

США
на мировом рынке
вооружений
в начале XXI века



R. I. Zimenkov
E. N. Sokolova

U.S.
on the World Arms
Market
Beginning of 21 Century



Moscow
«NAUCHNAYA KNIGA»
2011

Р. И. Зименков
Е. Н. Соколова

США

на мировом рынке

вооружений

в начале XXI века



Москва
«НАУЧНАЯ КНИГА»
2011

Рецензенты:

Платонова И.Н., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой международных экономических отношений и внешних экономических связей Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России;

Садовская Т.Г., доктор технических наук, профессор, зав. кафедрой предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана;

Поляков В.В., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики Государственного университета управления.

Зименков Р. И., Соколова Е. Н.

362 США на мировом рынке вооружений в начале XXI века. — М.: Научная книга, 2011. — 240 с. — ил.

ISBN 978-5-91393-080-4

Монография посвящена комплексному анализу места США в мировой торговле оружием и военной техникой (ВВТ). Рассмотрены современные тенденции развития военной промышленности США и основные факторы, черты и особенности мирового рынка вооружений.

Основное внимание уделено анализу механизма и главным направлениям деятельности США на мировом рынке вооружений: определены правовая база и организационный механизм американской торговли оружием, политика США в области экспорта ВВТ, объем и географическое распределение американского экспорта вооружений. Показаны проблемы и перспективы США на мировом рынке вооружений. Дан анализ роли России в мировой торговле оружием.

Содержание

Summary	9
Введение.....	10
Раздел I. Военная промышленность и мировой рынок вооружений: современные тенденции развития	
Глава 1. Реструктуризация оборонной промышленности США.....	17
1.1. Концентрация оборонной промышленности США.....	19
1.2. Диверсификация военного производства	28
Глава 2. Реализация военных инноваций на основе науки и технологий.....	32
2.1. Механизм и формы поддержки научно-технологических военных инноваций на национальном уровне	35
2.2. Использование зарубежных достижений науки и технологий в военных инновациях США.....	38
Глава 3. Основные факторы, тенденции и особенности развития мирового рынка вооружений	42
3.1. Факторы развития мирового рынка вооружений	43
3.2. Характерные черты и особенности формирования современного рынка ВВТ.....	47
Глава 4. Динамика, географическая и товарная структура мировой торговли вооружением и военной техникой	52
4.1. Динамика мирового рынка ВВТ.....	52
4.2. Географическое распределение мировых поставок ВВТ	54
4.3. Товарная структура мирового рынка вооружений	70
Раздел II. Механизм и основные направления деятельности США на мировом рынке вооружений	81
Глава 5. Правовая база и организационный механизм экспорта вооружений	83
5.1. Нормативно-правовая база торговли вооружением и военной техникой	83
5.2. Основные каналы экспорта вооружений	88

Глава 6. Политика США в области экспорта продукции военного назначения	94
6.1. Государственная поддержка национальных экспортеров оружия	95
6.2. Противодействие политике стран-конкурентов на рынке вооружений	108
Глава 7. Политика экспортного контроля США за передачей военных товаров и технологий	111
7.1. Механизм и основные направления политики экспортного контроля	116
7.2. Новые явления в подходе администрации США к регулированию торговли ВВТ	123
Глава 8. Объем и географическое распределение экспорта американских ВВТ	129
Раздел III. Проблемы и перспективы США в мировой торговле оружием	
Глава 9. Основные проблемы на пути американского экспорта ВВТ	149
Глава 10. Перспективы развития американской торговли оружием	167
Глава 11. Россия на мировом рынке вооружений. Опыт США для России	181
Заключение	199
Список использованной литературы	207
Приложения	213
Глоссарий	231

Contents

Preface	10
Part I. Arms Industry and International Arms Transfers: Recent Trends	
Chapter 1. Reorganization of U.S. Arms Industry	17
Concentration of Military Industry in USA.....	19
Diversification of Military Production	28
Chapter 2. Realization of Military Innovations on the Basis of Science and Technology	32
Mechanism and Forms of Support of Military Science and Technology Innovations at the National Level	35
Use of Foreign Achievements of Science and Technology in U.S. Military Innovations	38
Chapter 3. Main Factors, Trends and Features of Development of World Arms Market	42
Development Factors of International Arms Trade	43
Typical Features of Present Arms and Ammunition Market.....	47
Chapter 4. Dynamics, Regional Distribution and Commodity Structure of World Arms and Ammunition Trade.....	52
Dynamics of Development of World Arms Market	52
Regional Distribution of Arms Deliveries Worldwide.....	54
Commodity Structure of International Arms Trade	70
Part II. Mechanism and Main Trends of U.S. Operations on World Arms Market	
Chapter 5. Legal Base and Organizational Mechanism of Arms Export..	83
Legal Base of Arms and Ammunition Trade	83
Main Channels of Arms Export	88
Chapter 6. U.S Policy in Arms Trade.....	94
State Support of National Arms Exporters	95
U.S. Counteractions to the Policy of Rivals on the World Arms Market	108

Chapter 7. U.S. Policy of Export Control over Arms and Technology Transfers.....	111
Mechanism and Main Features of Export Control Policy	116
New Approaches of U.S. Administration to Regulation of Arms Trade.....	123
Chapter 8. Volume and Regional Distribution of U.S. Arms Export	129
Part III. Problems and Prospects of U.S. Participation in the International Arms Trade	
Chapter 9. Main Problems on the Way of American Arms Export	149
Chapter 10. Prospects of Expansion of American Arms Trade.....	167
Chapter 11. Russia on World Arms Market. U.S. Experience for Russia	181
Conclusion	199
Bibliography.....	207
Appendix.....	213
Glossary	231

Summary

The end of Cold War and profound changes in geopolitical situation have resulted in considerable reduction of military budget and drastic cutting down purchases of conventional arms by U.S. Ministry of Defense. Therefore U.S. have deeply reformed military industry concentrating attention on extension of scale of high technology and improvement of modern and perspective weapons. As a result scale of military production increased, production of new types of ammunition was accelerated that encouraged more active U.S. participation in the international arms trade.

Despite continued reduction of world arms trade U.S. have expended participation on world arms market and have strengthen leadership in international arms trade. During the years 2002-2009 U.S. delivered \$ 95 billion or 35,2% of all international arms deliveries made worldwide . Over recent years U.S. operations on world arms market have expanded. Despite world recession in 2009 the United States overwhelmingly led in arms transfer agreements which represent orders for future delivery, making agreements valued at \$22,6 billion (39,3% of all such agreements). At the same time Russia was second and France was the third one.

The U.S. are delivering conventional arms to approximately 150 foreign countries. Nations in developing world continue to be the primary focus of American arms sales activity. They account for about 60% of all U.S. arms sales. U.S. are the biggest arms exporter to Western Europe, Near and Middle East. They are also second in volume of arms sales to Asia and Latin America and actively operate in post — socialist countries.

In international arms trade U.S. constantly face different problems and the crucial one is hard completion both on separate segments of world arms market and in different countries, importing American weapon. Russia and separate European countries are main American rivals who create difficulties to American arms export.

However effective military industry, technological advantage over many countries supported by huge state finance for science and technology and active export policy confirm that despite increasing tough competition U.S. will stay leading arms exporter in the near future.

Введение

Мировой рынок вооружений является неотъемлемой составляющей международных экономических отношений. Современное мировое хозяйство трудно представить без производства и торговли вооружениями и военной техникой (ВВТ), росту которых способствуют многочисленные постоянно возникающие и не затихающие межэтнические и военно-политические конфликты в большинстве регионов планеты. Расширяющаяся деятельность террористических организаций, довольно распространенные повстанческие движения, негласные войны за территории, распределение нефтяных и газовых ресурсов, контроль за движением наркотиков в Центральной Азии и Южной Америке дестабилизируют обстановку в мире. Широкомасштабные военные действия США и их союзников в Ираке и Афганистане после событий 11 сентября 2001 г. привели к усилению военной напряженности на Ближнем и Среднем Востоке. Новый виток гонки вооружений наблюдается в Южной и Центральной Америке. Новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии за счет быстрого экономического роста активно наращивают свой оборонный потенциал, опасаясь, в частности, военной мощи двух крупнейших региональных держав — Китая и Индии. Следует также отметить недальновидную политику КНДР и Ирана, чьи ракетно-ядерные программы испытывают на прочность терпение мирового сообщества и способствуют росту милитаризации в регионе.

Все вышеперечисленные факторы приводят к общемировому росту расходов на вооружение, которые увеличиваются из года в год. Эти же факторы свидетельствуют о том, что продажа и покупка вооружений и военной техники в обозримой перспективе не потеряет своей актуальности, способствуя росту экспортеров и импортеров продукции военного назначения.

В начале XXI века США продолжают играть важную роль на мировом рынке вооружений и военной техники. Лидирующие позиции США на этом рынке во многом достигнуты благодаря мощной оборонной промышленности. Обладая высокоразвитым военно-промышленным комплексом, США остаются единственной страной, которая располагает финансовыми, технологическими и промышленными ресурсами для разработки и производства собственными силами практически любых систем вооружений.

В истекшем десятилетии США резко увеличили свое присутствие на мировом рынке вооружений и военной техники и упрочили свои лидирующие позиции в торговле оружием. За период 2002-2009 гг. США поставили другим странам основных видов обычных вооружений на сумму 95 млрд долл., что составило 35,2% общемирового экспорта военной продукции. Во второй половине прошедшего десятилетия активность США на мировом рынке ВВТ еще больше возросла. Несмотря на то, что в 2009 г. рынок продукции военного назначения пережил рецессию, доля США в общем объеме контрактов на поставку ВВТ, заключенных всеми странами мира в этот год, достигла 39,3%. США являются крупнейшими экспортерами вооружений в страны Европы, Ближнего и Среднего Востока, укрепляют свои позиции в странах Азии и Латинской Америки, активно осваивают рынки бывших социалистических государств. Они поставляют оружие и оказывают военно-технические услуги примерно 150 странам, продолжая в то же время наращивать свои усилия по проведению в жизнь своей экспортной политики.

США обладают многими преимуществами, необходимыми для успешной конкурентной борьбы в этой области. Вашингтон может не только предложить на рынок различные виды современного оружия, обеспечить комплексные условия сделок и надежность послепродажного обслуживания, позволить себе любую схему оплаты своих поставок, но и использует для продвижения вооружений за рубеж всю мощь своего политического влияния. В реализации своей экспортной политики США используют основные органы федеральной власти, деятельность которых в сфере торговли вооружением должным образом скоординирована, а применяемые методы отличаются целенаправленностью и настойчивостью, зачастую переходящими границы принципов «добросовестной конкуренции».

Важным фактором, обеспечивающим доминирование США на мировом рынке вооружений, является их почти монопольная способность предоставлять гарантии безопасности своим партнерам, помимо продажи вооружений и военной техники. Обладая огромными военно-техническими возможностями, которые включают в себя в частности сеть военно-морских и военно-воздушных баз, расположенных по всему миру, мощный военно-морской флот, многочисленную и хорошо-обученную морскую пехоту, а также эффективную военно-транспортную авиацию, США в состоянии оказать быструю и эффективную военную помощь или поддержку любому своему партнеру.

Торговля оружием, осуществляемая в значительных размерах, позволяет США укрепить позиции на мировом рынке вооружений, сохранить источник получения валютных средств, поддерживать необходимую занятость на предприятиях оборонной промышленности, испытывать новые образцы оружия, сохранять технологическое превосходство над потенциальным противником. Наряду с достижением экономических целей торговля оружием и военной техникой выступает в качестве важного инструмента обеспечения национальных интересов США, наращивания совокупного потенциала союзных государств, вовлечения иностранных государств в сферу американского влияния и закрепления доминирования в отдельных регионах мира.

В последние годы под влиянием изменившейся геополитической обстановки в мире и усилившейся конкуренции обозначились новые явления в американской политике экспорта вооружений, в подходах к отдельным странам и регионам, в применении новых форм и методов продвижения за рубеж вооружений и военной техники, что требует тщательного и всестороннего анализа. Это необходимо также для выработки рекомендаций по совершенствованию военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами.

К настоящему времени целый ряд аспектов, связанных с исследованием мирового рынка вооружений и участия в нем США и других развитых государств, уже нашли отражение в работах как зарубежных, так и отечественных ученых.

Вместе с тем, следует отметить, что некоторые весьма существенные аспекты мировой торговли оружием еще не получили своего адекватного и всестороннего исследования. Так, не освещены еще в полной мере вопросы, связанные с современным механизмом торговли воору-

жением и военной техникой, новыми формами, методами и средствами экспорта вооружений США. Малоисследованными в отечественной экономической науке остаются проблемы научно-технологических военных инноваций, которые весьма актуальны для развития оборонно-промышленного комплекса России. Практически не исследованы проблемы, с которыми США сталкиваются на мировом рынке вооружений. Кроме того, в течение последних 25 лет в российской экономической литературе не было издано ни одной монографии, посвященной глубокому и комплексному анализу роли и места США на мировом рынке вооружений.

В настоящей монографии в качестве объекта исследования выбраны процессы, связанные с изменением форм и методов торговли и торговой политики США в области вооружений и военной техники, формирующиеся под воздействием новых тенденций и факторов на мировом рынке продукции военного назначения. Таким образом, цель предлагаемой книги заключается в анализе современного состояния мирового рынка вооружений и военной техники, определении роли и места США на этом рынке и рассмотрении перспектив участия США в мировой торговле оружием.

Значительное внимание уделяется роли России на мировом рынке вооружений, анализу основных факторов, способствующих ее вхождению в число лидеров мировой торговли ВВТ.

Монография содержит три раздела, состоящих из одиннадцати глав.

Раздел I. Военная промышленность и мировой рынок вооружений: современные тенденции развития. (гл.1 — 4).

Раздел II. Механизм и основные направления деятельности США на мировом рынке вооружений (гл.5 — 7).

Раздел III. Проблемы и перспективы США в мировой торговле оружием. (гл. 8 — 11).

Завершается монография заключением и достаточно объемным приложением, состоящим из статистических таблиц.

При подготовке материалов были использованы отечественные и зарубежные статьи и монографии, разработки ученых и специалистов, официальные данные Исследовательской службы Конгресса США, Стокгольмского международного института исследования проблем мира и Российского Центра анализа стратегий и технологий, годовые отчеты крупнейших военно-промышленных корпораций США.

Основные положения и выводы, содержащиеся в работе, а также рекомендуемая литература, позволят читателю углубить и закрепить полученные знания, а фактические данные, приведенные в монографии, могут стать основой для научных исследований.

Монография предназначена для специалистов в области мировой экономики, научных работников и преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, студентов и всех интересующихся международной торговлей оружием и местом и ролью в ней США.

Авторы выражают искреннюю благодарность Зименковой Елене Рудольфовне за ряд конструктивных идей, которые были реализованы в процессе написания монографии.

**Раздел I.
Военная промышленность
и мировой рынок вооружений:
современные тенденции развития**

Мировой рынок вооружений — это довольно сложная система международных военно-экономических связей. Торговля оружием позволяет экспортерам не только зарабатывать прибыль, но и воздействовать на военно-политическую обстановку в различных регионах мира, на политический курс стран-импортеров, наращивать совокупный потенциал союзных государств, испытывать новые образцы вооружений, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

За последние 20 лет мировой рынок вооружений сократился почти в два раза, а интенсивность военно-технического сотрудничества, несмотря на усиливающуюся конкуренцию, существенно возросла. Для сохранения и укрепления своих лидирующих позиций на мировом рынке вооружений США наряду с активизацией экспортной политики главное внимание уделяют созданию новой конкурентоспособной продукции. С этой целью США сосредотачивают усилия на совершенствовании перспективного наукоемкого оружия, на расширении масштабов использования высоких технологий и всемерного содействия дальнейшей реструктуризации военно-промышленных фирм и научно-технических центров, способных разрабатывать и осваивать эти технологии.

Глава I. Реструктуризация оборонной промышленности США

За последние 15-20 лет оборонная промышленность США и других стран НАТО претерпела значительные изменения, что было связано с рядом причин, и в первую очередь с развалом социалистической системы и распадом бывшего СССР.

Непосредственным результатом окончания «холодной войны» стало снижение мотивации к проведению военных НИОКР в прежних масштабах и общее резкое падение производства в военно-промышленном комплексе (ВПК) многих стран мира. Затраты на оборону в мире уже в 1994 г. снизились ниже уровня 1987 г. и с тех пор до начала XXI в. находились в «замороженном» состоянии.

Доля военных расходов в ВВП США в 1997 г. сократилась до 3,3% с уровня 5% в 1992-1995 гг. Ассигнования на закупки вооружений и военной техники сократились со 101 млрд долл. в 1986 г. до 48 млрд долл. в 1996 г.¹ Реализация ряда программ, таких как стратегическая оборонная инициатива (СОИ) и строительство атомных подводных лодок серии «Си Вулф», была приостановлена. Расширению экспорта вооружений противодействовала сложившаяся в мире тенденция общего уменьшения спроса на вооружения. Сокращение военного производства в США сопровождалось закрытием многих оборонных предприятий с массовым увольнением их сотрудников.²

Вместе с тем в промышленной политике США отмечалась тенденция к сохранению ядра ВПК и потенциала, обеспечивающих создание продукции военного назначения, в том числе разработку следующих поколений вооружений. Эта тенденция отчетливо проявилась в середине 1990-х годов, когда стало ясно, что после окончания «холодной войны» ситуация в мире усложнилась, и вооруженные конфликты, количество которых возросло, приобрели более сложный характер. В этих условиях государство взяло на себя руководство процессом адаптации промышленной базы военного производства к сокращению военного спроса, что стало одним из важнейших направлений деятельности американского ВПК и повысило его влияние.

