

Научная статья

УДК 327

doi: 10.17223/19988613/93/15

Формирование общего рынка вооружений и военной техники Европейского союза

Кирилл Владимирович Сероштанов

АО «Новосибирский приборостроительный завод», Новосибирск, Россия, seroshtanov.kirill@gmail.com

Аннотация. Анализируется внутренний рынок вооружений и военной техники Европейского союза, который в силу уровня развития оборонно-промышленного комплекса характеризуется высокой степенью автономности: импорт продукции обусловлен либо внутренними поставками, либо поставками из США. Формирование единого рынка вооружений и военной техники Европейского союза является важной частью интеграции в сфере обороны и безопасности. При этом, несмотря на действие отдельных директив, существуют проблемы с доступом компаний оборонно-промышленного комплекса на национальные рынки государств-членов.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, Европейский союз, единый рынок вооружений и военной техники, Директива по оборонным закупкам

Для цитирования: Сероштанов К.В. Формирование общего рынка вооружений и военной техники Европейского союза // Вестник Томского государственного университета. История. 2025. № 93. С. 121–128. doi: 10.17223/19988613/93/15

Original article

Development of the European Union single arms market

Kirill V. Seroshtanov

Novosibirsk Instrument-Making Plant Joint stock company, Novosibirsk, Russian Federation, seroshtanov.kirill@gmail.com

Abstract. The European Union is one of the leading arms producers in the world. Defence industry of the EU has a capability to produce wide range of arms systems, therefore there is a high demand for these systems both on the internal and external market. For defence companies in the EU the internal market is considered to be the main one, however now the EU arms market can be described as fragmented market of the member states. The integration of the EU in defence sphere is also connected with the development of the EU single arms market that should increase competition, efficiency of arms development and production and reduce the duplication.

The goal of this paper is to analyze the process of the EU single market development. This issue has a limited coverage in the works of foreign and, above all, Russian researches. The volume of sources, especially on the states internal arms procurement is also limited, so it is only possible to analyze the import/export data prepared by SIPRI.

According to SIPRI data, the EU states are not among the leaders in arms import, but even existing arms import volume is mainly of the other EU states or of the US origin. So, this confirms that the EU has the developed defence industry and the only state that is able to compete with internal arms producers is the US which is also the one of the main EU partners in this sphere.

However, for the internal arms producers there are some difficulties with the access to the all-national arms markets of the EU member states. Due to the protectionism of the member states applied to the national arms producers they have advantages in states arms procurement. The EU tried to solve this issue by the introduction of Defence Directive and Transport Directive that would open member states markets and simplify procedures connected with arms procurement. Nevertheless, member states still have the opportunity to ignore these Directives, mainly Defence Directive that obliges countries to hold tenders for the arms procurement, by using 346 Article of the Treaty on Functioning of the EU. This article allows not sharing information on arms tenders as this information is related to essential interests of their security. Together with this activity the EU applied another approach – to promote joint arms development and production through different programs including European Defence fund. The expectation is that states will be more willing to buy the arms produced in other countries, if these arms are the result of joint efforts.

To sum it up at this moment the single arms market of the EU is not developed, despite the efforts of the EU. It seems that the success of the EU activities in this direction depends on the willingness of the member states to establish the priority to the EU interests in the sphere of defence and security rather than national ones.

Keywords: defence industry, the European Union, single arms market, Defence Directive

For citation: Seroshtanov, K.V. (2025) Development of the European Union single arms market. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Istoriya – Tomsk State University Journal of History*. 93. pp. 121–128. doi: 10.17223/19988613/93/15

Для государств существует два основных варианта обеспечения собственных вооруженных сил (ВС) необходимыми вооружениями и военной техникой (ВВТ) – импорт или поставки за счет собственного оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Пропорция между импортом и закупкой ВВТ у собственных производителей зависит от уровня развития ОПК, а также политики государства в отношении снабжения ВС. При этом для предприятий ОПК именно внутренний рынок является ключевым, соответственно, его развитие является важным для развития ОПК в целом.

Протекционистская политика государств в отношении своего ОПК может привести как к положительным, так и к отрицательным результатам. В случае развитого ОПК она обеспечивает необходимый уровень загрузки заказами от ВС государства, в котором он располагается, а совершенствование продукции происходит в том числе и в рамках конкуренции на внешнем рынке. Если ОПК недостаточно развит, уровень внутренней конкуренции не в полной мере обеспечивает стремление предприятий к улучшению своей продукции. Однако конкуренция на внутреннем и внешнем рынках в условиях глобализации и появления новых акторов на мировом рынке ВВТ имеет высокое значение для обеспечения развития ОПК и его продукции.

Государства Европейского союза (ЕС), в первую очередь Франция, Германия, Италия, Испания и Нидерланды, занимают ключевые позиции на мировом рынке ВВТ, при этом в целом развитие ОПК государств ЕС достаточно неоднородно, соответственно, существуют определенные различия в подходах к развитию национальных ОПК. Однако интеграционные процессы ЕС в сфере обороны и безопасности направлены в том числе и на формирование единого подхода в развитии ОПК, а также создание единого рынка ВВТ Европейского союза, где все государства имеют равный доступ к рынкам друг друга.

