

# Сколько стоит Калашников?

## ЭКОНОМИКА СТРЕЛКОВОГО ОРУЖИЯ

В этой главе собрана информация о ценах на автомат Калашникова в разных регионах мира. Эти данные используются для количественной проверки факторов, влияющих на спрос и предложение на рынке стрелкового оружия, и для изучения взаимосвязи между оружием и гражданской войной.

Автомат Калашникова был выбран в качестве предмета анализа, т.к. он является наиболее распространенным оружием на этом рынке, а его основные характеристики не изменились с момента разработки его первоначальной версии в 1947 году. Это означает, что изменение цены в зависимости от времени и страны определенно зависит от рыночных условий, а не от фундаментальных изменений самого продукта.

### Метод

Ученые и журналисты провели значительное количество исследований по торговле стрелковым оружием. Сбор и обработка данных по ценам на оружие в разных странах — не простая задача. О каком конкретном оружии идет речь? В каких условиях находилось это оружие? Где было приобретено оружие? Кто приобрел оружие? Это лишь часть вопросов, возникающих при сборе данных о цене. Эта глава не содержит исчерпывающих или точных данных о ценах на оружие по всему миру. Вместо этого, она представляет первую попытку документирования цен на автомат Калашникова и предлагает основу для дальнейших усилий по углублению нашего понимания рынка стрелкового оружия.

Низкие цены на оружие означают повышенную вероятность начала гражданской войны.



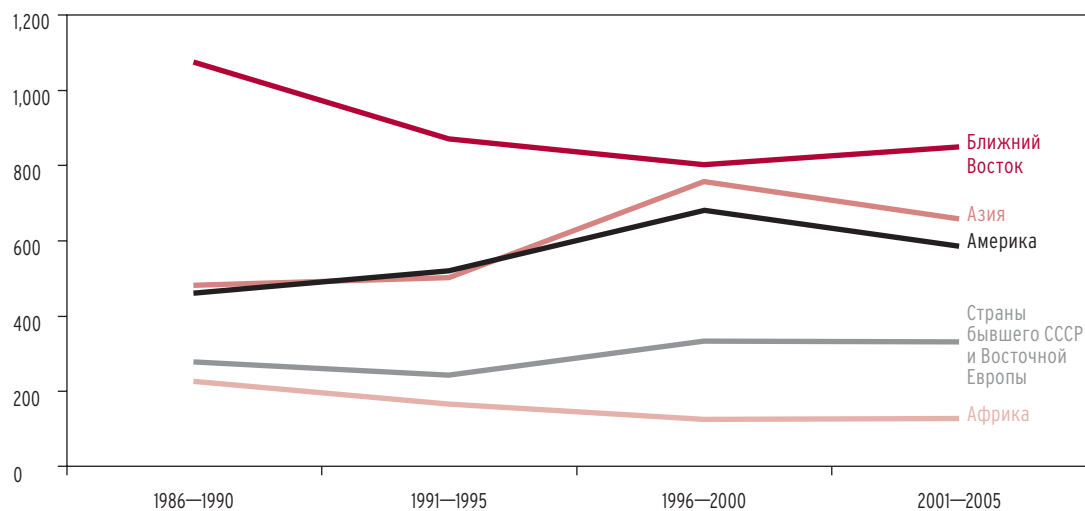
Для того чтобы понять этот рынок, необходимо рассматривать его как соотношение между побудительными и сдерживающими факторами, с которым сталкиваются покупатели, продавцы и регулирующие органы. Эта глава представляет базисную модель спроса-предложения на рынке стрелкового оружия и затем, используя эту модель, применяет статистический анализ к новым данным по ценам. Также как в случае с другими товарами, торговля оружием подчиняется факторам спроса и предложения. Хотя торговля оружием обычно является предметом официальных ограничений, процветающий нелегальный рынок быстро реагирует на изменения в спросе и предложении.

Спрос на рынке определяется средствами (доходом) и мотивацией (заинтересованность в приобретении оружия, например, из-за высокого уровня убийств или угрозы конфликта). На предложение влияют два ключевых компонента. Один из них — это эффективность нормативных актов, направленных на ограничение торговли в пределах государственных границ и через них; другой — действительные издержки предложения, как, например наследие гражданской войны, военные расходы соседних государств и транспортные расходы, которые влияют на доступность оружия.

Йеменский торговец продает автоматы АК-47 в своем магазине в деревне в горах Хараз в 2004 году. © Christian Gahre

Рисунок 8.2. Региональные цены на автомат Калашникова в 1986-2005 годах (долл. США)\*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ



\* Западная Европа не включена в этот график, т.к. не было найдено данных по этому региону за 1986-1990 годы

**Выводы**

В главе обобщаются результаты использования цены на оружие в качестве переменной при оценке риска начала гражданской войны. Основные выводы заключаются в следующем:

- Низкие цены на оружие означают повышенную вероятность начала гражданской войны, независимо от других показателей риска конфликта.
- Чем более эффективна система контроля над торговлей оружием в стране, тем выше цены на оружие.
- В странах с более прозрачной границей цены на оружие обычно ниже. Особенно это проявляется в Африке, где прозрачные границы позволяют предложению оружия более быстро реагировать на спрос.
- Несмотря на распространенное убеждение, если принять во внимание другие факторы, получается, что распад Советского Союза не оказал серьезного влияния на цены на оружие.
- Если соседние государства увеличивают свои военные расходы, то цены на оружие в стране обычно падают, что, видимо, является результатом расползания оружия.
- Цены на оружие не связаны с уровнем убийств, экономическим спадом или демографическими показателями молодежи мужского пола.
- Излишки оружия в постконфликтной обстановке сохраняют цены на низком уровне и способствуют вероятности начала нового конфликта в этом регионе через некоторое время.

В этой главе приводится несколько примеров того, как работают факторы спроса и предложения. В Ираке спрос превышает предложение, и цены резко растут. Обычно люди хотят купить автоматы Калашникова для обеспечения своей безопасности, совершения преступления или участия в конфликте. В Ираке оружие приобретается по всем трем причинам, и поэтому цены необычайно высоки, даже в районе боевых действий. В 2006 году обычный АК-47 с деревянным прикладом продавался за 400-800 долл., в то время как в 2003 году он стоил 80-150 долл. В случае, если коалиционные силы уйдут из страны, цены, скорее всего, упадут, т.к. контроль иностранных военных является единственным фактором, который сдерживает поставки автоматического оружия из соседних стран для удовлетворения высокого спроса в Ираке.

**Улучшение правопорядка и контроля повышает цену на оружие.**

Совершенно другая ситуация в Африке, где, как показано на Рисунке 8.2, цены на автомат Калашникова являются самыми низкими в мире и продолжают падать. Доход, эффективность контроля, наследие войны и издержки предложения снижают цены на оружие, но, даже учитывая эти факторы, покупка автомата в африканской стране будет стоить на 200 долл. дешевле, чем в среднем по миру. Результаты статистического анализа предполагают, что причиной таких поразительных цен на оружие в Африке является прозрачность национальных границ.

Эта начальная подборка данных и анализ цен должны послужить стимулом и моделью для дальнейших количественных исследований по проблемам стрелкового оружия. Хотя существующий массив данных и не идеален, он служит отправной точкой для подобных дальнейших усилий. ▀