Министерство обороны (МО) США начало разработку новой стратегии военных закупок, которая предполагала, во-первых, приоритет модернизации существующих военно-технических систем (вместо приобретения новых) и, во-вторых, увеличение расходов на исследования и разработки новых видов вооружений при сокращении серийного военного производства.

На государственном уровне была разработана и проведена реформа нормативно-правовой базы, регулирующей систему закупок Министерства обороны. Основными ее элементами являлись следующие:

- глубокое реформирование системы военных закупок и стандартов с акцентом на исследовательские работы в области высоких технологий, на разработку прототипов новейшего вооружения, увеличение доли заказов Минобороны, передаваемых в частный сектор экономики;

¹ Примечание: По итогам 2007 г. доля военных расходов в ВВП США составила 4%, а ассигнования на закупки ВВТ достигли уровня 104,3 млрд долл. (Источник: US Office of Management and Budget, *Budget of the United States Government, Fiscal Year 2008: Historical Tables*, Government Printing Office: Washington, DC, 2007. — P.59-60, 124-125).

² Экономика США./ Под ред. В.Б. Супяна. — М.:Экономистъ, 2008. — С.501.

- ослабление антимонопольных ограничений, препятствующих большей интеграции оборонных компаний, исключение «избыточной конкуренции» между ними;
- расширение экспорта ВВТ и укрепление конкурентных позиций американских компаний за рубежом.

Одной из главных задач в процессе реорганизации оборонной промышленности было сохранение ее производственного и исследовательского потенциала. Администрация США была заинтересована в том, чтобы ее основные подрядчики не только сохранили технологические возможности производства всех основных видов вооружений и потенциал разработок в каждом из видов вооружений следующего поколения, но и укрепили свои позиции мировых лидеров. При этом Минобороны США следовало принципу «бесприбыльного финансирования» прямых и косвенных субсидий по реструктуризации оборонных компаний в объеме, равном денежным средствам, которые предполагалось сэкономить на будущих поставках.

Американские военно-промышленные компании при проведении реорганизации оборонной промышленности, осуществляемой под жестким контролем Министерства обороны США, придерживались двух основных стратегических линий: концентрация (консолидация) оборонного бизнеса и его диверсификация. Первой из этих линий соответствует горизонтальная или вертикальная консолидация военного производства (т.е. объединение однородных производственных линий, а также слияние или поглощение компаний, производящих для лидера отдельные компоненты и материалы). Ко второй стратегической линии относится диверсификация выпускаемой продукции либо путем конверсии военного производства на гражданскую продукцию, либо путем его расширения в результате приобретения других гражданских компаний, либо полный отказ от военного производства.

1.1. Концентрация оборонной промышленности США

С середины 1990-х годов характерной тенденцией развития военной промышленности США было усиление процесса **концентрации** путем слияния и поглощения компаний (СиП).¹ Цель концентрации как внутрикорпоративной, так и внутриотраслевой, — обеспечение эффективности производства в условиях сокращающегося спроса на выпускаемую

¹ Ежегодник СИПРИ 2006. Вооружения, разоружение и международная безопасность. — М.: Наука, 2007. — С.371.

продукцию. Образовавшиеся в результате концентрации совокупные производственные мощности оборонной промышленности в большей мере соответствуют параметрам сужающегося рынка военной продукции. Отраслевая концентрация предполагает активный поиск возможностей альтернативного использования высвобождающихся производственных мощностей и накопленного отраслью научного потенциала.

В 90-е годы XX века в США было заключено несколько десятков крупных сделок, которые были направлены на реорганизацию практически всех компаний, у которых значительно снизился объем продаж вооружений и военной техники. В результате произошла концентрация производства в нескольких многопрофильных суперконцернах, а ряд известных ранее компаний утратил самостоятельный статус. При этом значительно возросли масштабы отдельных сделок, оплачиваемых, как правило, акциями компании-покупателя или материнской компанией, чьим подразделением она являлась. Обмен крупными пакетами (15-20%) акций между участниками сделки в большей степени подчеркивает консолидированный характер происходившего процесса, чем просто купля-продажа производственных мощностей.

Так, компания «Мартин-Мариетта», приобретая в 1992 г. крупное авиакосмическое отделение у «Дженерал Электрик» за 3,05 млрд долл., треть суммы уплатила собственными привилегированными акциями без дополнительной эмиссии, превратив тем самым «Дженерал Электрик» в своего крупнейшего акционера. Такой же финансовый механизм использовался и при последующем слиянии в конце 1994 г. компаний «Мартин-Мариетта» и «Локхид», при котором между ними перераспределялся пакет акций на сумму в 10 млрд долл. Именно с момента объединения этих двух крупнейших компаний, всегда входивших в первую десятку основных подрядчиков Министерства обороны и НАСА, отмечается резкое увеличение масштабов процесса консолидации в американской аэрокосмической промышленности.

Во второй половине 1990-х гг. волна слияний и поглощений набрала большую силу. В 1997 г. корпорация «Рейтеон» поглотила «Тексас инструментс» и «Хьюз эйркрафт». Корпорация «Боинг» поглотила в 1996 г. «Рокуэлл дифенс», а в 1998 г. — «Макдоннэл-Дуглас». Всего в 90-е годы XX в. объем слияний и поглощений достиг 55 млрд долл., а число компаний, занятых в аэрокосмической отрасли полностью или частично, сократилось с 40 до 5.¹

¹ The Defense Industry in the 21st Century — Thinking Global... or Thinking American. PricewaterhouseCoopers, 2005. — P.12.

Необходимо, однако, отметить, что, поощряя процессы концентрации, администрация США в отдельных случаях выступала против слияния некоторых крупных компаний, исходя из того, что дальнейшая концентрация производства может сопровождаться усилением процессов монополизации, что может нанести вред оборонной промышленности. В этом контексте знаковым стал отказ Пентагона дать зеленый свет слиянию в 1998 г. компаниям «Локхид-Мартин» и «Нортроп-Грумман». Сделка стоимостью в 11,8 млрд долл. могла создать ряд проблем для оборонной промышленности США, в частности, монополизированными могли оказаться разработки и производство малозаметной авиатехники и некоторых важных систем разведки. Кроме того, администрация США стремилась не допустить ситуации, при которой в критически важных сферах военной экономики мог появиться промышленный сверхгигант, одновременно сочетающий вертикальный и горизонтальный принцип интеграции. В сущности, отмена вышеупомянутой сделки стала свидетельством того, что администрация США не хотела, чтобы один из ведущих интеграторов (компания «Локхид-Мартин») стал одновременно отраслевым монополистом.

В то же время администрация США допускала слияния и поглощения компаний в не критических для национальной безопасности сферах, как и монополизацию какой-либо сферы фирмой, не относящейся к крупнейшим системным интеграторам. Так, компании «Рейтеон» было позволено стать монополистом в области бортового электронного оборудования.

В 2002 г. корпорация «Нортроп-Грумман» поглотила компанию «TRW» (США), что, по мнению экспертов СИПРИ, в основном означало завершение первоначального этапа консолидации американской оборонной промышленности. После 2002 г. процесс концентрации продолжался, хотя в небольших масштабах, при этом количество «мегасделок» (сделок по СиП, стоимость которых превышает 1 млрд долл.) резко сократилось. Данные Министерства обороны США свидетельствуют о том, что хотя общее число зарегистрированных сделок по СиП несколько возросло, наблюдалась тенденция к снижению стоимости для каждой из сделок в отдельности, причем все большее число подрядчиков переместилось с уровня первичных на уровень субподрядчиков. К началу декабря 2003 г. Министерство обороны США зарегистрировало 37 сделок по СиП на этот год, что означало весьма существенный прирост по сравнению со среднегодовым уровнем в 23 сделки за 10-летний период 1994-2003 гг. Однако, общая стоимость этих 37 сделок достигла только 8 млрд долл. и составляла лишь вось-

мую часть от сделок по СиП в 2001 г. В 2005-2007 гг., по данным Стокгольмского международного института исследования проблем мира (СИПРИ), число зарегистрированных сделок по СиП колебалось в пределах 50-55 в год, тем не менее, количество «мегасделок» было невелико (в 2005 г. было зарегистрировано 5 таких сделок, в 2006 — одна, а в 2007 — семь).

Процесс концентрации развивался и в 2008 г., когда было зарегистрировано 4 мегасделки на общую сумму 23,5 млрд долл. Среди наиболее крупных сделок в 2008 г. можно выделить поглощение компанией «Hewlett-Packard» компании «EDS» за 13,9 млрд долл. и приобретение компанией «Finmeccanica» компании «DRS Technologies» за 5,2 млрд долл.¹ Тем не менее, из года в год происходит снижение коммерческого и промышленного интереса к СиП. По мнению аналитиков инвестиционного сектора США число масштабных по стоимости сделок по СиП военных предприятий в ближайшие годы будет минимальным в результате падения котировок акций предприятий оборонной промышленности, расширяющихся возможностей к заключению таких сделок с предприятиями гражданского сектора аэрокосмической промышленности и оживления деятельности коммерческих компаний по производству информационных технологий. Доказательством этого служит тот факт, что в 2009 году не было зарегистрировано ни одной «мегасделки». Наиболее крупной сделкой по СиП было поглощение компанией «Precision Castparts Corp.» компании «Carlton Forge Works» за 850 млн долл. США.²

Концентрация военно-промышленного потенциала сыграла важную роль в укреплении позиций ВПК как внутри страны, так и на внешних рынках. Так, список 100 крупнейших в мире корпораций военно-промышленного комплекса за 2009 г., составленный американским изданием «Дифенс Ньюз», возглавляют американская компания «Локхид-Мартин», британская «BAE Systems», «Боинг», «Нортроп-Грумман» и «Дженерал Дайнамикс» (табл.1.). Из 100 крупнейших военно-промышленных компаний мира США принадлежат 44, Великобритании — 10, России — 9, Японии — 5, Франции — 5, Израилю — 4, Германии — 3.³

¹ SIPRI Yearbook 2009. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press. — 2009. — Chapter 6, Summary.

² SIPRI Yearbook 2010. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press. — 2010. — Chapter 6, Summary.

³ Defense News. — August, 2010.

Таблица 1.

Основные показатели 10 крупнейших в мире военно-промышленных корпораций в 2009 г.

Место в рейтинге, 2009г. (2008г.)	Компания	Страна	Военные продажи 2009г. (2008г.) млрд.долл.*	Общие продажи 2009г. (2008г.) млрд.долл.	Доля военных продаж в общих продажах, 2009г. (2008г.), %
1 (1)	«Локхид-Мартин»	США	42,02 (39,74)	45,19 (42,73)	93,0 (93,0)
2 (2)	«BAE Systems»	Велико-британия	33,42 (32,71)	35,09 (34,35)	95,2 (95,2)
3 (3)	«Боинг»	США	31,93 (31,08)	68,28 (60,91)	45,9 (51,03)
4 (4)	«Нортроп-Грумман»	США	30,66 (26,58)	33,76 (33,89)	90,8 (78,4)
5 (5)	«Дженерал Дайнэмикс»	США	25,90 (22,85)	31,98 (29,30)	79,0 (78,0)
6 (6)	«Рейтеон»	США	23,14 (21,55)	24,88 (23,17)	93,0 (93,0)
7 (7)	«EADC»	Европа	15,01 (16,21)	59,71 (63,64)	25,1 (25,5)
8 (9)	«Finmeccanica»	Италия	13,33 (10,22)	24,35 (22,12)	52,6 (46,2)
9 (8)	«Л-3 Коммьюникейшнс»	США	13,01 (12,16)	15,62 (14,90)	83,3 (81,6)
10 (10)	«Юнайтед Технолоджис»	США	11,10 (9,98)	52,92 (58,68)	21,0 (17,01)

*Продажи включают как продажи на внутреннем рынке, так и поставки на экспорт.
 Источник: Defense News. Top 100 Companies in Defense. — August, 2010. <http://www.defensenews.com>

Большинство американских компаний в 2009 г. существенно увеличили объемы военных продаж. Рост поставок военной продукции продемонстрировали компании первой шестерки, в среднем от 0,7 млрд долл. до 4,08 млрд долл. каждая.

Беспорным лидером среди американских военно-промышленных корпорации США и крупнейшим в мире предприятием ВПК является-

ся компания «Локхид-Мартин». Современный вид компания приобрела в марте 1995 г. в результате слияния двух мировых лидеров в области вооружений: «Мартин-Мариетта» и «Локхид». А в 1996 г. корпорация «Локхид-Мартин» окончательно оформила свое стратегическое объединение с крупным оборонным предприятием «Лорал», занимавшимся электроникой. Являясь ведущим в США производителем самолетов, ведь именно «Локхид-Мартин» совместно с «Боингом» и «Дженерал Дайнемикс» разработала многоцелевой истребитель F-22 «Raptor», который на сегодняшний день является единственным стоящим на вооружении самолетом пятого поколения, ракет, в том числе знаменитой ракеты «Patriot», а также ракетных систем, систем навигации и слежения, микроэлектроники, корпорация может называться самой большой военно-промышленной корпорацией мира, активно действующей не только в США, но и на рынках ВВТ многих иностранных государств, непрерывно расширяя объемы поставок вооружений. За 10 лет корпорация увеличила объем военных поставок более чем в два раза — с 18 млрд долл. в 2000 г. до 42 млрд долл. в 2009 г. В общем объеме продаж военные поставки компании в 2009 г. составили 93%.¹ В компании занято 140 тыс. человек, в том числе около 50 тыс. ученых и инженеров. В 2009 году расходы компании на НИОКР составили 750 млн долл. по сравнению с 678 млн долл. в 2007 г. Компания, со штаб-квартирой в штате Мэриленд, производит продукцию военного назначения в объеме примерно равном общему объему военной промышленности Франции (рис. 1).

Другая компания — мировой лидер в аэрокосмической области и крупнейший производитель гражданских и военных самолетов — компания «Боинг», общий размер продаж товаров и услуг которой в 2009 г. составил 68,28 млрд долл. При этом доля военных поставок в общем объеме продаж в 2009 г. составила 45,9%. В компании, штаб-квартира которой находится в г. Чикаго (штат Иллинойс), занято 162 тыс. человек, работающих помимо США в 70 странах. Стремясь сохранить свое лидерство в ведущих отраслях аэрокосмической промышленности, компания значительную часть своих средств вкладывает в исследования и разработки, объем которых в 2009 г. достиг 1,1 млрд долл. Хотя основным потребителем военной продукции компании остается Пентагон, компания «Боинг» активно наращивает свой военный экспорт, особенно в страны Западной Европы и Азии.²

¹ Lockheed Martin Corporation. Annual Report 2009. — Bethesda, MD. — February 25, 2010. — P.40.

² The Boeing Company. Annual Report 2009. — Chicago, Illinois. — April 29, 2010. — P. 30.

«Нортроп-Грумман», занимающая четвертое место в списке крупнейших военно-промышленных компаний мира, в 2009 г. продала ВВТ на сумму 30,66 млрд долл. Компания со штаб-квартирой в Лос-Анжелесе (Калифорния) производит широкую номенклатуру вооружений и военной техники, включая боевые самолеты и космические технологии, военную электронику, информационные системы, военные корабли и подводные лодки, а также оказывает технические услуги американскому правительству и коммерческим предприятиям в разных странах мира. В компании занято 123 тыс. человек, она действует в 50 штатах и 25 странах, являясь одним из крупнейших подрядчиков Пентагона и крупным поставщиком современного оружия на мировом рынке вооружений.¹

«Дженерал Дайнамикс» — одна из крупнейших военно-промышленных корпораций США. Основана в 1952 г. в результате реорганизации компании «Электрик боут», созданной в 1899 г. Выпускает авиакосмическую технику, в том числе знаменитые многоцелевые истребители F-16, а также системы управления межконтинентальными ракетами (MX), системы телекоммуникационного наблюдения и обработки данных спутниковой разведки (SAPS), мультиресурсные системы информационного обеспечения (GDMX). Корпорация также производит надводные суда, подводные лодки, танки M1 Abrams, бронетранспортеры «Piranha», боеприпасы, электронное оборудование. Около 80% продукции корпорации выпускается по государственным заказам. Объем военных продаж в 2009 г. составил 25,9 млрд долл. (рост по сравнению с 2006г. — 10,3%), число занятых — 91,2 тыс. человек.²

Что касается корпорации «Рейтеон», входящей в пятерку крупнейших военно-промышленных компаний США, то именно ей принадлежит честь создания знаменитой крылатой ракеты «Tomahawk», применявшейся вооруженными силами США во всех военных операциях в конце XX — начале XXI века. Она производит широкий спектр ВВТ, в особенности ракеты и электронное оборудование. Военные продажи компании увеличились в 2009 г. на 7,6% по сравнению с 2008 г. и составили 23,14 млрд долл. По объему продаж вооружений и военной техники в сравнении с иностранными производителями корпорация уступает только английской компании «BAE Systems»³ (рис. 2).