Активизация процессов интеграции ЕС в сфере ОПК начинается в 2000-х гг., а наибольшей степени достигает в середине 2010-х гг., когда был запущен целый ряд соответствующих программ, направленных также и на совместную разработку и производство ВВТ. С учетом реализации данных программ, которые финансируются за счет бюджета ЕС, проблема равного доступа к национальным рынкам ВВТ становится все более актуальной, так как ЕС заинтересован в продвижении и реализации ВВТ, разработанных в результате совместных усилий государств-членов на территории всего союза.

В связи с этим актуальность работы заключается в том, что развитие интеграции в сфере обороны и безопасности Европейского союза обеспечивает запрос на формирование единого рынка ВВТ, что напрямую влияет на направление и перспективы развития ОПК Европейского союза в целом. Кроме того, анализ подходов ЕС, которые применяются для его реализации, позволяют на примере одного из лидеров сферы торговли ВВТ выделить основные аспекты, необходимые для формирования конкурентоспособного ОПК. Таким образом, цель работы – рассмотрение процесса формирования единого рынка ВВТ Европейского союза и оценка его промежуточных результатов. Для этого в про-

цессе работы будут рассмотрены следующие вопросы: общая характеристика рынка ВВТ Европейского союза; импорт ВВТ государствами ЕС; действия ЕС, направленные на формирование единого рынка ВВТ.

Вопросы, связанные с формированием единого рынка ВВТ Европейского союза, несмотря на актуальность, освещены в литературе недостаточно. Отдельные аспекты данного вопроса затрагиваются в работе Р. Вишневецкого [1], который рассматривает единый европейский рынок, а также единый трансатлантический рынок как часть стратегии развития ОПК Европейского союза. К. Хартли [2] анализирует отдельные экономические аспекты единого рынка ВВТ в контексте повышения эффективности ОПК Европейского союза. В работе Д. Занди и М. Дрента [3] формирование единого рынка ВВТ рассматривается, как часть общего процесса интеграции ЕС в сфере обороны и безопасности. Конкретно процессу формирования единого рынка ВВТ посвящены работы Г. Ира [4] и Д. Кеохане [5], в которых авторы оценивают деятельность ЕС в данном направлении. Из анализа литературы следует, что наиболее непроработанным видятся вопросы, связанные с функционированием рынка ВВТ Европейского союза, также отдельные аспекты формирования единого рынка ВВТ и промежуточные результаты этого процесса. Также стоит отметить, что данная проблематика практически не освещена в работах российских исследователей, хотя рассмотрение функционирования рынка ВВТ одного из ключевых акторов на мировом рынке ВВТ позволяет выделить отдельные особенности данного процесса, спроецировать их на рынок ВВТ России и, по возможности, составить соответствующие рекомендации с целью развития ОПК России.

Для анализа рынка ВВТ Европейского союза будет привлечен ряд источников. Во-первых, статистика по импорту и экспорту ВВТ от Стокгольмского института исследования проблем мира (СИПРИ). В связи с тем, что сфера торговли ВВТ является довольно закрытой, именно данные СИПРИ, который формирует базу данных на основании разрозненной статистики государств, являются наиболее полными и обеспечивающими целостную картину данной сферы. Так, для статистики экспорта и импорта ВВТ вводится показатель Trend Indicated Value (TIV), который отражает не финансовую стоимость определенной единицы вооружения, а ее стоимость как «военного ресурса», что позволяет проводить адекватное сравнение экспорта и импорта ВВТ, особенно при рассмотрении этих показателей для разных государств. Во-вторых, для рассмотрения деятельности ЕС, направленной на формирование единого рынка ВВТ, будут использованы официальные документы ЕС: директивы, отчеты о реализации директив и другие законодательные акты. Эти документы в совокупности с литературой позволят дать объективную оценку процессу формирования единого рынка ВВТ Европейского союза.

В первую очередь для понимания контекста внутреннего рынка ВВТ Европейского союза обратимся к статистической информации, касающейся торговли ВВТ. Нужно отметить, что поиск информации о внутренних закупках ВВТ государствами ЕС сопряжен с рядом

сложностей, так как в открытых источниках такие данные практически не публикуются, а с учетом того, что подобная статистика относится к национальной, ее систематизация также в значительной степени усложняет задачу подготовки материала для проведения анализа. Наиболее доступными источниками являются статистические данные по экспорту / импорту ВВТ, составляемые СИПРИ. С учетом того, что в работе анализируется вопрос внутреннего рынка ВВТ Европейского союза в целом, а эти данные включают в себя необходимую информацию о поставках ВВТ внутри ЕС, их использование полностью соответствует цели работы. Таким образом, перейдем к рассмотрению статистических показателей торговли ВВТ внутри Европейского союза.

