 2010 г., №3.
96. Климова Н.В. Конкурентные преимущества и стратегии транснациональных банков // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2011 г. №3
97. Климова Н.В. Повышение международной конкурентоспособности российских банков // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 6. С. 363-365.
98. Колташов В.Г. Без евро, но с преимуществами // Банковское дело. №1. 2012 г.
99. Кондратов Д.И. Международный рынок евро: настоящее и будущее // Банковское дело. №10, 2012 г.

100. Картунов С. В. Мировая военно-политическая ситуация. Год 2025 // Международная жизнь. 2010. Т. 4. № 4 . С. 93-116.
101. Кохно П.А. К вопросу реформирования Министерства внутренних дел России // Политика, государство и право. – Октябрь 2012. - № 10
102. Красавина Л.Н. Швейцарский опыт повышения конкурентоспособности банков // Банковское дело. 2006. № 1. С. 53-57.
103. Красавина Л.Н. Инновационная стратегия развития российской экономики: банковский и финансовый аспекты // Деньги и кредит. 2007. № 8. С. 53-61.
104. Красавина Л.Н. Роль банков на финансовом рынке: мировой опыт и российская практика // Финансы и кредит. 2006. № 8. С. 2-15.
105. Ишханов А.В., Малахова Т.С. Транснационализационные процессы в банковской сфере // Финансы и кредит. Москва, 2011 г., №13.
106. Картунов С. Мировая военно-политическая ситуация // Военное обозрение №4, 2012 г.
107. Малахов В.С. Стратегические ориентиры экспортеров и импортеров вооружений в условиях глобальной финансовой неопределенности / В.С. Малахов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №08(092).
108. Малахов В.С. Мировое военное производство и основные расходы на его содержание в контексте глобального финансового кризиса / В.С. Малахов // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. №84(10).
109. Малахов В.С. Банковская система России при вступлении в ВТО: проблемы и перспективы / В.С. Малахов // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. №83(09).

110. Малахов В.С., Ишханов А.В., Малахова Т.С. Анализ мировой банковской системы в условиях глобальных финансовых дисбалансов // Финансы и кредит. М. 2013. №9 (537).

111. Малахов В.С. Интернационализационные процессы в банковской системе Китая /Т.С. Малахова// Горизонты науки «научно-информационный журнал аспирантов и молодых ученых РГТЭУ». М. 2010 г. №2

112. Малахов В.С. Модернизация банковского сектора в международном аспекте // Теория и практика модернизации России: материалы междунар. науч.-практич. конфер. г. Сочи, 26-28 января 2011 г. Часть.2

113. Малахов В.С. Транснациональные банки в международной валютно-кредитной системе как проводники глобализационных процессов // Управление человеческими ресурсами в инновационной экономике: материалы междунар. молодежной науч.-практич. конфер. / под научной редакцией Л.Н. Маусунбаевой. г. Семей: Университет «Кайнар», 2011 г.

114. Малахов В.С. Конкурентоспособность российских банковских структур в глобализирующемся пространстве // Актуальные проблемы науки: сб. науч. трудов по матер. междунар. науч.-практич. конфер. г. Тамбов 2011 г.

115. Малахов В.С. Роль крупнейших международных банковских структур в кредитовании военной промышленности // Междунар. науч.-практич. конфер. «Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений» г. Пятигорск, 2013 г.

116. Малахов В.С. Трансформация мировой банковской системы: структурные изменения или локальные корректировки // Ежегодная Всероссийская с международным участием науч.-практич. конфер. «Актуальные проблемы экономических, юридических и социально-гуманитарных наук» г. Пермь 2012 г.

117. Малахов В.С. Усиление роли азиатских банковских структур в условиях глобального финансового передела // Междунар. заочная науч.-

практич. конфер. «Наука и образование в жизни современного общества» г. Тамбов, 2012 г.

118. Малахов В.С. Тенденции развития мирового рынка вооружений в условиях финансовой неопределенности // Междунар. заочная науч.-практич. конфер. «Современные тенденции в образовании и науке» г. Тамбов, 2012 г.

119. Малахов В.С. Мировое военное производство: современное состояние и перспективы развития // Междунар. науч.-практич. конфер. профессорско-преподавательского состава «Глобальная экономическая трансформация и инновационное развитие регионов» г. Ставрополь, 2013 г.

120. Малахов В.С. Мировая военно-техническая отрасль: состояние и источники финансирования // Междунар. науч.-практич. конфер. «Экономическое развитие России в условиях глобальной нестабильности: тенденции и перспективы» г. Сочи, 2013 г.

121. Мамченко О.П., Долженко И.А. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнёрства в реализации экономической политики // Известия АГУ Серия Экономика, 2-2 (66) 2010 г. С. 245-249

122. Мартьянов О. Частные военные компании США: предназначение и роль в военных конфликтах // Зарубежное военное обозрение №5, 2011 г.

123. Мельников А.Б. Экономическая безопасность в условиях глобализации экономики // Научный вестник филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Краснодаре. Выпуск 2, 2008. С. 19-25

124. Мельников А.Б. Экономическая безопасность Северо-Кавказского региона России. Формирование механизма мониторинга экономического развития региона с участием иностранных капиталов // Общество и право 2(4). 2004 г.

125. Павлов П.В. Поиск основных направлений развития отечественной авиационной промышленности (с учетом мирового опыта) // Экономический вестник РГУ. № 4.2, том 5, 2007 г.

126. Павлов П.В. Вопросы военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами// Вестник Таганрогского института управления и экономики, №2 (8), 2008 г.