¹ <http://www.northropgrumman.com>

² <http://www.gd.com>

³ <http://www.raytheon.com>

В начале XXI в. степень концентрации производства в американской оборонной промышленности стала больше, чем когда-либо после окончания второй мировой войны. Сокращение количества военных подрядчиков затронуло 10 из 12 оружейных рынков, которые Министерство обороны считало наиболее важными для обеспечения национальной безопасности. Наиболее крупная концентрация произошла в аэрокосмической промышленности.

Так, количество головных подрядчиков, производящих тактические ракеты, сократилось с 13 до 4. Только по два подрядчика осталось в таких важных отраслях как производство стратегических ракет и ракет-носителей, самолетов и гусеничной бронетехники. В военном судостроении количество производителей сократилось с 8 до 3. В результате масштабной концентрации количество ведущих подрядчиков Минобороны США в начале XXI в. сократилось с 15 до 5. В число крупнейших компаний вошли «Локхид-Мартин», «Боинг», «Нортроп-Грумман», «Дженерал Дайнэмикс» и «Рейтеон». По итогам 2009 г. общий объем оборонных контрактов, предоставленных Пентагоном, составил 235,4 млрд долл., сократившись на 18,7 млрд долл. по сравнению с объемом контрактов в 2008 г. На долю 5 крупнейших компаний, указанных выше, приходилось 108,3 млрд долл., или 46% всех заказов Минобороны США.¹

Список основных подрядчиков, получавших крупные оборонные заказы Министерства обороны США, представлен в таблице 2.

Таблица 2.

Крупнейшие оборонные подрядчики Пентагона в 2002-2009 гг., млрд долл.

Компания	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
«Локхид-Мартин»	31,3	29,1	28,5	27,1	19,4	20,7	21,9	17,0
«Боинг»	20,6	21,8	23,0	19,7	18,3	17,1	17,3	16,6
«Нортроп-Грумман»	18,3	19,5	15,3	16,1	13,5	11,9	11,1	8,7
«Дженерал Дайнэмикс»	15,7	14,7	13,7	11,6	10,6	9,6	8,2	7,0
«Рейтеон»	15,3	14,8	11,1	9,4	9,1	8,5	7,9	7,0
«Юнайтед Технолоджис»	7,1	8,2	5,3	4,5	5,0	5,1	4,5	3,6

Источник: U.S. Department of Defense, Washington Headquarters Services, «100 Companies Receiving the Largest Dollar Volume of Prime Contracts Awards, FY 2006». <http://www.siadapp.dior.whs.mil/procurement.>; Top 100 Contractors Report. Fiscal year 2006-2009. <http://www.fpds.gov>

¹ <http://www.fpds.gov>

Реструктуризация оборонной промышленности способствовала укреплению американского ВПК, повышению уровня концентрации военного производства. Так, в ходе ее проведения сократилось количество компаний, занятых военным производством. Из примерно 120 тыс. компаний, выполнявших заказы Пентагона в годы «холодной войны», в конце 1990-х годов осталось около одной четверти. Однако из военного бизнеса ушли в основном мелкие и средние поставщики, в то время как оставшиеся крупные компании путем слияний и поглощений еще более укрепили свои позиции. Были ликвидированы избыточные производственные мощности, сократилось число занятых в оборонной промышленности США, повысилась рентабельность оборонных предприятий.

Реорганизация оборонных компаний привела в определенной степени к экономии в стоимости вооружений. Как свидетельствует Главное контрольное управление США, в результате консолидации отрасли государство ежегодно стало экономить на закупке оружия более 2 млрд долл. Объединение в компании «Рейтеон» производства некоторых видов ракетной техники позволило снизить их цену на 25%. В результате проведения ряда слияний и поглощений корпорация «Локхид-Мартин» стала экономить на стоимости производимой продукции 2,6 млрд долл. ежегодно.¹

Однако концентрация американской оборонной промышленности имела ряд негативных последствий:

- приоритетность задачи сохранения технологического и исследовательского потенциала ВПК фактически преобладал над экономическими аргументами и, в частности, приводил к потере бюджетных средств;
- консолидация оборонной промышленности США, испытывавшая на себе последствия циклического развития военного производства и нестабильной закупочной политики государства, постоянно сталкивалась с проблемой рабочей силы, т.е. ее нехваткой при осуществлении крупных проектов и необходимостью выплачивать высокую заработную плату персоналу, занятому на предприятиях ВПК;
- далеко не все объединенные компании сумели в достаточной степени освоить расширившееся поле своей деятельности, полностью использовать преимущества экономии как за счет роста производства, так и за счет большего количества выполняемых функций;

¹ The Defense Industry in the 21st Century. PricewaterhouseCoopers, 2005.- P.11.

- практика последних лет показывает недостаточную экономическую эффективность военного бизнеса страны: не все подотрасли военно-промышленного сектора США представляют собой высокоприбыльный бизнес, а потому для повышения его инвестиционной привлекательности правительство систематически осуществляет специальные меры, включающие завышение цен на производимую оборонными компаниями продукцию, проводимые ими научные разработки, а также искусственное наращивание капитализации этих компаний.¹

Считать концентрацию оборонной промышленности США завершённой, разумеется, нельзя. Во второй половине прошлого десятилетия вместо сенсационных многомиллиардных сделок по слиянию и поглощению, заметно изменивших облик отрасли, все больше внимания уделяется преобразованиям не столь громким, но важным. Речь, в частности, идет о совершенствовании как внутрифирменных отношений, так и отношений головных подрядчиков с субподрядчиками и поставщиками.

1.2. Диверсификация военного производства

Концентрация не стала единственным способом адаптации оборонных фирм к новым условиям. Другим способом приспособления военных компаний была **диверсификация** производства.

Предыстория этого вопроса такова. В 1987 г. Конгресс США сформулировал программу сбалансированного развития военной техники путем форсированного использования новых технологий при создании боеприпасов высокой точности. Реализуя эту программу, Министерство обороны разработало в 1988 г. программу «Инициатива в области обычной обороны», предусматривающую резкое повышение боевых качеств обычного вооружения. Реализация научно-технической политики в области создания новейших перспективных видов вооружений началась в конце 1980-х годов. Ее главной составляющей явился непрерывный рост ассигнований на закупку средств связи и электроники, составивших в середине 1990-х годов около 40% всех ассигнований по статье «Закупка вооружений и военной техники».

Данный фактор во многом способствовал расширению диверсификационных процессов, осуществленных военно-промышленными корпорациями в конце 1980-х — в течение 1990-х годов. Характерной осо-

¹ Экономика США / Под ред. В.Б.Супяна. — М.:Экономистъ, 2008. — С.510 — 513.

бенностью этих процессов являлась переориентация производства на выпуск электронной продукции, к которому приобщились более 80% крупнейших фирм военной промышленности.¹ Подобные процессы имели многоцелевой характер. Речь шла не только о создании отдельных систем и комплектующей электроники военного и гражданского назначения, но и о создании систем оружия или видов вооружений, где электронные компоненты являются определяющими. Диверсификация производства здесь осуществлялась путем приобретения электронными фирмами готовых заводов по производству вооружений и последующего его оснащения электронными компонентами. Дополнительные возможности для военно-промышленных фирм в этой области были созданы правительством в рамках государственных программ развития национальной информационной инфраструктуры.

Особенно заметно переориентировали свое производство на электронную продукцию такие корпорации как «Дженерал Электрик», «Текстрон», «Дженерал Моторс» и др. Ход этого процесса позволяет сделать вывод, что в 90-х годах XX в. именно диверсификация во многих фирмах оборонной промышленности США стала основой освоения ими высокотехнологичной продукции, а также обновления военно-промышленной базы в целом.

Нередко военные корпорации, в условиях снижения государственных оборонных заказов, активно использовали огромный научный потенциал военного назначения для развития гражданского производства, и в особенности производства принципиально новых видов продукции, не имеющих близких аналогов на рынке, например, телекоммуникационного оборудования, выпуск которого был возможен только по заказам Минобороны. Уникальный опыт несет также практика аэрокосмической деятельности. Аэрокосмические технологии — это технологии с повышенным уровнем сложности, высокой степенью новизны и исключительно высоким риском разработки, создания и использования. В космическом секторе наблюдается максимальная концентрация активности в области научных исследований и разработок (НИОКР). Критический вклад в общую копилку НИОКР аэрокосмического сектора принадлежит именно оборонной составляющей — инновационной деятельности американских военно-промышленных корпораций. Эффективность такой политики определяется не столько уровнем затрат, сколько коммерческими возможностями вновь создаваемых гражданских разработок, приносящих крупные прибыли.

¹ США: экономика, политика, идеология. 1998. — №7. — С.44.

Расширилась практика участия военных корпораций в международной кооперации, особенно на уровне субподрядчиков, изготавливающих для головных подрядчиков оборудование или комплектующие компоненты. При этом стала проводиться сертификация субподрядчиков на предмет соответствия процесса производства и самой производимой продукции внутрикорпоративным нормам, стандартам Министерства обороны, стандартам ISO, ANSI и других отраслевых организаций.

Военно-промышленные корпорации нередко стали переносить сборку отдельных видов вооружений и военной техники в другие государства с целью использования более дешевой рабочей силы в ряде новых индустриальных стран и приближения производства продукции военного назначения к рынкам потенциальных и реальных стран-покупателей. Предприятия ВПК стали приобретать необходимую продукцию в гражданских отраслях, которые обладали крупными научно-техническими достижениями. Результатом подобных методов диверсификации явилось улучшение многих экономических показателей деятельности оборонных предприятий США, обеспечивающих наиболее высокий рост производства.

В целях укрепления своих позиций военно-промышленные корпорации США стали также применять различные бизнес-стратегии. Так, корпорация «Боинг», являясь одним из лидеров американского ВПК, в 2008 г. значительно дифференцировала сферу своей деятельности, не концентрируя свои усилия ни на производстве и продаже коммерческих авиалайнеров, ни военной авиационной техники. Большой объем производства различных моделей гражданских самолетов уменьшил потери компании, связанные с сокращением выпуска новейших моделей самолетов. А выпуск большого ассортимента военно-воздушной техники также нивелировал потери от уменьшения производства и продаж моделей одного типа военными самолетами других типов. Поэтому, несмотря на ухудшение деловой активности на мировом рынке вооружений в условиях финансового кризиса, потери компании в 2008г. были не столь существенными, чтобы сказаться на результатах ее деятельности, что произошло также и по причине правильного выбора соответствующей стратегии развития.¹

В то же время корпорация «Локхид-Мартин» сконцентрировала свои усилия на военном секторе, но диверсифицировала выпуск высокотехнологичной продукции по нескольким направлениям. Из общего объема продаж, достигшего в 2009 г. огромной величины (45,2 млрд

¹ The Boeing Company. Annual Report 2008. — Chicago, Illinois. — 2009. — P.20.

долл.), на долю авиационной техники приходилось 12,2 млрд долл., электронных систем — 12,2 млрд долл., информационных систем и глобальных услуг — 12,1 млрд долл., космических систем — 8,7 млрд долл.¹ Дифференциация выпускаемой продукции позволяет корпорации не зависеть от успехов или неудач в том или ином секторе рынка. Тем самым корпорация «Локхид-Мартин» не столько реализует бизнес на новых технологиях, сколько новую технологию бизнеса, позволяющую ей расширить производство и стать крупнейшим мировым производителем высокотехнологичной продукции.

Во второй половине прошлого десятилетия цели реструктуризации военной промышленности и стратегии компаний все в большей степени были ориентированы на использование новых технологий и перспективы развития этой области. Мотивация в пользу сокращения и рационализации производства не являлась доминирующей в процессе реструктуризации военной промышленности. Стратегии компаний все в большей степени определяются их стремлением использовать свой производственный потенциал в развивающихся наукоемких секторах экономики, таких как военная электроника, коммуникационные средства, информационные технологии и различного вида услуги. Этот процесс основан на долгосрочной тенденции развития военных технологий и планах реформирования вооруженных сил, которая обозначилась в 1990-х годах, но значительно прогрессировала после событий 11 сентября 2001 г., когда резко возросли военные расходы США, достигшие в 2008 г. 607 млрд долл. (Приложение 2), т.е. по сравнению с 1999 г. военные расходы Вашингтона возросли на 67%. США сегодня тратят на военные нужды больше всех в мире (42% от общемировых расходов). При этом соответствующие суммарные затраты на оборону четырнадцати других государств, которым СИПРИ отводит первые позиции, меньше, чем у США.

Министерство обороны США проводит активную политику по содействию и стимулированию преобразований в оборонной промышленности. Она включает увеличивающиеся закупки ВВТ, поощрение сотрудничества с иностранными компаниями в целях приобретения новых технологий, ослабление требований к заключению сделок по СиП, передачу части государственных функций по материально-техническому обеспечению вооруженных сил и выполнению услуг военного назначения частным компаниям (аутсорсинг), что привело к появлению нового быстро развивающегося сектора военной

¹ Lockheed Martin Corporation. Annual Report 2009. — Bethesda, MD. — 2010. — P.40.

промышленности.¹ Реорганизация оборонной промышленности в целом способствовала укреплению промышленно-технологической базы отрасли и созданию необходимых условий для более активного участия в мировой торговле вооружением и военной техникой.

Глава 2. Реализация военных инноваций на основе науки и технологий

Национальная безопасность США во многом обеспечивается благодаря самому мощному в мире научно-техническому потенциалу, а также способности этой страны воплощать результаты исследований и разработок в новые продукты и процессы, доводить их до стадии рыночной коммерциализации. Этому в немалой степени способствует благоприятный инвестиционный и инновационный климат, который стал активно формироваться в конце XX в. американским правительством в рамках осуществления целенаправленной и эффективной государственной инвестиционной, научной, технологической и инновационной политики.

Администрация Клинтона, считавшая технологическую политику основой экономического роста, обеспечила существенное улучшение предпринимательского климата для инновационной и инвестиционной деятельности частного сектора в области науки и технологий, усилила федеральную поддержку фундаментальной науки, осуществила концентрацию федеральных средств на гражданских исследованиях и разработках (ИР), стимулировала развитие партнерских отношений государства на уровне федерального правительства, штатных и местных властей с промышленностью и академическим сообществом.²

Партнерские отношения государства и частного сектора в ИР особенно активно стали использоваться в оборонном секторе, осуществляющем особо критические для национальной безопасности НИОКР. Эти партнерства помогли военным удовлетворять свои потребности в новейших технологиях на основе использования новейших научных достижений в гражданских отраслях. Все это привело к тому, что в первой половине 1990-х годов различные военные производства США

¹ Defense News. 21 July, 2003. — P.48.

² Экономика США. / Под ред. В.Б. Супяна. — М: Экономистъ, 2008. — С.304-305.

были ориентированы на преимущественное применение гражданских стандартов при создании военной техники.

Развитие событий после террористических актов в США 11 сентября 2001 г. и последовавших войн в Афганистане и Ираке еще более активизировали проблемы, связанные с производством и использованием военных технологий. Подход США в новых условиях заключается, в частности, в изменении перспективного развития своего военного потенциала, что приводит к дальнейшему смещению акцента (если не к качественному сдвигу) с традиционных военных НИОКР в сфере создания определенных платформ вооружений к более широкому использованию Пентагоном достижений науки и техники в целом. Этот сдвиг принято называть «научно-технологическими военными инновациями», подразумевая под ними как прямую и долгосрочную поддержку Пентагоном соответствующих гражданских научно-исследовательских организаций, так и объединение усилий фундаментальной науки, прикладных исследований и исследовательских технологических разработок для поддержания и укрепления военного потенциала США. Другими словами, научно-технологические военные инновации подразумевают использование в военных целях как отечественных, так и зарубежных достижений в области науки и технологий для поддержки новых идей и решения проблем, связанных с развитием военного потенциала.

Следует также отметить, что достижения в области науки и технологий вследствие скорее нейтрального, чем двойного характера, всегда имели важное значение для военных НИОКР независимо от того, используются ли они для целей обороны или наступления, для обычных вооружений или для оружия массового поражения. Кроме того, в отличие от дорогостоящих военных НИОКР научно-технологические военные инновации относительно недороги, поскольку поддержка со стороны военных обычно увеличивает финансирование уже осуществляющихся научно-технологических проектов или военные являются лишь одной из нескольких сторон, поддерживающих новые проекты.

Акцент на использование в большей степени науки и технологий для военных инноваций можно объяснить произошедшими изменениями в мире.

Во-первых, завершилась «холодная война» и исчез риск крупномасштабной войны между Востоком и Западом. Это обусловило необходимость сокращения военных расходов и пересмотра военных доктрин в США и Европе, где стратегии на основе угрозы уступили место стратегиям, основанным на потенциале.