В рейтинге 10 крупнейших импортеров ВВТ за период с 2000 по 2020 г., на который приходится активизация интеграционных процессов в ЕС, государства Европейского союза практически не представлены на постоянной основе. В разные годы в него входили Греция, Великобритания, Италия и Польша. Также стоит отметить, что объем импорта ВВТ за этот период государствами ЕС значительно меньше объема лидеров рейтинга, например Индии, Китая и Саудовской Ара-

вии [6]. Эта информация коррелирует с тем фактом, что ЕС обладает одним из наиболее развитых ОПК в мире, а значит, имеет высокий потенциал по разработке и производству современных ВВТ, которые будут востребованы не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Для более детального рассмотрения импорта ВВТ государствами ЕС сведем эту информацию воедино. Будем придерживаться следующей методологии: проанализируем данные по импорту ВВТ для каждого из государств, выделим основные источники поставок ВВТ, а также для оценки уровня развития ОПК сравним общий объем экспорта и импорта ВВТ (этот показатель отражает то, насколько ВВТ, произведенные в том или ином государстве, покрывают потребности внутреннего рынка, а также конкурентоспособны на внешнем). В процессе анализа импорта ВВТ государствами ЕС было выявлено, что он практически полностью осуществлялся либо из США (44%), либо из других государств ЕС (46%), т.е. 90% всего импорта ВВТ обеспечивается за счет поставок из ЕС и США; соответственно, в таблицу внесем показатели импорта только из этих государств. Также разделим государства по принципу преобладания экспорта или импорта.

Импорт ВВТ государствами ЕС [6]

<i>Государства с преобладающим экспортом</i>										
	Чехия	Великобритания	Франция	Италия	Бельгия	Швеция	Германия	Испания	Нидерланды	Словакия
Импорт из государств ЕС, млн. TIV	607	2 222	649	2 350	748	668	1 219	2 755	1 551	44
Импорт из США, млн. TIV	138	8 101	688	3 683	172	698	1 412	1 254	2 577	71
Соотношение импорта ЕС / США	4,40	0,27	0,94	0,64	4,35	0,96	0,86	2,20	0,60	0,62
Общий импорт, млн. TIV	1 036	11 316	1 544	6 327	1 044	1 542	2 904	4 408	4 322	173
Общий экспорт, млн. TIV	1 093	23 444	37 669	12 147	1 233	8 038	35 865	13 008	10 994	273
Соотношение экспорт / импорт	1,06	2,07	24,40	1,92	1,18	5,21	12,35	2,95	2,54	1,58
<i>Государства с преобладающим импортом</i>										
	Польша	Португалия	Австрия	Болгария	Венгрия	Греция	Дания	Ирландия	Кипр	Латвия
Импорт из государств ЕС, млн. TIV	2 237	1 609	953	508	585	6 399	906	238	98	213
Импорт из США, млн. TIV	2 401	673	66	14	83	4 832	658	6	0	89
Соотношение импорта ЕС / США	0,93	2,39	14,44	36,29	7,05	1,32	1,38	39,67	–	2,39
Общий импорт, млн. TIV	5 215	2 324	1 080	542	734	12 009	1 777	336	373	341
Общий экспорт, млн. TIV	1 217	450	606	470	166	115	285	227	0	0
Соотношение экспорт / импорт	0,23	0,19	0,56	0,87	0,23	0,01	0,16	0,68	0	0
<i>Государства с преобладающим импортом</i>										ИТОГ по ЕС
	Литва	Люксембург	Мальта	Румыния	Словения	Финляндия	Хорватия	Эстония		
Импорт из государств ЕС, млн. TIV	382	382	36	1 214	125	1 424	139	332	30 593	
Импорт из США, млн. TIV	159	159	23	336	1	890	101	25	29 310	
Соотношение импорта ЕС / США	2,40	2,40	1,57	3,61	125,00	1,60	1,38	13,28	1,04	
Общий импорт, млн. TIV	617	617	58	1 849	166	2 798	340	370	66 162	
Общий экспорт, млн. TIV	63	63	15	289	0	1 133	5	0	148 868	
Соотношение экспорт / импорт	0,10	0,10	0,26	0,16	0	0,40	0,01	0	2,25	

Рассмотрим подробно информацию, приведенную в таблице. Лидерами по импорту ВВТ среди государств ЕС в целом за период с 2000 по 2020 г. являются Великобритания, Италия, Испания, Нидерланды, Польша и Греция, что в первую очередь обусловлено высоким уровнем их военных расходов и необходимостью закупать отдельные виды ВВТ, которые не производятся на их территории. Из 28 государств только у 10 экспорт выше импорта, однако в целом по ЕС объем экспорта превосходит объем импорта в 2,25 раза, т.е. востребованность ВВТ из таких государств, как Франция, Германия, Великобритания, Испания, Италия, Швеция и Нидерланды, подтверждает, что их ОПК наиболее развиты среди государств ЕС. У 8 государств, включая Великобританию, Францию, Италию, Швецию, Германию и Нидерланды, импорт из США превосходит импорт из ЕС, что, вероятно, связано с высоким уровнем развития ОПК этих государств, а значит, на их рынке востребованными могут стать только импортные ВВТ, производимые другими лидерами сферы, в первую очередь США. Также это может быть обусловлено взаимодействием с США в рамках НАТО, в том числе в части совместных проектов по разработке и производству ВВТ.