127. Пухов Р.В. Официальные итоги ВТС России с зарубежными государствами в 2005 году. // Экспорт вооружений. 2007. №. 1. С. 16.

128. Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнёрства // Вестник С.-Петербург. ун-та Серия Менеджмент. 2010 Вып.4 С.58-83

129. Сабина А.Л. Управление уровнем потенциальной конкурентоспособности военной техники на основе согласования экономических интересов участников ее разработки, производства и реализации // Финансы и кредит №13, 2004 г.

130. Сайфуллин Р.И. Неинституциональный подход к определению сущности государственно-частного партнёрства // Вестник АГТУ Серия Экономика. 2012 №2

131. Сайфуллин Р.И. Концепция государственно-частного партнёрства в современной экономической системе (методологический подход) Вектор науки ТГУ №4 (22) 2012 г. С. 311-314

132. Тканова М. Проект военного бюджета США на 2013 финансовый год // Зарубежное военное обозрение №10, 2012 г.

133. Фарамазян, Р. А. Военная экономика Запада и России после холодной войны / Р. А.Фарамазян, В. В.Борисов // Мировая экономика и международные отношения. - 1999. - N11. - С. 47 - 55

134. Хефферман Ш., Маруа Б. Проблемы банковской стратегии в оценках зарубежных экспертов // Банковское дело, зарубежный опыт. 1998. № 2. С. 15.

135. Ческидов Б. Воздействие валютного и финансового факторов на экспорт ВВТ странами Европейского союза в условиях экономического кризиса // Зарубежное военное обозрение №2. 2012 г.

136. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. 2004.- №2.-С.13.

137. Шарипов М. А. Перспективы деятельности зарубежных банков в России//Региональная экономика. 2008 г. № 26.

138. Шварева Н.В. Банковские системы стран БРИКС // Банковское дело. Москва, 2010 г., №7.

139. Шевченко И.В., Воронина Л.А., Кравченко Д.В., Трофименко Е.В. Проблемы управления банковскими рисками в условиях глобализации мировой финансовой системы // Финансы и кредит. 2008. № 46. С. 19-22.

140. Шевченко И.В., Егиян А.Н. Межбанковская конкуренция: специфика и критерии оценки (на примере республики Армения) Финансы и кредит. 2013. № 23. С. 11-18.

141. Шевченко И.В., Нежигай А.В. // Перспективы развития российского оборонно-промышленного комплекса Экономика устойчивого развития. 2011. № 6. С. 67-72.

Зарубежные источники

142. Antola E. Campaigns against European Peace Movement. - Turku, 1984/

143. Tuomi H., Vayrynen R. Militarization and Arms Production. - L., 1983. - P.151

144. Donovan I. Militarism U.S.A. - N.Y., 1970. - P. 216.

145. Howorth I, Chilton P. Defence and Dissent in Contemporary France. - L., 1984.

146. Shaffer Ed. The United States and Control of World Oil. - Beckenham, 1983.

147. Smart J. Future of British Nuclear Deterrent Technical, Economic and Strategic Issues. - L., 1977.

148. Taylor T. Defence Technology and International Integration. - Oxford, 1982.

149. Dorfer In. Arms Deal. The Selling of the F-16s. - N.Y., 1983.

150. Golden J.R. The Dynamics of Change in NATO. - N.Y., 1983.

151. Rallo J.C. Defending Europe in the 1990s. - L., 1986.
152. Boniface P., Heisbourg F. La puce, les hommes et la bombe. - P., 1986.
153. Freedman L. Britain and Nuclear Weapons. - L., 1980.
154. Frank A. The European Challenge. From Atlantic Alliance to Pan-European Entente for Peace and Jobs. 1984.

Интернет-ресурсы

155. Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI): [www. sipri. org](http://www.sipri.org)
156. Mitsubishi UFJ Financial Group: <http://www.mufg.jp/>
157. Mizuho Financial Group: www.mizuho-fg.co.jp/
158. Sumitomo Mitsui Financial Group: www.smfg.co.jp/
159. Japan Post Bank: www.jp-bank.japanpost.jp/
160. Industrial & Commercial Bank of China: www.icbc.com.
161. China Construction Bank: www.ccb.com.sg/
162. Bank of China: <http://www.boc.cn/en/>
163. Agricultural Bank of China: <http://www.abchina.com/en/default.htm>
164. Global Finance: <http://www.gfmag.com/>
165. Организация объединённых наций: <http://www.un.org/ru/>
166. Министерство обороны РФ: <http://stat.mil.ru/index.htm>
167. Шанхайская организация сотрудничества:
<http://www.sectsko.org/RU/>
168. Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе:
<http://www.osce.org/>
169. Европейский союз: <http://europa.eu/>
170. Ассоциация государств Юго-восточной Азии (АСЕАН):
<http://www.aseansec.org/>
171. Центральное разведывательное управление :
<https://www.cia.gov/index.html>

172. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР):
http://oecdru.org/oecd_rf.html
173. Организация Североатлантического договора: <http://www.nato.int/>
174. Всемирный экономический форум: <http://www.weforum.org/>
175. Международный валютный фонд:
<http://www.imf.org/external/russian/>
176. Европейский инвестиционный фонд: <http://www.eif.org/>
177. Европейский фонд финансовой стабильности:
<http://efsf.europa.eu/about/index.htm>
178. Антикризисный фонд ЕврАзЭС: <http://acf.eabr.org/>
179. Фонд сотрудничества РОССИЯ-АСЕАН: <http://www.asean-russia.ru/rus/>
180. Европейский центральный банк:
<http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>
181. Международный банк реконструкции и развития:
<http://web.worldbank.org/>