Во-вторых, возникла насущная потребность преобразовать созданные в период «холодной войны» военные организации, материальные запасы и оперативные «правила боя» с целью приспособить их к новой ситуации в области безопасности. В настоящее время стали необходимы скорее новые потенциалы (иногда для того, чтобы их могли использовать несколько видов вооруженных сил), нежели набор конкретных военных платформ. Эти требования получают поддержку в США и странах Европы в связи с новыми реалиями, обусловленными восприятием асимметричных угроз и борьбой с международным терроризмом.¹

В-третьих, стремление поддержать собственные вооруженные силы на уровне соответствия современным потребностям и в то же время не обременять национальную экономику грузом растущих военных расходов побуждает США все шире использовать достижения научно-технического прогресса. (Приложение 4). Это объясняется тем, что происходит стирание границ между гражданскими и военными исследованиями, а расширение использования достижений в области науки и технологий нередко приносит большие выгоды, нежели выделение огромных ассигнований на военные НИОКР по созданию особых дорогостоящих систем вооружений, полезность которых, когда они готовы к применению, часто оказывается ниже предполагаемой. Кроме того, некоторые сферы науки и технологий являются новыми и перспективными, другие, связанные с коммерчески доступными технологиями, становятся в значительной степени пригодными для военных целей вследствие быстрого оборота технологически передовой гражданской продукции по сравнению с длительными периодами разработки и производственными циклами основных видов новой военной техники.

В-четвертых, появилась возможность использования научно-технологических и коммерчески доступных товаров на основе глобализации научного обмена и процессов технологического развития и промышленного производства, что в свою очередь делает потенциально доступными достижения науки и технологий из различных стран мира.²

В связи с тем, что в военных целях может использоваться все большее количество областей науки и технологий, отдельная страна, даже такая мощная как США, не в состоянии обеспечить достаточную научно-техническую базу для создания необходимых технологий. Однако это также порождает риск: если одна страна может извлекать

¹ Ежегодник СИПРИ 2004. Вооружения, разоружение и международная безопасность. — М., Наука, 2005. — С.278.

² Svitak A. and Kaufman G. DOD Outlines Service Tech Goals. Defense News, 28 April 2003. — P.14.

пользу из таких технологий и товаров, то это могут сделать и потенциальные соперники. Следовательно, чтобы опережать потенциальных конкурентов в глобализированном мире, где научно-технические прорывы могут быть осуществлены за небольшой период времени, военные организации должны непосредственно участвовать в создании научно-технологических достижений, либо уметь быстро получать информацию о таких достижениях и обладать способностью без промедления воплощать их в военных инновациях.

2.1. Механизм и формы поддержки научно-технологических военных инноваций на национальном уровне

Использование гражданских достижений в области науки и технологий, пригодных для военных инноваций, может принимать разнообразные формы, но их реализация предусматривает долгосрочную продуманную поддержку фундаментальных и прикладных исследований и технологических разработок со стороны Министерства обороны США и организаций, занимающихся военными НИОКР и/или закупками военной техники. Такая поддержка может распространяться на отдельных ученых или отдельные проекты и принимать форму прямой финансовой помощи, программ обмена, долевого участия и проведение совместных исследовательских программ, либо она может предусматривать участие военных в работе гражданских научных центров. Следовательно, научно-технические военные инновации подразумевают все более глубокое вовлечение невоенных участников, например, университетов и других общественных и частных организаций, а также коммерческих торгово-промышленных предприятий в процесс военных инноваций. Поскольку такие виды научно-технологической деятельности не подпадают под определение военных видов деятельности, поддержка и участие военных и совместное использование полученных результатов обычно не подвергается ограничениям по соображениям военной безопасности. Необходимо также иметь в виду, что в середине первого десятилетия XXI века основная часть НИОКР (70%) осуществлялась в частном секторе.¹

Реализуя свои цели в области военных НИОКР, администрация США пришла к заключению, что при поддержке науки и технологий потенциально пригодные для военных инноваций результаты могут быть получены с относительно небольшими издержками и более бы-

¹ Экономика США. / Под ред. В.Б. Супяна. — М: Экономистъ, 2008. — С.517.

стрыми темпами, чем через обычные каналы распространения достижений науки и технологий.

Методы, средства и направления получения и использования гражданских технологий весьма разнообразны. Большое внимание в США уделяется созданию организаций, занимающихся поиском, генерированием, оценкой и поддержкой перспективных видов научно-технологической деятельности. В их число входят Военно-научное управление, Агентство оборонных передовых исследовательских проектов и Управление научных исследований. Кроме того, есть два научно-исследовательских центра Министерства обороны США, находящиеся в ведении университетов или колледжей: Институт разработки программного обеспечения, находящийся в университете Карнеги-Меллона, и лаборатория Линкольна — в ведении Массачусетского технологического института. Кроме того, действуют два научно-исследовательских центра Министерства обороны США, которые находятся в ведении некоммерческих институтов. Сухопутные силы, ВМС и ВВС США также активно проводят работу по реализации научно-технических военных инноваций, активно используя отраслевые научно-исследовательские лаборатории и институты.¹

Особое внимание политике использования гражданских научных достижений в военных целях стало уделяться в последнее десятилетие. Так, в 2001 г. Дилорес Эттер, бывший помощник заместителя министра обороны США по науке и технологиям (должность, которая сама по себе говорит о военном значении науки и технологий) подчеркивал, что глобальный доступ ко многим новым технологиям «заставляет выработать стратегию ускорения во многих областях, в которых США не могут ограничивать доступ своих противников к технологиям».² В докладе Министерства обороны США по итогам работы за четыре года, опубликованном в 2001 г., также утверждалось, что Пентагон должен реализовывать программу в области науки и технологий, которая отвечает изменяющимся военным требованиям и гарантирует технологическое преимущество над потенциальными противниками. Поэтому Министерство обороны США предприняло усилия по активизации участия частных предприятий в поисках новых путей переноса идей из федеральных лабораторий в действующие войска, обеспечению доступа к результатам инноваций, разработанных в частном секторе и содействию, при необходимости, государственных и частных исследований.

¹ <http://www.nsf.gov>

² Defense News, 30 July — 5 August 2001. — P.31.

Эта политика нашла отражение в директивах по пересмотру экспортной политики США в области торговли вооружениями и национальной безопасности, начатому в 2002 г., целями которого являлись сохранение технологического преимущества США, стимулирование фундаментальных исследований и быстрое, оптимальное использование гражданских коммерческих разработок в интересах обороны. В ходе этого пересмотра были также внесены изменения в политику использования гражданских технологий, которые способствовали целям вооруженных сил США извлекать пользу из коммерческих разработок и международного сотрудничества, а также от проведения фундаментальных исследований в академических институтах, государственных лабораториях, частном секторе промышленности и других американских организациях, которые участвуют в осуществлении фундаментальных исследований.

Примером поддержки фундаментальной науки, в частности, является междисциплинарная университетская исследовательская инициатива. Хотя ее финансирование относительно невелико, тем не менее, эти средства необходимо рассматривать как дополнение к крупному военному бюджету США в области технологий и закупок. Эта инициатива направлена на повышение внимания к крупным междисциплинарным научным проблемам, открывающим возможности для будущего применения их научно-технологических достижений в военных целях. В 2000 г. на Министерство обороны США приходилось почти 13% всех федеральных обязательств по исследованиям, главным образом в области инженерной науки, математики и компьютеров, биологических, естественных и экологических наук. В марте 2002 г. Министерство обороны объявило о планах предоставить на конкурсной основе 26 грантов на общую сумму 14 млн долл. в 2002 г. и около 24 млн долл. в 2003 г. 22 вузам страны на проведение междисциплинарных исследований, представляющих интерес для Пентагона.

Министерство обороны США имеет в своем распоряжении большое количество различных программ, позволяющих использовать новейшие достижения гражданской науки в военных целях. Это, в первую очередь, обеспечивается огромным научно-техническим потенциалом страны. Основная часть совокупных федеральных обязательств по финансированию академической научно-технической деятельности — проекты в области НИОКР — охватывают все сферы деятельности: от фундаментальных исследований до исследовательских разработок, на которые приходится более 80% совокупной федеральной поддержки академической науки в США. Тем не менее, необходимо отметить, что в период правления администрации Дж.Буша-младшего акцент в университетских исследованиях был смещен в сторону естественных наук

и математики, а также оборонных исследований.¹ Полученные новые технологии могут быть использованы как в гражданских, так и военных целях. Поэтому, используя систему контрактов и грантов, оказывая дополнительную поддержку тем или иным исследованиям, Министерство обороны США имеет широкие возможности для использования национальных научных достижений, полученных в гражданских областях, для военных технологических инноваций.

Не следует также забывать, что приоритетность борьбы с терроризмом и обеспечение национальной безопасности оказали прямое воздействие на расширение объема ассигнований на НИОКР в США в 2003–2009 гг., что создало для Министерства обороны еще больше возможностей для достижения поставленных целей (Приложение 4).

2.2. Использование зарубежных достижений науки и технологий в военных инновациях США

Принимая во внимание тот факт, что в настоящее время отдельные страны обладают крупным научным потенциалом, позволяющим им добиваться значительных успехов на отдельных направлениях научно-технического прогресса, а США не в состоянии занимать монопольное положение в производстве всех видов современных вооружений, Министерство обороны США использует научно-технические достижения для развития военного потенциала не только внутри страны, но и за рубежом.

С этой целью США развивают двусторонние отношения с наиболее развитыми в научно-техническом плане странами-союзниками, а также устанавливают тесные контакты с такими многонациональными организациями, как НАТО. Так, комитет НАТО по науке был создан в 1957 г. с целью повысить научно-технологический потенциал этого военно-политического блока. На него была возложена ответственность за научную программу НАТО (с ноября 2003 г. — программа НАТО по безопасности с помощью науки), разработанную скорее для поддержки сотрудничества между отдельными учеными, нежели для координации исследовательской работы или взаимодействия институтов НАТО. В 1980-х гг. растущее внимание уделялось стимулированию международного обмена между промышленностью и университетскими научно-исследовательскими группами стран НАТО. В 1990-х гг. научная программа НАТО была распространена на партнеров-членов Северо-

¹ Экономика США. / Под ред. В.Б. Супяна. — М.:Экономистъ, 2008. — С.93.

атлантического совета по сотрудничеству, а также на отдельных стран-членов СНГ: в 1991 г. началось сотрудничество с Украиной, а в 1998 г. было подписано соглашение об утверждении Совместного комитета по научно-техническому сотрудничеству НАТО — Россия.¹

Военно-техническое сотрудничество также развивается в рамках совета «Россия — НАТО», что нашло свое подтверждение в ходе недавнего визита (15-17 декабря 2009 г.) в Москву генсека альянса А.Ф. Расмуссена. В своем выступлении западноевропейский политик, в частности, отметил, что «сотрудничество Россия — НАТО к 2020 г. будет естественным в области безопасности. Мы совместно будем бороться с трафиком наркотиков, пиратством и проводить общие миротворческие операции. Работая в области противоракетной обороны, мы объединим наши ПРО. Это защитит всех нас и свяжет нас политически. А совет Россия — НАТО будет важным форумом для обсуждения европейской и мировой безопасности».

Главной точкой соприкосновения России и НАТО в ближайшее время рассматривается Афганистан. Среди конкретных предложений генсека НАТО российской стороне можно выделить следующие пункты ВТС: поставки вертолетов афганским вооруженным силам, обучение пилотов, снабжение запчастями и топливом, обучение местных полицейских и передача опыта российских правоохранительных органов; обучение и передача опыта в борьбе с торговлей наркотиками.²

Кроме того, при каждом виде вооруженных сил США созданы организации, ориентированные на использование достижений иностранной науки и технологий, например, Центр сухопутных войск по изучению иностранных достижений в области науки и техники, Управление ВВС по изучению иностранных технологий и Программа ВМС по изучению европейских контрактов в области науки и технологий. За границей также были основаны учреждения по поддержке научно-технологических инноваций США, например, расположенное в Лондоне Управление военно-морских исследований, Европейское управление аэрокосмических НИ-ОКР и Европейское исследовательское управление сухопутных сил.³

Администрация Б. Обамы продолжает использовать иностранные достижения в области науки и техники в военных целях. Так, в феврале 2010 г. Бюро военно-морских исследований США открыло в Праге свое официальное представительство. Эта государственная компания нахо-

¹ NATO Handbook (NATO Office of Information and Press). Brussels, 2001. — P.194.

² <http://www.rian.ru/politics>

³ Ежегодник СИПРИ 2004. Вооружения, разоружение и международная безопасность. — М., Наука, 2005. — С.284.

дится под контролем американского Министерства обороны и распределяет гранты европейским ученым, готовым сотрудничать с ним в сферах, представляющих интерес для вооруженных сил США. Пражское отделение Бюро военно-морских исследований США взяло на себя часть функций лондонского отделения, которое до последнего времени было единственным европейским представительством этого ведомства.

Заслуживает внимания и тот факт, что в 1999 г. заместитель министра ВМС по НИОКР и закупкам ввел должность главного офицера по технологиям для того, чтобы ускорить использование новых достижений в области американских и зарубежных технологий.

В последние годы США предприняли новые шаги по использованию зарубежной науки и технологий для военных инноваций. В этих целях Министерство обороны США стало проводить политику, направленную на размещение контрактов на выполнение исследований и разработок за рубежом, в том числе в области создания новых вооружений, на организацию совместного сотрудничества с зарубежными странами и компаниями в тех областях НИОКР, где иностранные технологии имеют решающее значение для американских вооруженных сил. Иллюстрацией такой политики стали попытки США разработки совместных проектов, в частности создание совместно с европейскими странами единого ударного истребителя — бомбардировщика, разработка совместно с английскими компаниями многоцелевого ударного истребителя и др.¹

Необходимо также отметить, что США продолжали закупать новейшие технологии за границей на двусторонней основе. В 1992 г. для этого было создано особое подразделение Пентагона — программа сравнения и испытания иностранной военной техники (программа FCT). Данная программа осуществляется с целью уменьшить затраты на разработку новой военной техники внутри страны (по оценкам, экономия может составить 15-50%), а также ускорить процесс принятия новых технологий на вооружение. Кроме всего прочего, программа FCT призвана способствовать повышению уровня взаимодействия вооруженных сил США и их союзников. В большинстве случаев в рамках программы испытываются и закупаются лишь уникальные разработки, у которых нет аналогов в США.

С 1992 г. по 2003 г. на закупки зарубежной военной техники и технологий Министерство обороны США затратило 23 млрд долл. 33% заказов пришлось на долю Великобритании, чуть больше 16% — на долю Германии, по 11% — Франции и Швеции, по 7% — Израиля и Канады. Всего США закупили военные технологии в 23 государствах, исключи-

¹ Washington Post, 2 January 2004. — P.10.

тельно у компаний дружественных стран.¹ В частности, в конце 2007 г., Министерство обороны США заказали у английской компании «BAE Systems» 3,85 тыс. бронетранспортеров на сумму 2,2 млрд долл. для оснащения ими американские пехотные части, принимающие участие в боевых операциях в Ираке и Афганистане.²

Проникновение импорта в сферу военных контрактов, по мнению экспертов Министерства обороны США, отражает общую тенденцию привлечения гражданской продукции и услуг в область производства вооружений.

Расширяя масштабы закупок по этой программе, Министерство обороны США, тем не менее, провело детальное исследование, чтобы гарантировать, что такой вид деятельности не приведет к усилению опасной зависимости страны от зарубежных поставщиков. Одним из примеров этого является исследование Минобороны, предпринятое в 2003 г. для изучения степени зависимости США от иностранных поставщиков в области создания оперативных боевых систем. Исследование было сосредоточено на тех видах вооружений, которыми уже пользовались США или которые могли быть использованы в военных операциях в будущем, и охватывало 11 программ вооружений. Их общая контрактная стоимость составляла 2,23 млрд долл. при общей стоимости иностранных субподрядов в 986 млн долл. Проведенное исследование показало, что на иностранные источники приходится лишь ограниченное количество военной техники и технологий, которые задействованы в программах по созданию национальных вооружений.³

Министерство обороны США пришло к заключению, совпадающему с выводами его предыдущих исследований, что использование зарубежных технологий не имеет негативных последствий для США. В долгосрочном плане они никак не повлияют на обеспечение боеготовности вооруженных сил США, на экономическую жизнеспособность американской научно-технической и технологической базы промышленности, и в большинстве случаев национальные компании могли бы поставлять ту же самую продукцию, которая заказывается у иностранных поставщиков.

В середине текущего десятилетия масштабы операций по приобретению новых технологий за рубежом возросли. В 2004 г. Пентагон объявил,

¹ <http://www.rosvesty.ru>

² SIPRI Yearbook 2009. Armaments, Disarmament and International Security. Oxford: Oxford: University Press, 2009. — P.263.

³ U.S. Department of Defense. “Study on Impact of Foreign Sourcing of Systems”. Office of the Deputy Under Secretary of Defense for Industrial Policy. -Washington., January 2004. — P.39.