Таким образом, можно сделать вывод, что внутренний рынок ВВТ Европейского союза в основном формируется за счет внутренних поставок, а также поставок из США. Это позволяет утверждать, что государства ЕС обладают сильным ОПК, который обеспечивает лидирующие позиции как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Соответственно, основная конкуренция происходит между внутренними поставщиками и США. Как отмечает Р. Вишнеvский, у ЕС существует два пути развития внутреннего рынка ВВТ – формирование единого европейского рынка или трансатлантического [1]. В связи с этим при рассмотрении вопросов формирования внутреннего рынка ВВТ Европейского союза необходимо учитывать поставки ВВТ из США и их значение для государств ЕС.

Значение трансатлантического рынка ВВТ все возрастает как для государств, так и для компаний ОПК. Правительства по обе стороны Атлантического океана сталкиваются со снижением военных расходов, даже в США из-за дефицита федерального бюджета и перераспределения расходов в другие сферы. Так, по данным СИПРИ, в период с 2016 по 2020 г. экспорт ВВТ в Европу составлял 15% от общего объема экспорта ВВТ Соединенных Штатов [7]. Американские компании на протяжении долгого времени получают контракты на поставку ВВТ в ЕС, например на вооружении многих государств ЕС стоят истребители F-16, и эти компании все увеличивают свою активность. Европейский рынок является важным экспортным рынком для производителей ВВТ из США. Например, в настоящее время многие члены НАТО, включая государства Европы, работают в направлении модернизации парка истребителей с постепенным внедрением истребителей пятого поколения. Одним из вариантов является закупка истребителей F-35 Lightning у США, для которых соблюдение баланса внутренних и внешних поставок является крайне важным, так как обеспе-

чивает оптимизацию производственных затрат. Соответственно, в интересах США продвигать свои системы, особенно в условиях ограниченной конкуренции, когда научные и производственные возможности потенциального рынка сбыта значительно меньше таковых у США.

При этом с поставками ВВТ из США в государства ЕС существуют определенные сложности. Например, в 2018 г. министр обороны Франции Ф. Парли подкрепила свою позицию в вопросе снижения зависимости от США следующими примерами: блокирование Соединенными Штатами продажи Египту французских крылатых ракет «Скальп», в производстве которых используются американские компоненты, и необходимость запрашивать у конгресса США разрешение на установку вооружений на американские БПЛА «Рипер», которые Париж покупает для борьбы с террористическими группировками. Причем причины этих трудностей Парли отнесла как к геополитическим соображениям, так и к факторам коммерческой конкуренции [8].

Другой формой взаимодействия между США и Европейским союзом в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС) является кооперация. Компании ОПК Европейского союза и США имеют устойчивые научные и производственные связи, кроме того, существует целый ряд компаний, как европейских, так и американских, которые имеют отделения как в ЕС, так и в США. Также стоит отметить и высокий уровень взаимных инвестиций. Приведем соответствующие примеры. Компания Lockheed Martin организовала 8 совместных предприятий с компаниями из ЕС и участвовала в ряде совместных программ с европейскими партнерами, включая Joint Strike Fighter и систему ПРО MEADS. С 2001 по 2003 г. компания General Dynamics купила три европейские компании – Santa Barbara (Испания), EKW (Германия) и Steyr (Австрия). Кроме закупок и совместных программ американцы инвестируют в компании из ЕС. В 2002 г. американский фонд One Equity Partner (OEP) приобрел 75% акций немецкой верфи Howaldtswerke Deutsche Werft (HDW). В 2003 г. фонды Carlyle Kohlberg Kravis Roberts & Co приобрели два европейских производителя авиационных двигателей – FiatAvio и MTU Aero Engines. До настоящего времени европейские компании ограниченно инвестировали в компании из США из-за определенных законодательных и политических барьеров, но ситуация начинает меняться. С 2001 по 2005 г. европейские компании приобрели 67 компаний в США общей стоимостью 7 млрд евро. В 2008 г. Leonardo выкупила компанию DRS Technologies за 4 млрд долл. США [5].

Соответственно, высокий уровень ВТС между США и ЕС обуславливает проблему выстраивания правильного баланса между продвижением интересов ОПК Европейского союза и обеспечением связей с США. Государства ЕС заинтересованы в продвижении своих систем, поэтому домашний рынок ЕС является важным направлением продаж. В связи с этим в условиях, когда многие европейские члены НАТО используют системы, произведенные в США, ряд производителей государств ЕС, обладающих соответствующими произ-

водственными возможностями, настаивает на развитии и продвижении национальных или общеевропейских систем ВВТ. Например, Франция и Швеция имеют собственные возможности по производству истребителей (Rafale и Gripen), а Германия, Италия, Испания и Великобритания совместно производят Eurofighter. Причины разработки, производства и продвижения европейских систем предельно ясны – это обеспечивает конкурентоспособность, технологическое и промышленное развитие, а также «стратегическую автономность». Именно это является одним из важных опасений США, так как позволит ВС европейских государств быть менее зависимыми от Соединенных Штатов [9].

Таким образом, с учетом высокого объема поставок ВВТ из США и наличия аналогичных систем, производимых компаниями из ЕС, одной из точек роста для компаний-производителей ВВТ из ЕС видится развитие внутренних поставок путем замещения импорта из США. Это может быть реализовано за счет упрощения выхода производителей из ЕС на рынки всех государств-членов, которое может быть обеспечено формированием единого рынка ВВТ Европейского союза.

Перейдем к рассмотрению вопросов, связанных с формированием внутреннего рынка ВВТ Европейского союза. Несмотря на снижение военных расходов, основным рынком для предприятий ОПК является внутренний рынок государства, в котором они располагаются. Например, общий оборот компаний ОПК Европейского союза в 2019 г. составил 116 млрд евро, общий объем продукции, поставленной на экспорт, – 40 млрд евро, т.е. доля внутренних поставок составляет 66% [10]. С учетом такого объема внутреннего рынка его функционирование будет оказывать существенное влияние на ОПК, а также процессы, происходящим в нем, в том числе и на интеграционные процессы.

В настоящее время внутренний рынок ВВТ Европейского союза фактически отсутствует, в ЕС функционируют отдельные рынки государств-членов. Соответственно, основными поставщиками на национальные рынки ВВТ являются предприятия ОПК, расположенные непосредственно в тех же государствах. Доступ зарубежных компаний, в том числе и компаний из ЕС, на национальные рынки ВВТ ограничен. В рамках протекционистской политики целый ряд государств ЕС не осуществляет закупки ВВТ у зарубежных компаний, в том числе и у компаний из других государств ЕС, за исключением тех систем, которые их ОПК не способен произвести.

Многие государства все еще отдают предпочтение собственным поставщикам, даже несмотря на цену, технологичность и качество ВВТ, которые ими производятся. Подобная ситуация возможна, так как ВВТ исключены из правил ЕС в отношении единого рынка. При этом слабое развитие международной конкуренции внутри ЕС увеличивает стоимость европейских систем ВВТ [5]. По оценке К. Хартли, развитие единого рынка ВВТ Европейского союза позволило бы государствам-членам сэкономить до 20% закупочного бюджета [2].

Развитие единого внутреннего рынка ВВТ Европейского союза является важной частью общей интеграции в сфере обороны и безопасности. Равный доступ компаний ОПК к национальным рынкам ВВТ способствует развитию конкуренции, снижению дублирования, оптимизации расходов на закупку ВВТ, а также транспарентности сферы торговли ВВТ. Кроме того, единый рынок ВВТ обеспечивает оптимизацию ОПК Европейского союза в целом, так как неэффективные компании, существующие только за счет продаж ВВТ на внутреннем рынке своего государства, будут вынуждены конкурировать с лидерами рынка на равных условиях, что потребует совершенствования производимой ими продукции. Поэтому государства с менее развитым ОПК, которые имеют высокие амбиции на более значительную роль в сфере обороны и безопасности ЕС, например Польша, заинтересованы в развитии и поддержке собственного ОПК. Однако для ЕС в целом создание единого рынка ВВТ является ключевой задачей для развития конкурентоспособного единого ОПК Европейского союза.

В связи с этим Европейский парламент и Европейский совет разработали ряд директив, направленных на устранение барьеров, препятствующих развитию единого рынка ВВТ Европейского союза, в том числе за счет введения открытых процедур по закупке ВВТ государствами-членами с равным доступом к ним всех компаний ОПК из ЕС.

13 июля 2009 г. была принята Директива Европейского парламента и Европейского совета 2009/81/ЕС о согласовании процедур по закупке определенных работ, продукции и услуг соответствующими учреждениями в сфере обороны и безопасности (далее – Директива по оборонным закупкам). Данная директива устанавливает правила проведения закупок на тендерной основе в сфере обороны и безопасности [11]. Данная директива – инструмент ЕС, разработанный для регулирования соответствующей сферы закупок на внутреннем рынке ЕС. Ее цель – формирование единого внутреннего рынка ВВТ Европейского союза.

Также в 2009 г. была принята Директива Европейского парламента и Европейского совета 2009/43/ЕС об упрощении процедур транспортировки продукции военного назначения (ПВН) внутри ЕС (далее – Директива по транспортировке) [12], целью которой было установление общих правил для лицензий на транспортировку ВВТ и их упрощение.

Обе Директивы должны способствовать созданию единого рынка ВВТ Европейского союза за счет увеличения конкуренции, стимулирования международной торговли, а также за счет снижения дублирования и административных затрат, связанных с лицензированием. Однако реализация данных Директив государствами-членами ЕС все еще недостаточна, так как Договор о функционировании Европейского союза (ДФЕС) все еще позволяет игнорировать установленные в них процедуры [4].