что в рамках указанной выше программы FСТ он изучает возможности использования для нужд вооруженных сил страны 54 иностранные военные технологии. В настоящее время главными поставщиками новейших военных технологий являются Великобритания, Канада, Швейцария, Израиль, Германия, Франция, Италия. В 2005 — 2009 гг. США занимали 8 место в мире в списке крупнейших импортеров оружия.¹

Таким образом, при развитии своего военного потенциала США переходят к более широкому использованию гражданских достижений в области науки и технологий в военных целях, т.е. к научно-технологическим военным инновациям. В этой области США намного опережают ведущие страны мира, и в частности своих партнеров-конкурентов в Европе, которые в отличие от США, вкладывающих огромные средства в развитие новейших военных технологий, тратят большую часть своих военных бюджетов на содержание устаревающих армий. Несомненно, что достижения США в военно-технологической сфере, в том числе и приобретенные за рубежом, будут способствовать сохранению США своего технологического превосходства, что позволит им производить самые совершенные виды вооружений как для оснащения своих вооруженных сил, так и для экспорта на мировой рынок.

Глава 3. Основные факторы, тенденции и особенности развития мирового рынка вооружений

В общем объеме мировой торговли рынок вооружений и военной техники (ВВТ) занимает весьма скромное место — его доля составляет порядка 0,2%. Оборот мирового рынка вооружений и военной техники в 2008 г. находился на уровне 31,8 млрд долл. Для сравнения объем мирового экспорта машин и оборудования в том же году составил 5,4 трлн. долл., нефти и нефтепродуктов — 2,6 трлн. долл.²

Однако значимость мирового рынка вооружений определяется не только объемом экспорта вооружений и военной техники и получении-

¹ SIPRI Arms Transfers Database. The Top 30 Largest Importers. <http://www.sipri.org/contents/armstrad>.

² UNCTAD Handbook of Statistics 2009. Geneva. — 2009.

ем соответствующей прибыли. Торговля оружием является важным инструментом внешней политики, который способствует продвижению интересов страны-экспортера по всему миру и соответствующим образом воздействует на политический курс стран-импортеров.

3.1. Факторы развития мирового рынка вооружений

Мировой рынок оружия, как и любой другой товарный рынок, развивается под воздействием большого количества разнообразных факторов — политических, экономических, военных, социальных и других. Наибольшее влияние на него оказывают факторы, связанные с изменением военно-политической обстановки, возникновением дисбаланса сил в отдельных регионах, развязыванием вооруженных конфликтов и принятием первоочередных, неотложных мер правительствами стран с целью обеспечения национальной безопасности.

Действующие в настоящее время факторы, определяющие текущее состояние мирового рынка вооружений и военной техники, а также услуг военного назначения, можно свести в две основные группы: стимулирующие развитие рынка вооружений и сдерживающие торговлю вооружением.

К числу *стимулирующих* факторов относятся:

- наличие региональных и локальных очагов напряженности, повышающих спрос на мировом рынке ВВТ. По оценке экспертов, несмотря на наметившуюся тенденцию к их урегулированию, количество локальных конфликтов в мире в ближайшие годы вряд ли существенно сократится. Так, в 2009 г. в мире было зафиксировано 17 вооруженных конфликтов,¹ т.е. их количество возросло по сравнению с 2008 г. Наибольшее число вооруженных конфликтов происходило на территории Азии (7), остальные были зафиксированы в Африке (4), Ближнем и Среднем Востоке и Америке (по 3). Сохранение существующих и возникновение новых очагов напряженности однозначно воздействует на поддержание спроса на ВВТ и способствует расширению этого рынка;
- потребности государств в современном высокотехнологичном и наиболее совершенном оружии, обусловлены неотъемлемым правом каждого члена мирового сообщества на обеспечение своей национальной безопасности. Отсутствие у многих государств

¹ SIPRI Yearbook 2010. Armaments, Disarmament and International Security. Summary, 2010. — P.4.

собственных производственных возможностей для удовлетворения всех потребностей национальной безопасности определяет их заинтересованность в мировом рынке вооружений, способном указанные потребности удовлетворить;

- быстрый экономический рост ряда развивающихся стран Азии и Ближнего и Среднего Востока, появление у них значительных финансовых ресурсов, в частности, в результате продажи нефти по высоким мировым ценам, экспорта в большом количестве продукции обрабатывающей промышленности, позволило этим странам увеличить закупки вооружений.¹ С 2006 по 2009 гг. на их долю пришлось около 48,7% общего объема мирового импорта ВВТ. Необходимо также отметить, что по всем прогнозам страны Азии и Ближнего и Среднего Востока останутся основными покупателями ВВТ на ближайшие годы;
- необходимость переоснащения армий ряда стран, на вооружении которых находится устаревшая военная техника. Причем ведущие экспортеры ВВТ в данной ситуации заблаговременно начинают ориентировать своих потенциальных покупателей на необходимость закупок современной, более дорогой техники или предлагают осуществить модернизацию уже имеющихся образцов вооружений и военной техники, в результате чего боевые характеристики таких ВВТ значительно улучшаются и начинают соответствовать современным требованиям;
- обязательства стран-участниц НАТО и бывшей Организации Варшавского Договора (ОВД) по выполнению Договора 1990 г. об обычных вооруженных силах в Европе (ДОВСЕ). Образовавшиеся за счет высвобождающегося штатного оружия вооруженных сил НАТО и бывшей ОВД в ходе реализации Договора об ОВСЕ значительные избыточные вооружения оказывают также существенное влияние на современное состояние мирового рынка оружия. Так, с 1990 г. по 1995 г., по данным доклада Боннского международного центра по конверсии, представленном в 1997 г., армейские арсеналы во всем мире были сокращены на 165 тыс. единиц бронетехники, самолетов, боевых кораблей и других видов тяжелых обычных вооружений. В большинстве случаев оказавшееся ненужным оружие было уничтожено, либо оказалось на свалках. Но оставшееся в наличии составляло еще довольно приличное количество избыточных вооружений, что побудило правительства развитых стран в

¹ Рынки вооружений. 2008. — №6. — С.18.

спешном порядке распродают высвобождающееся оружие, причем по ценам значительно более низким, чем обычно, и в результате более 18 тыс. единиц подержанной военной техники было экспортировано. Крупнейшими продавцами были США, Германия, Нидерланды, Россия, Великобритания и Франция. США, к примеру, реализовали в первой половине 1990-х годов более 7000 единиц подержанной бронетехники, 240 артиллерийских систем, 827 самолетов и 72 боевых корабля. Среди примерно 90 стран, закупавших в 90-х годах XX в. подержанное оружие, главными импортерами были Турция, Греция, Израиль, Египет, Пакистан, Ливан, Саудовская Аравия и Марокко.¹ Причем этот процесс, правда, в меньших масштабах, продолжается и в настоящее время.

- появление на мировом рынке новых поставщиков ВВТ из числа развивающихся стран, государств Восточной Европы и республик бывшего СССР, ставших самостоятельными государствами. Многие из этих стран не только успешно участвуют в мировой торговле оружием, но и постоянно активизируют свою деятельность, стремясь играть все более и более заметную роль в экспорте ВВТ. Так, например, по данным СИПРИ, в 2005-2009 гг. в списке тридцати крупнейших экспортеров 11 место занимала Украина, 18-е — Польша, 19-е — Беларусь, 26-е — Узбекистан, поставившие за указанный период на мировой рынок оружия на сумму 3,1 млрд долл.² (Приложение 12).
 - дальнейшее развитие научно-технического прогресса было и остается важнейшим фактором и движущей силой формирования мирового рынка вооружений, в сложной и специфической продукции которого чрезвычайно высока доля результатов научных исследований. В течение уже многих десятилетий новейшие достижения мировой науки и техники, как правило, находили первейшее воплощение именно в области военно-промышленной сферы.
- Сдерживающими* торговлю оружием факторами являются:
- изменение военно-политической ситуации в Европе и мире на рубеже 1980-1990-х годов, вследствие чего произошло затухание или полное прекращение целого ряда региональных конфликтов, порожденных, главным образом, советско-американским противостоянием, которые стимулировали мировой рынок вооружений;

1 Разоружение: периодический обзор, подготовленный ООН. — 1997. — №2, 3.

2 SIPRI Arms Transfers Database. The Top 30 Largest Exporters. <http://www.sipri.org/contents/armstrad>.

- распад СССР и ликвидация ОВД, обусловившие изменение роли и места России на мировом рынке вооружений в начале 1990-х годов и, как следствие, существенное снижение общего объема мирового экспорта, в том числе из-за резкого сокращения поставок Россией ВВТ в бывшие социалистические страны. Снижению объемов экспорта российского оружия в развивающиеся страны, изменению его региональной направленности в значительной мере также способствовали такие шаги российского руководства, как отказ от поддержки правящих режимов ряда «дружественных» стран, частичное или полное прекращение поставок ВВТ в некоторые развивающиеся страны из-за нерешенности проблем погашения их внешних долгов и переход на оплату продаж оружия в свободно конвертируемой валюте;
- пересмотр военной доктрины НАТО в связи с изменением военно-политической обстановки на Европейском континенте и в мире в целом привел в 1990-е годы к сокращению программ производства и закупок вооружений и военной техники. Наиболее крупные импортеры из числа западноевропейских стран — Греция, Великобритания, Италия, Испания и Нидерланды стремились не столько увеличивать количество штатного оружия, сколько уделять основное внимание его качественному совершенствованию с целью повышения боевых характеристик путем модернизации и установки на нем современного оборудования;
- падение платежеспособности ряда государств третьего мира, вызванное объективным ухудшением экономической ситуации в данных странах, и в частности, в результате резкого повышения мировых цен на энергоресурсы, а также сокращения финансовой помощи им со стороны западных стран в условиях прекращения глобального противостояния Восток-Запад. Кроме того, многие развивающиеся страны стремятся модернизировать имеющиеся у них виды вооружений вместо закупки новых. Наконец, поставки вооружений в развивающиеся страны сконцентрированы на небольшой группе наиболее богатых стран;¹
- удорожание современного оружия также оказывает существенное сдерживающее воздействие на мировую торговлю оружием. Рост экспортных цен связан с целым рядом причин, в том числе и с увеличением производственных затрат, внедрением новейших технологий, использованием новых видов материалов и т. д.;

¹ CRS Report to Congress. September 4, 2009. — P.45, 59.

- действующая система регулирования продаж ВВТ как на международном, так и на национальном уровнях. Правовая и политическая основа регламентации продаж оружия, существующая на международном уровне, заложена в Уставе и решениях ООН, многосторонних и двусторонних межправительственных соглашениях. Общеизвестны международные документы, запрещающие экспорт оружия массового поражения, а также распространение ракетной технологии. К тому же в последнее время в мире все больше склоняются к мысли о необходимости сокращения экспорта обычных видов вооружений, ужесточения контроля (в том числе международного) над экспортом оружия из развитых стран, для чего предлагается дополнить существующие национальные законодательства комплексом международных актов, регулирующих объемы поставок, определяющих список стран-получателей, контролирующих потоки вооружений и т. д.

3.2. Характерные черты и особенности формирования современного рынка ВВТ

Мировой рынок вооружений и военной техники, являясь одним из специфических и довольно политизированных рынков, стал серьезно трансформироваться в конце XX в. Основной движущей силой его формирования постепенно становятся традиционные экономические факторы, базирующиеся на категориях спроса — предложения и мировых ценах в отличие от чисто политических факторов, явно преобладавших ранее. На мировом рынке ВВТ начали появляться принципиально новые тенденции, серьезно изменился характер конкуренции, формы и методы торговли, трансформировалась роль международного и национального регулирования этой сферы бизнеса.

В силу особенностей многих вопросов этих отношений информация о конкретных сделках с продукцией военного назначения, как правило, ограничена и часто противоречива. Поэтому сведения об объемах и сроках поставок и перспективах продаж странами-экспортерами оружия, существенно различаются (Приложение 1). Тем не менее, оценка общей ситуации в области торговли вооружениями и военной техникой у всех экспертных организаций практически совпадают. Прежде всего, это касается современного состояния мирового рынка продукции военного назначения.

К основным характерным чертам современного мирового рынка вооружений можно отнести:

- принципиально новая ситуация в мире, заключающаяся фактически в отходе от биполярного мира со всеми вытекающими политическими и экономическими изменениями для мирового рынка вооружений;
- относительная насыщенность рынка предлагаемыми образцами оружия, что способствует превышению предложения над спросом. Данная ситуация очень благоприятна для импортеров оружия, поскольку повышается конкуренция между поставщиками, а следовательно и качество продукции военного назначения. Кроме того, импортер имеет возможность выбирать требуемые ему ВВТ, исходя из оптимального соотношения цены и качества;
- усиление конкуренции между экспортерами продукции военного назначения, обусловленное, в частности, появлением новых стран-экспортеров этой продукции;
- постепенное ослабление исторически сложившихся сфер влияния основных стран-экспортеров оружия в мире (таких, как США, Россия, Франция, Германия, Великобритания), несмотря на жесткое противодействие с их стороны попыткам проникновения конкурентов на свои рынки оружия;
- повышение требований стран-импортеров к эффективности и надежности закупаемой продукции военного назначения;
- формирование нового сегмента мирового рынка вооружений, вызванного борьбой с международным терроризмом, а с недавних пор еще и с пиратством, что привело к расширению торговли техническими средствами противодействия террористическим акциям;
- преобладание в мировой торговле ВВТ офсетных соглашений;
- стремление многих стран-импортеров не к покупке готовых образцов, а к приобретению передовых технологий производства ВВТ, организации на своей территории лицензионного производства и созданию совместных предприятий;
- переориентация ряда стран-импортеров с закупок новых вооружений на модернизацию ранее поставленной в эти страны продукции военного назначения;
- изменение географического распределения торговли ВВТ, и, в частности, определенный постепенный перенос активности торговых операций с Ближневосточного на Азиатско-Тихоокеанский региональный рынок.

Необходимо также подчеркнуть, что мировой рынок вооружений имеет ряд особенностей. В отличие от обычных внешнеторговых связей экспорт вооружений, как правило, сильно «привязывает» страны-импортеры

к поставщикам. Покупатели оружия оказываются заинтересованными в сервисном обслуживании, поставках запасных частей и боеприпасов, модернизации приобретенных ранее образцов и т. д. Между поставщиками и покупателями заключаются сделки обычно на длительный период.

Следует отметить и тот факт, что этот рынок в несравненно большей степени, чем другие товарные рынки, подвержен прямому и косвенному регулированию, а также постоянному контролю со стороны государства и международных организаций как в отношении стран и фирм-экспортеров, так и стран и фирм-импортеров.

Следующая особенность состоит в том, что торговля вооружением и военной техникой осуществляется, как правило, на основе межгосударственных соглашений. Правда, наряду с легальными формами торговли существует нелегальный рынок торговли оружием, размеры которого довольно значительны. Можно выделить две разновидности нелегального рынка: «серый» и «черный». На так называемом сером рынке поставки оружия ведутся с ведома правительственных организаций, но без широкой огласки. Годовой объем реализации на «сером рынке» вооружений достигает 2 млрд долл. «Черный рынок» представляет собой поставки вооружений и военной техники в обход существующих норм и международных соглашений. Этот рынок вооружений относительно невелик по объему. Он существует и развивается как реакция на усиление ограничений и регламентации на открытом рынке. Периодически происходящие в различных странах мира судебные разбирательства в отношении отдельных бизнесменов, занимающихся противозаконными действиями, свидетельствует о том, что этот рынок вооружений по-прежнему существует, принося огромные доходы одной стороне и смерть и страдания другой.

Наконец, мировой рынок вооружений и военной техники остается чрезвычайно политизированным. Строго говоря, торговля ВВТ — это не только коммерческие операции.¹ Основные мировые импортеры оружия, наряду с технической и экономической стороной сделки (цена, качество, условия поставки), по-прежнему уделяют повышенное внимание чисто политической составляющей контракта, что включает в себя сегодня, в частности, предоставление страной-экспортером так называемых гарантий безопасности своему покупателю в лице страны-импортера.²

Все вышеперечисленные факторы, воздействующие на мировой рынок вооружений и военной техники, а также имеющиеся у него и только

¹ Лященко В.П. Торговля оружием. — М.: Воениздат, 2004. — С.15.

² Мировая экономика и международный бизнес./ Под общей ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. — М.: КНОРУС, 2007. — С.375.

ему присущие характерные черты и особенности развития, определяют сложившуюся на данном рынке достаточно противоречивую и острую ситуацию не только сегодня, но и будут определять ее и в дальнейшем. Таким образом, в обозримом будущем представляется неизбежным дальнейшее осложнение обстановки на мировом рынке ВВТ, которое выразится еще большим усилением конкурентной борьбы, уменьшением объемов закупок оружия и возможным ужесточением международного контроля за поставками современных видов вооружений и военной техники.

Под влиянием этих факторов и общемировой политической ситуации на мировом рынке вооружений и военной техники формируются два сектора потребления — регулярный и ситуационный.

В регулярном секторе закупки ВВТ осуществляются с целью плановой замены морально или физически устаревших вооружений, то есть не для ведения войны, а для поддержания соответствующего уровня обороноспособности. Эти закупки часто производятся по итогам относительно открытых тендеров. Правда, выбор поставщиков нередко происходит на основе не технических, а политических и экономических факторов, в том числе способности экспортера обеспечить гарантию на долгосрочную и безопасную эксплуатацию закупленных вооружений.

Возникновение спроса на ВВТ при установившихся торговых отношениях можно сравнительно легко определить, опираясь на сроки предыдущих закупок вооружений и жизненный цикл оружия, подлежащего замене, а также исходя из финансового положения импортера. При этом, чем меньше реальная угроза войны для импортера, тем большее значение для него имеют различные экономические и политические факторы, и, в частности, передача технологий на изготовление военного оборудования, обучение специалистов импортера в стране экспортера, качество послепродажного обслуживания и т. д.

В ситуационном секторе закупки ВВТ осуществляются, когда импортер находится в состоянии вооруженного конфликта или же существует реальная угроза его возникновения. Здесь имеют значение, прежде всего, возможности экспортера осуществить поставку в сжатые сроки. В этом случае производятся поставки чаще всего относительно простых и недорогих, а зачастую и подержанных систем оружия. Ключевыми факторами, определяющими привлекательность оружия, являются его боевые качества и возможность для личного состава армии страны-импортера быстро и эффективно освоить эту технику.¹

¹ Российский внешнеэкономический бюллетень. 2002. — №6. — С.32-34.

Так как различен характер взаимодействия между продавцом и покупателем в каждом из секторов рынка вооружений и военной техники, то соответственно различается и процесс ценообразования. В условиях регулярных закупок часто к преимуществам тендерных заявок относят не цену, а качество предлагаемых вооружений. Так, на боевые системы американского производства, как правило, цены гораздо выше, чем на аналогичные боевые системы, произведенные в России или в других странах мира. Военно-политический вес США как экспортера и их возможности в предоставлении дополнительных услуг покупателю (качественное и дешевое послепродажное обслуживание, гарантированный длительный эксплуатационный ресурс и низкие расходы на эксплуатацию предлагаемого вооружения) являются определяющими в выборе их как страны-поставщика.¹

В случае ситуационных закупок покупатель, как правило, выбирает простые и недорогие системы вооружений. Ресурс техники и стоимость эксплуатационных расходов для покупателя не имеют определяющего значения, так как в боевых условиях поставленное вооружение, как правило, долго не живет. Важнейшее значение в этих случаях приобретают цены на покупаемое оружие, и хотя эта страна-покупатель сама его не производит, она имеет возможность широкого его выбора на мировом рынке.

Таким образом, современный мировой рынок вооружений и военной техники, развиваясь под влиянием международно-политических и торгово-экономических факторов, является одним из достаточно специфических и весьма политизированных рынков. Характерные черты и факторы формирования мирового рынка ВВТ существенно отличаются от черт и факторов формирования других товарных рынков, что объясняется особой природой ВВТ и специфическим назначением его продукции. Долгосрочное развитие мирового рынка вооружений на период до 2015-2020гг. будет, по всей видимости, определяться, мировой военно-политической обстановкой, что подразумевает под собой уровень потенциальной военной угрозы; циклом необходимой очередной модернизации основных систем вооружений и сменой поколений видов и моделей в мировой военной промышленности, а также спросом со стороны ведущих импортеров вооружений с учетом их общеэкономического состояния и финансового положения.

¹ Эксперт. — Ноябрь 1999. — № 41. — С.40-44.

Глава 4. Динамика, географическая и товарная структура мировой торговли вооружением и военной техникой

4.1. Динамика мирового рынка ВВТ

Конец 80-х — начало 90-х годов XX века явились для мирового рынка продукции военного назначения этапом кардинальных динамических и структурных изменений, определившим объем и структуру мирового экспорта-импорта ВВТ не только на ближайшие годы, но и на более продолжительную перспективу. В целом за 20 лет (1980-1999 гг.) на мировой рынок было поставлено продукции военного назначения на общую сумму 653,8 млрд долл. Но, если за десятилетний период 80-х годов (1980-1989 гг.) сумма за продукцию военного назначения, прошедшую через мировой рынок, составила 398,1 млрд долл., то в течение последних 10 лет, то есть за аналогичный период 90-х годов через мировой оружейный рынок прошло военной продукции всего на сумму в 255,7 млрд долл.¹ Таким образом, в течение 90-х годов XX столетия объем мировых поставок ВВТ упал более чем на 35%.

Пик мировой торговли оружием за всю историю существования мирового рынка ВВТ, согласно данным Исследовательской службы Конгресса США (Congressional Research Service — CRS), пришелся на 1988 г. и составил 66,5 млрд долл. Правда, буквально со следующего 1989 г. уже начался практически непрерывный спад мировых оружейных поставок, и в 1993 г. в мире было реализовано продукции военного назначения всего на 27,45 млрд долл., то есть почти в 2,5 раза меньше, чем в 1988 г. В последующие годы мировые поставки вооружений и военной техники постепенно стали возрастать и в 1997 г. достигли самого высокого после 1990 г. уровня, составив сумму в 42,3 млрд долл., что превышало уровень 1993 г. более чем в 1,5 раза. Но затем на мировом рынке ВВТ снова начался спад, приведший к тому, что в 2001 г. стоимостный показатель поставок вооружений и военной техники в мире составил около 27,7 млрд долл., снизившись по сравнению с 1997 г. примерно на 34,4%.² (табл. 3).

¹ Подсчитано по данным ежегодника СИПРИ за соответствующие годы.

² CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1997-2004. — August 29, 2005. - P.34.

Таблица 3.

Динамика объемов мировых поставок основных видов обычных вооружений за 1988-2009 гг., млрд долл.

1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
66,5	48,7	33,16	28,95	27,45	29,42	36,23	37,12	42,32	37,08	37,14

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
33,37	27,74	28,54	34,45	34,72	31,58	34,75	34,83	35,86	35,08

Источник: CRS Report for Congress. August 15, 1996. — P.80; August 6, 2002. — P.76; August 26, 2004. — P.80; September 4, 2009. — P.75.; September 10, 2010. — P.75.

В первой половине прошлого десятилетия мировой рынок ВВТ, несмотря на колебания, продолжал сокращаться и находился на более низком уровне по сравнению со второй половиной 1990-х годов. Однако во второй половине истекшего десятилетия мировые поставки ВВТ несколько возросли. Всего за 4 года (2006-2009 гг.) объем мировых поставок вооружений составил 140,5 млрд долл., что на 11,2 млрд долл. больше чем за период 2002-2005 гг. Тем не менее, объем мировой торговли в 2009 г. был на более низком уровне, чем в конце 90-х годов.

Общее снижение военных поставок в мире в значительной мере объясняется решением ряда стран-покупателей ВВТ воздержаться от закупок крупных систем вооружений в результате бюджетных затруднений, вызванных мировым финансовым кризисом. В сложных экономических условиях одни страны были вынуждены отложить на время закупки оружия, направленные на заполнении пробелов в структуре их вооруженных сил. Другие государства сосредоточили свои усилия на интеграции новых систем вооружений, купленных ранее, в действующие военные подразделения. Некоторые страны сократили число контрактов, связанных с подготовкой военнослужащих, тыловым обеспечением, а также модернизацией отдельных видов вооружений, так как стоимость контрактов на подобные виды работ могла быть весьма существенной, а по отдельным контрактам приближается к стоимости контрактов на новые виды вооружений. В этой связи в 2009г. не только небольшие страны — экспортеры ВВТ, но даже такие крупные традиционные поставщики оружия как Россия и Великобритания, столкнулись с большими трудностями при заключении новых военных контрактов, что оказало влияние на число и объемы заключенных контрактов.

Однако, несмотря на финансовый кризис, мировой рынок ВВТ не только продолжает существовать, но еще больше развивается, способствуя появлению новых форм и методов деятельности в различных государствах как экспортерах, так и импортерах продукции военного назначения. Хотя в последнее время возникают трудности с заключением новых контрактов на поставку ВВТ, некоторые страны-производители оружия продолжают сосредотачивать свои усилия по продаже вооружений на перспективных покупателях, с которыми у них исторически сложились тесные военно-политические и экономические контакты. Отдельные государства успешно использовали возможности по продаже оружия новым странам-членам НАТО с целью поддержания их программ модернизации вооруженных сил, в то же время позволяя им продавать свою устаревшую военную технику и вооружения развивающимся странам с целью получения дополнительных валютных средств. Со странами Азии, Африки и Латинской Америки, испытывающих бюджетные затруднения, отдельные развитые страны применяли различные методы и средства, такие как совместная сборка оружия, совместное производство, различные формы встречной торговли, которые уменьшали стоимость импортного вооружения и способствовали развивающимся странам заключать новые контракты на их закупку.

В то же время другие перспективные покупатели ВВТ из числа развивающихся стран, располагающие крупными финансовыми средствами, продолжали осуществлять новые и дорогостоящие программы вооружения. Увеличение цены на нефть предоставило ряду нефтеэкспортирующих стран возможность профинансировать крупные военные контракты, что способствовало активизации мирового рынка вооружений. Расширению торговли оружием способствовала также политика внутри стран-членов группы БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), располагающих большими валютными запасами. Все это привело к тому, что в 2006–2009 гг. в мире было заключено контрактов на будущие поставки ВВТ на сумму 235,1 млрд долл., в том числе в 2009 г. — на сумму 57,5 млрд долл. Таким образом, в предстоящие годы мировой рынок вооружений по-прежнему будет развиваться.

4.2. Географическое распределение мировых поставок ВВТ

Мировая торговля обычными вооружениями, несмотря на участие в ней более сотни государств, продолжает концентрироваться в руках узкого круга экспортеров и покупателей. (Приложения 5, 12). Так, на долю 6 основных стран-поставщиков вооружений в 2002 — 2009 гг.

пришлось 80,2% всех мировых продаж, а на долю 10 основных импортеров — порядка 49,5% всех закупок ВВТ в мире.¹ Доля же 38 ведущих стран-получателей ВВТ в общемировом объеме импорта обычных вооружений составила за указанный период около 87%.

Лидером в торговле военной продукцией в прошедшем десятилетии, также как в 1990-х годах, являются **Соединенные Штаты Америки**, увеличившие после окончания «холодной войны» свое присутствие на мировом рынке вооружений и военной техники в основном за счет временного падения экспорта ВВТ из России в начале 90-х годов XX века.

За 2002-2009 гг. США поставили другим странам основных видов обычных вооружений на сумму 95 млрд долл., что составило 35,2% всех мировых поставок за эти годы. Более того, в последние 8 лет наметилась тенденция к увеличению доли США в мировых поставках ВВТ. Так, например, в 2002-2005 гг. объем американского военного экспорта достиг 44 млрд долл., что составило 34%, общемировых поставок ВВТ. В 2006-2009 гг. США сохранили лидирующие позиции среди мировых экспортеров, увеличив поставки ВВТ до 51 млрд долл., что составило 36,3% общемировых поставок вооружений. (табл. 4)

США прилагают усилия по увеличению военных поставок за границу, что приносит им значительную прибыль. В 2009 г. американский экспорт продукции военного назначения составил 41% общемировых поставок ВВТ. Не следует также забывать о том, что за 2006-2009 гг. США заключили контрактов на поставку вооружений на сумму 100,1 млрд долл. (42,6% общемировых контрактов), что в ближайшие годы будет способствовать дальнейшему росту зарубежных поставок (Приложения 6, 7).

В настоящее время США поставляют вооружение как развитым, так и развивающимся странам, в общем, примерно 150 странам и территориям мира. Среди основных причин, по которым мировые импортеры предпочитают именно американское оружие, можно выделить следующие: высокий технический уровень предлагаемой военной техники, комплексные условия сделок и надежность послепродажного обслуживания, подготовка персонала и обеспечение запасными частями и комплектующими изделиями, разнообразные формы расчетов по контрактам, предоставление гарантии безопасности своим клиентам, перестройка производственной и сбытовой деятельности американских военно-промышленных компаний с ориентацией на внешние рынки.

Одним из главных факторов, обеспечивающих доминирование США на мировом рынке вооружений, является их почти монопольная способ-

¹ SIPRI Arms Transfers Database. <http://www.sipri.org/contents/armstrad>.

Таблица 4.

Основные поставщики вооружений и военной техники в 2002-2009 гг., млрд долл. (в текущих ценах)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Всего 2002- 2009
США	9,744	10,845	11,620	11,778	12,350	12,328	11,956	14,383	95,004
Россия	3,600	4,200	5,500	3,300	6,000	5,100	5,900	3,700	37,300
Велико- британия	5,000	6,800	3,200	3,700	4,800	2,000	2,200	2,200	29,900
Германия	1,200	2,500	2,000	1,900	2,400	2,900	3,800	2,800	19,500
Франция	1,500	2,400	5,600	2,700	1,700	2,300	1,600	1,200	19,000
Китай	0,900	0,800	0,900	1,100	1,300	2,100	2,100	1,800	11,000
Италия	0,600	0,400	0,200	1,000	0,300	0,800	0,600	0,600	4,500
Остальная Европа	3,100	4,100	2,500	3,100	3,700	4,200	4,700	4,700	30,100
Все осталь- ные страны	2,900	2,400	3,200	3,000	2,200	3,100	3,000	3,700	23,500
Всего	28,544	34,445	34,720	31,578	34,750	34,828	35,856	35,083	269,804

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. — September 10, 2010. — P.75.

ность предоставлять гарантии безопасности своим партнерам, помимо продажи вооружений и военной техники. Два основных элемента этой монополии — глобальное информационное превосходство и способность к планетарной проекции силы. Первый обеспечивается, прежде всего, наличием огромной космической инфраструктуры электронной и оптической разведки и связи, предоставляющей США широкие возможности получать и обрабатывать в режиме реального времени информацию из любой точки земного шара. А стратегическая мобильность вооруженных сил США обеспечивается сетью военно-морских и военно-воздушных баз, расположенных по всему миру, мощным военно-морским флотом, многочисленной, хорошо обученной и оснащенной морской пехотой, наконец, высокотехнологичной и мощной военно-транспортной авиацией. Обладая всеми этими военно-техническими возможностями, США в состоянии оказать быструю и эффективную военную помощь или поддержку любому своему партнеру.

На втором месте по совокупности поставок вооружений и военной техники за 2006-2009 гг. находилась **Россия**, доля которой в мировом

экспорте ВВТ, по данным CRS, достигла 14,7%. Следует отметить, что Россия, после нескольких лет неуклонного падения объема своего экспорта вооружений, в 1995 г. сумела переломить ситуацию и резко увеличить продажи военной продукции на мировом рынке. В 1995 г. сумма поступлений в российскую казну достигла 3,5 млрд долл., что позволило России войти в число ведущих стран-экспортеров ВВТ. В последующие годы Россия продолжала наращивать объемы военного экспорта. В 2002-2009 гг. Россия продала за рубеж оружия и военной техники на сумму 37,3 млрд долл., что позволило ей занять второе место в иерархии крупнейших мировых экспортеров вооружений.

Россия продает ВВТ примерно 60 странам мира. Основными получателями российского оружия являются развивающиеся страны, на которые в 2006 — 2009 гг. пришлось 96% всех поставок ВВТ. За этот же период Россия подписала соглашений на поставку вооружений в этот регион мира на сумму 40,5 млрд долл., или около 23,6% всех соглашений, заключенных ведущими странами мира с развивающимися странами. Возрастающая активность России на мировом рынке вооружений выдвигает ее в качестве основного конкурента США.

За период 2006-2009 гг. суммарная доля **Германии** на мировом рынке ВВТ составила 8,5%, или 11,9 млрд долл. (третье место в мире). С начала текущего столетия прослеживается тенденция на увеличение германского экспорта вооружений. В течение 2002-2005 гг. (за исключением 2003 г.) Германия занимала пятое место среди крупнейших поставщиков ВВТ в мире. Начиная с 2006 г. она перемещается на четвертое место по этому показателю, а в 2007 — 2009 гг. — на третье.

Отличительной чертой географического распределения экспорта Германии является концентрация военных поставок в промышленно развитых странах, на долю которых в 2006 — 2009 гг. пришлось 68,1% всего ее экспорта ВВТ. Кроме того, Германия снабжает оружием воинские контингенты, участвующие в операциях ООН по поддержке мира. На долю развивающихся стран за рассматриваемый период пришлось 31,9% германских поставок оружия, наименьший показатель среди основных экспортеров вооружений. Тем не менее, Германия была весьма успешным экспортером в поставках в развивающиеся страны военно-морской техники. За 2006 — 2009 гг. военный экспорт Германии в развивающиеся страны концентрировался на странах Азии (65%), Африки (22,5%) и Ближнего и Среднего Востока (7,5%). (Приложение 11). Необходимо также подчеркнуть, что Германия в последние годы занимает второе место после Италии по поставкам ВВТ в страны Африки.

Германия, занимающая внушительный сектор на оружейном рынке, предлагает иностранным государствам, прежде всего, продукцию судостроительных верфей и танки. За последние пять лет корабли для ВМС составил 44% германского экспорта вооружений, а танки и бронетранспортеры — 27%. В 2009 г. был заключен контракт стоимостью 2 млрд евро на строительство в Турции по лицензии шести немецких подводных лодок класса U-214. Крупными импортерами военно-промышленных фирм Германии стали также Греция и Южная Африка. Так, Греция заказала 4 немецкие подводные лодки на 524 млн евро. Оплатить их, однако, не смогла, но все-таки получила три субмарины, построенные по лицензии. Тяжелое финансовое положение Греции, проявившееся в 2010 г., по крайней мере отчасти, связано с долгами за импорт оружия (рис. 3).