Статья 346 ДФЕС позволяет государствам-членам не раскрывать свои закупки ВВТ, не выводя их на тендерные процедуры, тем самым исключая межгосударственную конкуренцию, из-за соображений обороны и

безопасности [13]. При этом очевидно, что данная статья используется не из-за соображений обороны и безопасности, а в силу экономических причин, обеспечивая протекционистскую политику в отношении собственного ОПК. Европейская комиссия уже направила на рассмотрение в Европейский суд несколько подобных случаев с целью поиска решения, однако для завершения процедур потребуется, даже если не учитывать внесение поправок в Директиву по оборонным закупкам, довольно много времени. Соответственно, в обозримом будущем ожидать формирования единого рынка ВВТ Европейского союза не стоит [3].

По состоянию на 2018 г. единый рынок ВВТ Европейского союза все еще отсутствует. Существуют препятствия для всеобъемлющей и правильной реализации Директивы по оборонным закупкам:

- систематическое использование государствами исключаяющих положений Директивы по оборонным закупкам и ст. 346 ДФЕС, которые обеспечивают возможность проведения закупок закрытого формата в случае, если они касаются обороны и безопасности государства;

- недостаточный объем межгосударственных поставок и низкая вовлеченность в них предприятий малого и среднего бизнеса;

- низкий уровень кооперации, совместного планирования, общего понимания направления развития военного потенциала [14].

Реализация Директивы по транспортировке также затруднена: транспортировка ВВТ государствами все еще сопряжена с рядом бюрократических барьеров, которые препятствуют упрощению процедур.

Усилия Европейской комиссии по устранению национального протекционизма ОПК не увенчались успехом. Реализация Директивы по оборонным закупкам не позволила устранить соответствующие барьеры. В 2016 г. сама Комиссия подтвердила, что доля межгосударственных поставок осталась на том же уровне, что и до вступления Директивы в силу (около 10%). В большинстве случаев правительства применяли Директиву по оборонным закупкам в отношении контрактов на обслуживание и ремонт ВВТ, а также закупку ВВТ с низкой стратегической ценностью. Большая часть контрактов на поставку основных видов ВВТ, даже после введения в действие Директив, заключалась без проведения тендера на уровне ЕС [15].

При этом Комиссия сосредоточила свои усилия на создании финансовых стимулов для совместных межгосударственных разработок и производства ВВТ за счет соответствующих программ, например Европейский оборонный фонд (ЕОФ) [3]. На средства ЕОФ будет финансироваться разработка новых систем, покрывающих потребности ВС государств ЕС, которые в настоящее время ОПК удовлетворить не может. В этом же направлении действует и Европейское оборонное агентство (ЕОА), которое способствует интеграции Европейского союза в сфере ОПК. В настоящее время ЕОА реализует ряд крупных проектов, включая «План развития потенциала» (КДП; Capability Development Plan – CDP), «Скоординированный ежегодный обзор по обороне» (КАРД; Coordinated Annual Review on

Defence – CARD), «Постоянное структурированное сотрудничество» (ПЕСКО, Permanent Structured Cooperation – PESCO), Европейский оборонный фонд (ЕОФ, European Defence Fund – EDF) и «Долгосрочный обзор» (Long Term Review), а также 58 отдельных инициатив, из которых 40 относится к сфере ОПК [16]. Эти проекты направлены на разработку и производство новых ВВТ, модернизацию существующих, обеспечение финансирования предприятий ОПК и их проектов, развитие кооперации между государствами, поддержание функционирования предприятий ОПК, включая обеспечение безопасности цепочек поставки и поддержку предприятий малого и среднего бизнеса. Развитие интеграции в сфере ОПК и включение государств-членов ЕС в единую систему смогут поспособствовать готовности государств открывать свои рынки ВВТ, так как их ОПК будет включен в общую систему.

В перспективе усилия ЕС, направленные на формирование единого рынка ВВТ, должны дать положительные результаты, но только при условии готовности государств-членов к дальнейшей интеграции в сфере обороны и безопасности и отказа от продвижения национальных интересов в сфере ОПК в пользу интересов союза в целом. При этом, как показывает анализ, даже с учетом продвижения интересов ОПК Европейского союза, в дальнейшем должен приниматься во внимание фактор конкуренции. Конечно, единый рынок ВВТ должен способствовать развитию внутренней конкуренции, а значит, консолидации усилий предприятий ОПК из разных государств и снижению дублирования, но развитие единого рынка не должно стать препятствием для конкуренции извне. Другими словами, он не должен ограничить доступ зарубежных поставщиков, в первую очередь США.