По оценке немецких экспертов, в ближайшие годы экспорт военной продукции будет возрастать и, несмотря на жесткую конкуренцию со стороны Великобритании и Франции, Германия сохранит свое место в группе крупнейших экспортеров вооружений и военной техники (что подтверждают данные CRS за последние годы).

Суммарные поставки ВВТ из **Великобритании** в 2006–2009 гг. составили 11,2 млрд долл., что соответствует 8% от общемировой стоимости всего оружия, прошедшего через мировой рынок за указанные годы (четвертое место в мире). Необходимо, однако, подчеркнуть, что в предыдущие годы (2000 г., 2002–2003 гг., 2005 г.), Великобритания занимала второе место в мире по поставкам оружия.¹ Несмотря на уменьшение объема поставок английского оружия в последние годы, что не в последнюю очередь связано с жесткой конкуренцией со стороны США и России, значительный объем подписанных соглашений на будущие поставки ВВТ позволяет Великобритании сохранить ведущие позиции в иерархии ведущих мировых экспортеров обычных вооружений. В 2007г., например, Лондон занял третье место в мире по числу соглашений на поставку ВВТ в мире (9,8 млрд долл.). (Приложение 10). Кроме того, определяющими факторами выбора Великобритании в качестве поставщика ВВТ являются ее военно-политический вес как экспортера и возможности в предоставлении дополнительных услуг покупателю, таких как передача технологий производства поставляемого вооружения, гарантированный длительный эксплуатационный ресурс и небольшие расходы на эксплуатацию поставляемой военной техники.

В географическом распределении экспорта вооружений Великобритании в 2006–2009 гг. ведущие позиции занимали развивающиеся

¹ CRS Report for Congress. September 4, 2009. — P. 75.

страны, на которые приходилось 56,3% всех поставленных ВВТ. Основными получателями английского оружия в развивающемся мире были страны Ближнего и Среднего Востока (70,31 %), а также страны Азии (18,75%). (Приложение 11).

Пятое место в мире по поставкам ВВТ принадлежит **Китаю**, на долю которого в 2006-2009 гг. пришлось 5,2% мирового рынка ВВТ (7,3 млрд долл.). (До 2008 г. Китай выше шестого места в мировой торговле оружием не поднимался). В число ведущих экспортеров продукции военного назначения Китай вошел в 1980-х годах в ходе ирано-иракской войны, поставляя оружие обеим сторонам конфликта, и прочно заняв место экспортера дешевого, технически несложного, простого в обращении оружия, пользующегося спросом в вооруженных силах бедных развивающихся стран. До настоящего времени основными импортерами китайского оружия являются страны «третьего мира» (в 2006—2009 гг. — 98,6% общеазиатского экспорта). Китай в ближайшем будущем вряд ли станет крупным игроком на рынке современных вооружений в силу низкого технического уровня предлагаемых им ВВТ. Основными покупателями ВВТ Китая являются страны Азии (42,47% китайских поставок ВВТ), Ближнего и Среднего Востока (39,7%), Африка (12,3%) и Латинской Америки (5,5%), которым больше нужны легкое и стрелковое оружие, легкая бронетехника, нежели мощные боевые комплексы.

В течение 2006-2009 гг. стоимость соглашений на поставку китайского ВВТ в развивающиеся страны в среднем составляла 1,8 млрд долл. в год. Наибольшая стоимость этих соглашений пришлась на 2005 г., когда она достигла 2,9 млрд долл., что в значительной степени было связано с заключением соглашения с Пакистаном на продажу по лицензии крупной партии китайских истребителей J-17. Следует также отметить, что Пакистан является одним из немногих крупнейших покупателей китайского оружия. В 2008 г., например, Китай заключил с Пакистаном крупный контракт на поставку системы раннего обнаружения (АВАКС) стоимостью 278 млн долл.

Китай также остается для развивающихся стран источником ракетных технологий. В первую очередь речь идет об Иране, Пакистане и Северной Корее, что вызывает особую озабоченность США.¹

Особенность положения Китая на мировом рынке вооружений заключается, прежде всего, в том, что он входит не только в шестерку ведущих мировых экспортеров, но и в число ведущих мировых импортеров продукции военного назначения. Причем в качестве импортера

¹ Торговля вооружениями. — 2007. — №5. — С.34-35.

Китай приобретает на мировом рынке вооружений в основном продукцию высоких технологий. Как представляется, подобная ситуация сохранится и в ближайшем будущем.

Завершает шестерку лидеров мирового оружейного экспорта **Франция**, поставившая другим странам за период 2006-2009 гг. оружия на общую сумму 6,8 млрд долл., что составляет 4,8% общемирового экспорта. Французское руководство постоянно прилагает энергичные усилия для сохранения за страной статуса одного из крупнейших экспортеров оружия в мире. Так, в 1998 г., в результате увеличения поставок ВВТ, Франция вышла на второе место в мире по экспорту вооружений (7,7 млрд долл.) и в 2004 г. заняла по этому показателю также второе место (5,6 млрд долл.). (Приложение 6). Кроме того, за 2002-2009 гг. Франция заключила контрактов на поставку оружия на сумму 20,2 млрд долл., что ставит ее по этому показателю в указанный период на третье место в мире (Приложение 10). В ближайшие годы Франция, возможно, займет более высокое место в иерархии ведущих поставщиков оружия.

Крупнейшими импортерами французского оружия в 90-е годы XX века и в начале XXI века выступали развивающиеся страны, на которые в частности в 2002 — 2005 гг. приходилось 82% всего французского экспорта ВВТ. Однако, начиная с 2006 г. ситуация изменилась и в 2006 — 2009 гг. на долю развивающихся стран пришлось 32%, а развитых стран — 68% французских поставок продукции военного назначения.

Географическое распределение французских поставок ВВТ в развивающиеся страны отражает основные тенденции в области международной торговли оружием, то есть происходит постепенное снижение традиционного потребителя французского оружия — стран Ближнего и Среднего Востока и все больше возрастает доля стран Азии в географической структуре французского экспорта ВВТ. Так, если в 2002 — 2005 гг. на долю стран Ближнего и Среднего Востока приходилось 80,8% французских поставок ВВТ в развивающиеся страны, то в 2006 — 2009 гг. этот показатель резко сократился и составил 14,3%. Одновременно, доля стран Азии за эти годы возросла с 14,4% до 78,6%. На страны Латинской Америки приходится 7,1% французских поставок оружия в развивающиеся страны.

При этом Франция, проводя в сфере экспорта оружия политику, направленную на поддержание своих собственных вооруженных сил, осуществляет экспорт как уже бывшей в употреблении боевой техники, так и самых современных видов вооружений. Более того, Франция, исходя, прежде всего, из своих национальных интересов, в последнее

время приступила также и к поставкам в страны «третьего мира» современных военных технологий, способствующих, с одной стороны, ликвидации военно-технологического отставания этих стран от Запада и созданию их собственной конкурентоспособной военной промышленности, а с другой стороны, становлению среди развивающихся государств новых экспортеров ВВТ, что в недалеком будущем неизбежно вызовет дальнейшее обострение конкурентной борьбы на мировом рынке вооружений и военной техники.¹

Позиции других крупных экспортеров ВВТ, следующих за Францией, в рассматриваемый период распределялись следующим образом: Израиль (4,4 млрд долл.), Канада (3,8 млрд долл.), Нидерланды, Италия и Испания (по 2,3 млрд долл.). (Приложение 5). Таким образом, на одиннадцать крупнейших стран-экспортеров продукции военного назначения за 2006 — 2009 гг. пришлось 88,3% общемировых поставок вооружений.

Вместе с тем, хотелось бы обратить внимание на тот факт, что хотя в этой небольшой группе стран — основных поставщиков вооружений (11 государств) несомненно лидирует шестерка государств, тем не менее и оставшаяся группа стран, хотя на нее приходится немногим более 10% общемировых поставок продукции военного назначения, играет важную роль во внешней торговле оружием, нередко занимая лидирующие позиции по отдельным сегментам на мировом рынке вооружений и создавая жесткую конкуренцию общепризнанным лидерам.

Итальянская оборонная промышленность, например, по уровню развития и объемам выпускаемой продукции находится на четвертом месте в Европе, уступая Великобритании, Франции и Германии. Правительство страны, осознавая невозможность для Италии успешно конкурировать на мировых рынках по всему спектру продукции военного назначения, все больше концентрирует финансовые ресурсы на стимулировании приоритетных сфер, тех, где страна имеет реальные шансы на вхождение в число мировых лидеров. В этой связи называются, прежде всего, вертолетостроение и производство подводного вооружения, хотя в принципе не предполагается отказываться ни от авиационной индустрии, ни от моторостроения, ни от судостроения, ни от бронетанковой, ни от радиоэлектронной, ни от космической промышленности. Основной итальянский производитель вертолетов военного назначения — компания «AgustaWestland» в настоящее время является вторым по масштабам производства указанной продукции предприятием в мире,

¹ Arms Control Today. October 2005. — P.41.

уступая только европейскому консорциуму «Eurocopter» (ее производство в 2005г. оценивалось в 2,7 млрд долл.) Фирма собирает собственные вертолеты и участвует в международных программах (рис. 4).

Италия является также одним из ведущих поставщиков двигателей для военного авиастроения и кораблестроения. Главный производитель двигателей в стране — компания «Avio», считающаяся одной из ведущих авиационно-космических фирм Европы. Она осуществляет производство двигательных установок для гражданских и военных самолетов и вертолетов, космических ракет-носителей и судов, а также газотурбинных установок для энергетических систем. «Avio» — мировой лидер разработки и производства систем трансмиссии для авиационной техники. За счет ее продукции обеспечивается 90% потребностей европейского рынка в авиационных двигателях для гражданских самолетов.¹

Обладая крупным военно-промышленным потенциалом, Италия входит в число ведущих европейских экспортеров вооружений, а также занимает 10 место по поставкам ВВТ в мире (2,3 млрд долл. за 2006—2009 гг.). В текущем десятилетии основными импортерами итальянского оружия были развитые государства, на которые пришлось 61% всех зарубежных поставок оружия. Доля развивающихся стран составила 39%. Необходимо также подчеркнуть, что, стремясь увеличить объем военного экспорта, Италия в последние годы все большее внимание уделяет заключению контрактов на поставку ВВТ иностранным государствам. В 2009 г. Италия этот показатель составил 3,7 млрд долл. (Приложение 10).

Активно подключаются к процессу поставок вооружений развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Однако, несмотря на расширяющееся количество стран — экспортеров ВВТ (по данным СИПРИ 38 стран в 2009 г.), основной объем зарубежных поставок вооружений и военной техники (77,5%) за рассматриваемый период пришелся всего на шесть крупнейших стран-экспортеров, что свидетельствует о концентрации торговли оружием на узком круге стран-поставщиков.

Что касается основных покупателей оружия, то, по данным СИПРИ, за 2005-2009 гг. в их числе были (в скобках — проценты от общих закупок оружия в мире): Китай, импортировавший ВВТ на сумму 10,9 млрд долл. (9,4%), Индия — 8,4 млрд долл. (7,2%), Республика Корея — 7,1 млрд долл. (6,1%), ОАЭ — 6,5 млрд долл. (5,6%), Греция — 4,6 млрд долл. (4,0%). На эти 5 стран пришлось 32,3% мирового импорта вооружений (Приложение 12).

¹ БИКИ, №120, 20 октября 2005г.

В целом сорок шесть ведущих импортеров основных видов обычных вооружений за вышеуказанный период получили оружия на 105,6 млрд долл., что составило 91,1% от всего мирового импорта. На прочие же страны (около 95 государств) пришлось всего 10,4 млрд долл., или 8,9% общемировых закупок ВВТ.

Крупнейшим рынком сбыта вооружений и военной техники остаются **развивающиеся страны**. За 2002 — 2009 гг. они получили ВВТ на сумму 164,1 млрд долл., что составляет 60,8% мировых поставок вооружений. Необходимо, однако, подчеркнуть, что в последнее время поставки оружия в эти страны стали сокращаться. В общей сложности за 2006 — 2009 гг. на долю развивающихся стран пришлось 55,4% мировых поставок вооружений по сравнению с 71,4% за 1992-1995 гг., а в стоимостном выражении за этот период поставки сократились с 117,79 млрд долл. до 77,8 млрд долл. В 2009 г. развивающиеся страны закупили ВВТ на 17 млрд долл., что составило 48,5% всех мировых поставок вооружений.

Сокращение поставок ВВТ на рынки развивающихся стран связано с рядом причин. Среди них можно выделить следующие: многие из этих стран испытывают финансовые затруднения, особенно в условиях современного экономического кризиса; высокая стоимость современных вооружений ограничивает их платежеспособный спрос; продажа вооружений сконцентрирована на небольшом числе достаточно богатых стран; эти страны не всегда нуждаются в передовых системах вооружений; определенная группа стран уже осуществила модернизацию своих вооруженных сил за счет импортных ВВТ в предыдущие годы, а некоторым необходимо определенное время для освоения и интеграции в состав своих вооруженных сил ранее приобретенных новых видов вооружений и военной техники.

И, тем не менее, торговля оружием с этой группой стран важна для основных стран-экспортеров, для которых развивающиеся страны являются важными покупателями, и именно в их направлении идут крупные потоки вооружений. При этом необходимо отметить концентрацию поставляемого из-за рубежа вооружения на небольшой группе развивающихся стран. В 2006 — 2009 гг. на долю 10 развивающихся стран приходилось 66,2% оружия, закупленного этой группой стран. Первое место в это период занимала Саудовская Аравия (10,1 млрд долл.), второе — Китай (6,7 млрд) и третье — Индия (6,1 млрд долл.). (Приложение 14).

Кроме того, по данным CRS, в 2006 — 2009 гг. в мире было заключено новых соглашений на поставку ВВТ на сумму 235,0 млрд долл. Из них только с развивающимися странами таких соглашений было за-

ключено на общую сумму 171,5 млрд долл., что составляет 73% всех подобных соглашений. (Приложение 13). Следует отметить, что за период 2002–2003 гг. стоимость подобных соглашений, заключаемых развивающимися странами, была относительно стабильной. Однако за 2004–2009 гг. объемы этих соглашений возрастали каждый год. В 2009 г. на долю развивающихся стран пришлось 78,4% стоимости всех соглашений на поставку вооружений. Этот процент отражает продолжающуюся высокую концентрацию закупок продукции военного назначения на небольшой группе развивающихся стран и, в первую очередь, на нефтеэкспортирующих странах, получивших огромные суммы нефтедолларов в результате повышения цен на нефть на мировом рынке в начале XXI века. Наиболее крупные соглашения по поставкам ВВТ с этой группой стран в 2006–2009 гг. были заключены с Саудовской Аравией (29,5 млрд долл.), Индией (17,1 млрд долл.), ОАЭ (14,2 млрд долл.), Венесуэлой (11,3 млрд долл.), Пакистаном (8,9 млрд долл.), Бразилией (8,2 млрд долл.), Ираком (7,2 млрд долл.), Республикой Корея (6,8 млрд долл.), Алжиром (6,8 млрд долл.), Египтом (6,6 млрд долл.). (Приложение 14).

По импортирующим регионам поставки оружия распределялись следующим образом.

Страны Ближнего и Среднего Востока, традиционно лидировавшие многие десятилетия среди регионов развивающегося мира как крупнейшие импортеры ВВТ, сохранили свои позиции. В 2006–2009 гг. на этот регион пришлось 44,2% всех поставок вооружений в развивающиеся страны, что составило 35,0 млрд долл. (Приложение 11). Однако по сравнению с предыдущими годами доля стран Ближнего и Среднего Востока как импортеров оружия постепенно сокращается: в 2002–2005 гг. на этот регион приходилось 52,5% всех поставок ВВТ в развивающиеся страны, или 47,2 млрд долл. Тем не менее, располагая крупными запасами твердой валюты, этот регион сохраняет лидирующие позиции в развивающемся мире как импортер ВВТ.

Следует также отметить, что в 2002–2005 гг. регион Ближнего и Среднего Востока по стоимости заключенных соглашений на будущие поставки вооружений уступил пальму первенства Азии (38,4 млрд долл. против 45,2 млрд долл.). Тем не менее, в течение 2006–2009 гг. рассматриваемый регион вновь занял лидирующие позиции, заключив соглашения на будущие поставки ВВТ на сумму 90,2 млрд долл.

Крупнейшими покупателями оружия в регионе по итогам 2006–2009 гг. были Саудовская Аравия, Израиль, Египет, Сирия, Ирак, Кувейт. Саудовская Аравия, например, в 2002–2005 гг. была крупнейшим получателем оружия среди развивающихся стран — ее закупки состави-

ли 21,4 млрд долл., или 24,8% всего военного импорта развивающихся стран. За более поздний период (2006 — 2009 гг.) эта страна закупила ВВТ на сумму 10,1 млрд долл., что составило 12,9% всех закупок вооружений развивающимися странами. Из 10 крупнейших импортеров ВВТ в 2002 — 2009 гг. в развивающемся мире четыре находятся на Ближнем и Среднем Востоке. Основными поставщиками оружия в регионе являются США, Великобритания и Франция. (Приложения 14, 18).