Конкуренция с мировым лидером сферы ОПК для ЕС, который также имеет возможности для разработки современных, технологичных и востребованных ВВТ, заставляет предприятия ОПК Европейского союза совершенствовать продукцию, адаптировать ее к нуждам ВС и, соответственно, обеспечивать развитие ОПК. Кроме того, уровень кооперации между предприятиями из ЕС и США снижает возможности применения ограничительных мер в отношении компаний из США. Также стоит отметить, что помимо вопросов взаимодействия с США перед ЕС встает проблема сотрудничества с Великобританией, которая в 2020 г. вышла из ЕС. Конечно, для самой Великобритании импорт ВВТ из ЕС значительно меньше импорта из США. Однако уровень поставок ВВТ из Великобритании в государства ЕС достаточно высок, и, кроме того, она в значительной степени вовлечена в промышленную и научную кооперацию с ними. Соответственно, помимо развития единого внутреннего рынка ВВТ Европейского союза требуется гармоничное развитие трансатлантического рынка, в который также входят США и ЕС. Сотрудничество в таком формате при этом не должно отрицательно влиять на перспективы компаний из ЕС, у которых должен быть приоритет в случае поставки систем, аналогичных системам, произведенным в США и Великобритании.

Развитие общего рынка ВВТ Европейского союза с постепенным устранением национальных рынков и обеспечением равного доступа к ним для всех компаний из ЕС является важной частью общей интеграции ЕС в сфере обороны и безопасности. Однако к настоящему моменту внутренний рынок ВВТ Европейского союза все еще представляет собой совокупность практически невзаимосвязанных национальных рынков ВВТ, доступ к которым для компаний из других государств в значительной степени ограничен. ЕС реализует два подхода к развитию единого внутреннего рынка ВВТ:

1. Подготовка и реализация соответствующих законодательных инициатив, которые должны способствовать сотрудничеству в сфере ВВТ (Директива по оборонным закупкам и Директива по транспортировке).

2. Продвижение инициатив по совместной разработке и производству ВВТ.

Как показал анализ реализации Директив, несмотря на то что концептуально положения этих документов должны были обеспечить увеличение объема поставок ВВТ между государствами ЕС, а также упростить процедуры, с ними связанные, фактически их действие

оказалось крайне ограниченным из-за возможности их игнорирования в силу ст. 346 ДФЕС. Инициативы ЕС по развитию ОПК к настоящему моменту все еще находятся в стадии реализации, а реальных результатов в части совместной разработки и производства ВВТ пока немного. Возможно, именно разработанные совместно системы должны быть полностью выведены из-под действия ст. 346 ДФЕС.

Можно предположить, что главной проблемой формирования единого рынка ВВТ Европейского союза является протекционистская политика государств-членов союза. При этом наличие ст. 346 ДФЕС само по себе не является ограничением для развития единого рынка ВВТ, ее использование опционально и зависит только от политики того или иного государства. Соответственно, для более эффективной политики ЕС в сфере обороны и безопасности, в том числе и в части формирования единого рынка ВВТ, требуется более активная вовлеченность государств в интеграционные процессы, а также продвижение приоритета интересов ЕС в сфере обороны и безопасности над интересами отдельных государств.

Список источников

1. Wisniewski R. Defence Industry in the European Union – Challenges and Opportunities in Times of Economic Crisis. // *Przegląd Strategiczny*. 2012. Т. 2. S. 95–113.
2. Hartley K. The future of European defence policy: an economic perspective // *Defence and Peace Economics*. 2003. Vol. 14, № 2. P. 107–115.
3. Zandee D., Drent M. More European defence cooperation: the road to a European defence industry? *Netherlands Institute of International Relations Clingendael*, 2018. 12 p.
4. Ira G. The European Union Defence Procurement Towards a Unified European Defence Equipment Market // *Finabel*. URL: https://finabel.org/wp-content/uploads/2021/02/11.-The-European-Union-Defence-Procurement-2_compressed.pdf (accessed: 12.07.2021).
5. Keohane D. Towards a European Defence Market // *Chailot Papers*. URL: <https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/cp113.pdf> (accessed: 12.07.2021).
6. SIPRI Arms Transfers Database // SIPRI. URL: <https://www.sipri.org/databases/armstransfers> (accessed: 12.07.2021).
7. Trends in International Arms Transfers, 2020 // SIPRI. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2021-03/fs_2103_at_2020_v2.pdf (accessed: 12.07.2021).
8. Громько А.А. Дилеммы Европейского оборонного союза // *Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. 2019. № 12 (2). С. 6–28.
9. Fiott D. Defence industry, industrial cooperation and military mobility // *The EU and NATO : The Essential Partners*. Rome : NATO Defense College, 2019. P. 44–51.
10. The Aerospace and Defence Industries Association of Europe. Facts and Figures // ASD. URL: https://asd-europe.org/sites/default/files/atoms/files/ASD_FactsFigures_2020.pdf (accessed: 25.05.2021).
11. Directive 2009/81/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of procedures for the award of certain works contracts, supply contracts and service contracts by contracting authorities or entities in the fields of defence and security // *EUR-lex*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0081&from=EN> (accessed: 25.05.2021).
12. Directive 2009/43/EC of the European Parliament and of the Council of 6 May 2009 simplifying terms and conditions of transfers of defence-related products within the Community // *EUR-lex*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0043&from=EN> (accessed: 25.05.2021).
13. Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union // *EUR-lex*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN> (accessed: 25.05.2021).
14. Report on the implementation of Directive 2009/81/EC, concerning procurement in the fields of defence and security, and of Directive 2009/43/EC, concerning the transfer of defence-related products (2019/2204(INI)) // *The European Parliament*. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2021-0025_EN.pdf (accessed: 25.05.2021).
15. Besch S. The European Commission in EU Defense Industrial Policy // *Carnegie Europe*. URL: <https://carnegieeurope.eu/2019/10/22/european-commission-in-eu-defense-industrial-policy-pub-80102> (accessed: 25.05.2021).
16. All Activities // *European Defence Agency*. URL: <https://eda.europa.eu/what-we-do/all-activities> (accessed: 25.05.2021).

References

1. Wisniewski, R. (2012) Defence Industry in the European Union – Challenges and Opportunities in Times of Economic Crisis. *Przegląd Strategiczny*. 2. pp. 95–113.
2. Hartley, K. (2003) The future of European defence policy: an economic perspective. *Defence and Peace Economics*. 14(2). pp. 107–115.
3. Zandee, D. & Drent, M. (2018) More European defence cooperation: the road to a European defence industry? *Netherlands Institute of International Relations Clingendael*. 5th June
4. Ira, G. (n.d.) *The European Union Defence Procurement Towards a Unified European Defence Equipment Market*. [Online] Available from: https://finabel.org/wp-content/uploads/2021/02/11.-The-European-Union-Defence-Procurement-2_compressed.pdf (Accessed: 12th July 2021).
5. Keohane, D. (n.d.) *Towards a European Defence Market*. [Online] Available from: <https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/cp113.pdf> (Accessed: 12th July 2021).
6. SIPRI. (n.d.) *SIPRI Arms Transfers Database*. [Online] Available from: <https://www.sipri.org/databases/armstransfers> (Accessed: 12th July 2021).

7. SIPRI. (2020) *Trends in International Arms Transfers, 2020*. [Online] Available from: https://www.sipri.org/sites/default/files/2021-03/fs_2103_at_2020_v2.pdf (Accessed: 12th July 2021).
8. Gromyko, A.A. (2019) Dilemma Evropeyskogo oboronnoogo soyuza [Dilemmas of the European Defense Union]. *Kontury global'nykh transformatsiy: politika, ekonomika, pravo*. 12(2). pp. 6–28.
9. Fiott, D. (2019) Defence industry, industrial cooperation and military mobility. In: *The EU and NATO: The Essential Partners*. Rome: NATO Defense College. pp. 44–51.
10. ASD. (n.d.) *The Aerospace and Defence Industries Association of Europe. Facts and Figures*. [Online] Available from: https://asd-europe.org/sites/default/files/atoms/files/ASD_FactsFigures_2020.pdf (Accessed: 25th May 2021).
11. EUR-lex. (n.d.) *Directive 2009/81/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of procedures for the award of certain works contracts, supply contracts and service contracts by contracting authorities or entities in the fields of defence and security*. [Online] Available from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0081&from=EN> (Accessed: 25th May 2021).
12. EUR-lex. (2009) *Directive 2009/43/EC of the European Parliament and of the Council of 6 May 2009 simplifying terms and conditions of transfers of defence-related products within the Community*. [Online] Available from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0043&from=EN> (Accessed: 25th May 2021).
13. EUR-lex. (n.d.) *Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union*. [Online] Available from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN> (Accessed: 25th May 2021).
14. The European Parliament. (2009) *Report on the implementation of Directive 2009/81/EC, concerning procurement in the fields of defence and security, and of Directive 2009/43/EC, concerning the transfer of defence-related products (2019/2204(INI))*. [Online] Available from: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2021-0025_EN.pdf (Accessed: 25th May 2021).
15. Besch, S. (2019) *The European Commission in EU Defense Industrial Polic*. [Online] Available from: <https://carnegieeurope.eu/2019/10/22/european-commission-in-eu-defense-industrial-policy-pub-80102> (Accessed: 25th May 2021).
16. European Defence Agency. (n.d.) *All Activities*. [Online] Available from: <https://eda.europa.eu/what-we-do/all-activities> (Accessed: 25th May 2021).

Сведения об авторе:

Сероштанов Кирилл Владимирович – кандидат исторических наук, заместитель руководителя отдела внешнеэкономических связей и военно-технического сотрудничества АО «Новосибирский приборостроительный завод» (Новосибирск, Россия). E-mail: seroshtanov.kirill@gmail.com

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

Seroshtanov Kirill V. – Candidate of Historical Sciences, Deputy Head of the Department of Foreign Economic Relations and Military-Technical Cooperation of Novosibirsk Instrument-Making Plant JSC (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: seroshtanov.kirill@gmail.com

The author declares no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 12.07.2021; принята к публикации 15.01.2025

The article was submitted 12.07.2021; accepted for publication 15.01.2025