Страны Азии исторически занимают второе место среди развивающихся стран по закупкам ВВТ. В 2002 — 2009 гг. на этот регион пришлось 42,6% всех поставок вооружений в развивающиеся страны (69,9 млрд долл.). Однако, в 2002 — 2005 гг. азиатские страны обогнали страны Ближнего и Среднего Востока по стоимости соглашений на поставки вооружений и вышли на первое место, заключив таких соглашений на сумму 45,2 млрд долл., что составило 48,7% от общего количества подобных соглашений, заключенных всеми развивающимися странами. Тем не менее, в 2006 — 2009 гг. доля рассматриваемого региона в общем объеме соглашений на будущие поставки ВВТ сократилась и составила 34% (59,8 млрд долл.), что обеспечило ему вновь второе место.

В целом азиатский регион демонстрирует последние годы довольно динамичный рост. При этом специфика развития рынка вооружений в данном регионе обусловлена наличием здесь ряда государств, чей быстрый экономический рост позволяет им аккумулировать избыточные финансовые ресурсы. Существование же здесь целого ряда конфликтно-генных зон (нерешенность корейского вопроса, проблема Тайваня, Парсельских островов и островов Спартли, индо-пакистанские разногласия) в сочетании с указанным фактором делает данный регион наиболее перспективным с точки зрения продажи оружия. Более того, в настоящее время ряд государств региона, стремясь к созданию высокопрофессиональных армий, оснащенных современной боевой техникой, приступили к модернизации своих вооруженных сил. Таким образом, в силу указанных причин будет происходить постепенный перенос активности мировой торговли оружием с Ближнего и Среднего Востока на страны Азии, и в ближайшие годы, вероятно, страны именно данного региона станут ведущими импортерами вооружений и военной техники.

Основными странами-покупателями вооружений в регионе являются Китай, Индия, Тайвань, Республика Корея, Пакистан. Китай, например, за 2002-2009 гг. приобрел оружия на сумму 14,4 млрд долл., в том числе в 2006-2009 гг. — 6,7 млрд долл. (второе место среди развивающихся стран). В последние годы Китай сохранил свои позиции, заключив в 2002-2009 гг. соглашений на поставку вооружений на сумму

11,7 млрд долл., что составило 4,5% всех подобных соглашений развивающегося мира.

Индия занимает второе место в Азии по закупкам вооружений. За период с 2002 по 2009 г. она импортировала оружия на сумму 14,2 млрд долл., в том числе в 2006 — 2009 г. — 6,1 млрд долл. В 2006 — 2009 г. Индия заключила наибольшее количество контрактов среди стран Азии на поставку вооружений в сумме 17,1 млрд долл., что составило 6,5% от стоимости всех соглашений развивающихся стран. В 2009 г. на долю Индии приходилось 5,3% всех соглашений развивающихся стран на покупку вооружений.

По данным экспертов СИПРИ, опубликованным в 2009 г., за последние 10 лет значительно возросли поставки вооружений в страны Юго-Восточной Азии, в частности, в Индонезию, Сингапур и Малайзию. Сингапур, к примеру, стал первой страной, являющейся членом АСЕАН (Ассоциации стран Юго-Восточной Азии) и включенной экспертами СИПРИ в десятку крупнейших импортеров оружия со времен конца войны во Вьетнаме.

Приобретение воздушной и морской военной техники упомянутыми странами оказало влияние на соседние государства. В 2009 г. Вьетнам стал одной из последних стран Юго-Восточной Азии, заказавшей за рубежом крупные партии боевых самолетов и подводных лодок.

Основным поставщиком оружия в страны региона является Россия, на которую в 2006 — 2009 г. пришлось 34,1% всех поставок ВВТ в страны Азии. Второе место занимали США (25,6%). Далее следовали Китай (9,3%), Германия (7,7%) и Франция (6,6%). (Приложение 18).

Страны **Латинской Америки** не входят в число ведущих покупателей ВВТ. Тем не менее, в последние годы этот регион постепенно укрепляет свои позиции. Так, в 2006 — 2009 г. закупки ВВТ странами Латинской Америки возросли в 2,4 раза по сравнению с более ранним периодом (2002 — 2005 г.) и превысили 6,9 млрд долл., или около 8,8% всех поставок оружия в развивающиеся страны. Возрастает и стоимость заключенных соглашений на будущие поставки вооружений, которая за рассматриваемый период (2006 — 2009 г.) составила 23,7 млрд долл., показав значительный рост более чем в 4 раза по сравнению с 2002 — 2005 г.

Из вышеизложенного следует, что ведущие экспортеры вооружений в последние годы начинают уделять этому региону повышенное внимание. Это связано с тем, что многие страны Латинской Америки сталкиваются с необходимостью модернизации своих вооруженных сил, в первую очередь, ВВС. Поэтому богатые страны региона — Бразилия, Аргентина, Чили, Венесуэла, Мексика начинают увеличивать расходы на оборону, в том числе и на обновление устаревшей техники.

Так, по данным СИПРИ, страны Латинской Америки за последнее десятилетие (1999 — 2008 гг.) увеличили свои военные расходы в два раза. К основным причинам этого эксперты относят усиление военного потенциала Колумбии, на территории которой уже долгие годы продолжается внутренний конфликт с партизанскими формированиями, а также рост регионального статуса Бразилии. За последние годы бразильцы дали ход многим дорогостоящим оборонным программам, которые осуществляются, в том числе, и с участием зарубежных партнеров. Наконец, Венесуэла, обладающая крупными валютными запасами, резко расширила военно-техническое сотрудничество с Россией после введения санкций США в отношении Каракаса. Таким образом, можно предположить, что в ближайшие годы роль стран региона в закупках вооружений будет возрастать.

Основные покупатели вооружений и военной техники в регионе за 2006 — 2009 гг. были Чили (2,6 млрд долл.), Венесуэла (2,2 млрд долл.), Бразилия (0,8 млрд долл.), Колумбия (0,5 млрд долл.), Перу (0,4 млрд долл.).¹

Главным поставщиком ВВТ в страны Латинской Америки в 2006 — 2009гг. стала Россия, на которую пришлось 3,3 млрд долл., или 47,2% всех поставок (хотя нужно отметить, что традиционно основным поставщиком в этот регион были США). США в рассматриваемый период поставили вооружений на сумму 1,3 млрд долл., что составило 18,5% всех вооружений, приобретенных странами региона. Доля четырех основных экспортеров Европы (Великобритания, Франция, Германия и Италия) составила 11,4% всех военных поставок в латиноамериканские страны. Возросли поставки ВВТ в Латинскую Америку Китая, достигшие за рассматриваемый период 0,4 млрд долл.

Африка демонстрирует низкий уровень потребностей в зарубежных вооружениях и военной технике, хотя эта тенденция начинает постепенно меняться. Так, в 2002—2009 гг. в Африку было поставлено ВВТ на сумму в 7,1 млрд долл. Причем, если в 2002—2005 гг. Африка импортировала вооружений на 3,4 млрд долл., то в последующий период (2006—2009 гг.) эта цифра несколько увеличилась и составила 3,8 млрд долл. Доля Африки в общих поставках вооружений в развивающиеся страны составляет 4,9%.

Незначительная доля стран Африки на мировом рынке вооружений объясняется в первую очередь тем, что африканский континент представлен исключительно странами развивающегося мира, большинство

¹ SIPRI Arms Transfers Database. <http://www.sipri.org>

из которых к тому же относятся к наименее развитым и испытывают огромные финансовые трудности. Из всех поставок ВВТ в Африку в 2002 — 2009 гг., по данным СИПРИ, более 85% пришлось на пять стран — Алжир, Судан, Эритрею, Анголу и Эфиопию, причем примерно на 53% этой суммы обеспечивал Алжир.¹

Конкурентная борьба за рынок Африки происходила следующим образом. В более ранний период (2002 — 2005 гг.) Россия была лидером по продажам вооружений, поставив в страны региона ВВТ на сумму 700 млн долл., или 20,7% всех поставок. Германия занимала второе место (600 млн долл. и 17,8% всех поставок). На страны Западной Европы приходилось 32,6% всех поставок и на долю США — 2,2%.

В более поздний период (2006 — 2009 гг.) Германия и Китай заняли лидирующие позиции в этом регионе, поставив оружия по 0,9 млрд долл. каждая, что составило 47,6% всех поставок вооружений в регион. Италия заняла третье место, поставив вооружений на сумму 500 млн долл. (13,2%). Замыкали группу ведущих поставщиков вооружений Россия (2,7%) и США (2% всех поставок).

Таким образом, торговля ВВТ с развивающимися странами концентрируется на двух регионах — Ближнем и Среднем Востоке и Азии. За 2006 — 2009 гг. на них пришлось 86,4% всех поставок ВВТ в развивающиеся страны. В то же время страны Латинской Америки и Африки играют незначительную роль в этом процессе (13,6% всех поставок). Тем не менее, роль отдельных стран этих регионов в торговле вооружением значительна и может возрастать.

Другим крупным рынком сбыта ВВТ являются **развитые государства**, при этом их значение как получателей вооружений в последние годы возрастает. Доля развитых стран в мировом импорте вооружений и военной техники возросла с 29,6% в 1992-1995 гг. до 44,6% в 2006 — 2009 гг. В 2009 г. они закупили вооружений на сумму 18,1 млрд долл., что составило 51,5% всех мировых поставок вооружений. Возрастает также стоимость контрактов, заключенных этой группой государств на будущие поставки.

Увеличение активности развитых стран как получателей вооружений и военной техники, наблюдавшееся в последние годы, объясняется различными причинами, как общими для всех стран, так и характерными только для отдельных государств.

Важным фактором, способствующим развитию рынка ВВТ, явилось изменение военно-политической обстановки в мире после террори-

¹ SIPRI Arms Transfers Database. <http://www.sipri.org>.

стических актов, произошедших в США 11 сентября 2001 г. Развернутая после этих событий борьба с международным терроризмом, войны в Афганистане и Ираке привели к увеличению военных расходов, включая закупки современного вооружения, во многих странах НАТО, и в первую очередь в США и Великобритании. Определенную лепту в этот процесс привносит политика Ирана, направленная на создание ядерного оружия, при этом Иран уже располагает ракетами, которые способны поразить территорию таких союзников США на Ближнем Востоке, как Кувейт, Саудовская Аравия и Израиль, а также некоторые европейские столицы.

Осложнение отношений Греции и Республики Кипр с Турцией также отражается на динамике военных расходов этих государств, что проявляется в их перевооружении.

Стремление Северной Кореи обзавестись собственным ракетно-ядерным оружием, резко активизировавшееся в последние годы, заставляет Японию задуматься об укреплении своего военного потенциала, в том числе путем увеличения закупок самых современных вооружений. Что касается Австралии, то она увеличила расходы на закупку ВВТ в связи с проходившей модернизацией своих вооруженных сил.

По данным СИПРИ, крупнейшими импортерами вооружений в этой группе стран в 2005 — 2009 гг. были Греция (4,6 млрд долл.), Турция (3,3 млрд долл.), Австралия (2,9 млрд долл.), Япония (2,2 млрд долл.), Великобритания (1,9 млрд долл.), Норвегия (2,1 млрд долл.), Италия (1,4 млрд долл.).¹ Даже США известные в мире как крупнейший поставщик, занимали в 2005 — 2009 гг. 8 место в списке получателей оружия. Несмотря на то, что на США приходится всего 3% мирового импорта, они могут сохранить свои позиции среди крупных получателей ВВТ, в частности в результате расширения масштабов программы «Сравнительные испытания иностранной техники». В рамках этой программы США закупают вооружение в государствах, владеющих передовыми технологиями, а также в странах, развертывающих свои вооруженные силы вместе с войсками США в ходе военных операций или разрешающих размещение вооруженных сил США на своей территории.²

Следует подчеркнуть, что в 2003 г. в Конгрессе США была предпринята попытка введения ограничений в законодательство США в отношении импорта военной техники и технологий. Так, председатель комитета пала-

¹ SIPRI Yearbook 2010. Armaments, Disarmament and International Security. Summary. — 2010.

² Ежегодник СИПРИ 2004. Вооружения, разоружение и международная безопасность. — М., Наука, 2005. — С.499.

ты представителей по делам вооруженных сил Данкен Хантер предложил поправки к закону об ассигнованиях на национальную оборону на 2004 финансовый год, направленные на распространение программы «покупай американское» на новые товары из-за рубежа. Несмотря на то, что эти инициативы Конгресса США по расширению протекционистских мер в целях обеспечения преимущественного положения национальных компаний при распределении военных заказов не увенчались успехом, они свидетельствуют о стремлении законодателей контролировать процесс принятия бюджета с тем, чтобы побудить или даже обязать вооруженные силы США закупать ВВТ и технологии национального производства.

Таким образом, хотя среди основных получателей вооружений и военной техники преобладают развивающиеся страны, развитые страны, являясь крупнейшими поставщиками, выступают также крупными импортерами вооружений, в отдельные годы обходя по закупкам вооружений большинство регионов «третьего мира». Причем в последние годы наряду со снижением доли развивающихся стран в мировой торговле вооружениями прослеживается тенденция на увеличение доли развитых стран. Можно полагать, что на ближайшую перспективу эта тенденция сохранится.

4.3. Товарная структура мирового рынка вооружений

Товарная структура мирового рынка вооружений и военной техники достаточно разнообразна. На данном рынке в ней преобладает высокотехнологичная продукция, которая является результатом новейших научных разработок (Приложение 21).

Лидирующую позицию во всей номенклатуре экспорта ВВТ занимает в настоящее время **военная авиационная техника (ВАТ)**, а точнее говоря — боевые самолеты и вертолеты, на долю которых приходится около 50% мировой торговли ВВТ.¹ Поэтому основные тенденции развития рынка военной авиационной техники в значительной мере определяют и общую динамику, и структуру мирового рынка вооружений в целом.

Высокая доля боевых самолетов в экспорте ВВТ (в 2009 г. по данным СИПРИ 27% мировых поставок вооружений) объясняется не только устойчивым спросом на боевую авиацию в мире, но и крайне высокой стоимостью одной единицы ВАТ. Кроме того, увеличение спроса на мировом рынке ВАТ непосредственно влияет и на повышение спроса

¹ Рынки вооружений. -2009. — №5. — С.7.

в смежных сегментах мирового рынка ВВТ: средств ПВО, управляемых ракет класса «воздух-воздух» и «воздух-земля», наземного аэродромного оборудования и др. В последнее десятилетие стало особенно заметно, что боевые самолеты и вертолеты играли все большую, можно даже сказать решающую роль во многих военных конфликтах и боевых операциях регионального характера.

Ведущую роль на мировом рынке ВАТ играют США (около 47% мирового рынка) в лице своих крупнейших корпораций «Локхид-Мартин» и «Боинг». Основу их производства и экспорта в последнее десятилетие составляли истребители F-16, F/A-18 и F-15 различных модификаций. В частности, истребитель F-16 (производство компании «Локхид-Мартин») стоит на вооружении 25 стран.¹ США имеют на вооружении тяжелый истребитель пятого поколения F-22A «Рэптор», однако, пока американский Конгресс ограничивает его продажу на экспорт. Тем не менее, потенциальными покупателями этого истребителя после завершения его производственной программы и выдачи разрешения на экспорт вполне могут стать многие страны, в том числе Япония и Республика Корея. Несколько слов об этом самолете. F-22 «Raptor» — многоцелевой истребитель тяжелого класса, разработанный компанией «Локхид-Мартин» совместно с корпорацией «Боинг». Самолет оснащен двумя турбореактивными двигателями «Pratt and Whitney» тягой около 16 тыс. кг, с форсажными камерами и отклоняемыми в вертикальной плоскости соплами, обеспечивающими изменение вектора тяги. Данные двигатели позволяют F-22 совершать полет на сверхзвуковой скорости без использования форсажных камер, что является важным тактическим преимуществом. Истребитель F-22 на сегодняшний день является единственным стоящим на вооружении самолетом пятого поколения и самым дорогим истребителем в мире. К 2009 г. был произведен в общей сложности 141 самолет F-22.²

В 2001 г. компания «Локхид-Мартин» выиграла тендер по американской программе «единого ударного истребителя» на создание легкого истребителя пятого поколения — F-35 «Лайтнинг-2», что позволит ей расширить номенклатуру поставляемых самолетов и принесет компании в ближайшие 10-12 лет около 200 млрд долл. (экспортные поставки F-35 корпорация «Локхид-Мартин» планирует осуществлять с 2011 г.).

Россия поставляет на экспорт в основном истребители семейства «Су» различных модификаций, в частности Су-27 и Су-30, а также ис-

¹ Lockheed Martin Corporation. Annual Report 2009. — Bethesda, MD. — February 25, 2010. — P.31.

² Вечерняя Москва, 24 февраля 2010.

требители МиГ-29. На мировом авиационном рынке продукция АВПК «Сухой», включая лицензионное и совместное производство, составляет около 7,5%.

Крупными экспортерами ВАТ являются также Франция, которая поставляет истребители «Рафаль» и «Мираж-2000» различных модификаций, Швеция — истребитель JAS-39 «Грипен», Великобритания — многоцелевой истребитель «Ягуар». По программе «Еврофайтер», объединяющей такие европейские страны как Великобритания, Германия, Италия и Испания (фирма «ЕАДС» совместно с компанией «БАЕ Системс»), экспортируются истребители EF-2000 «Тайфун»¹ (рис. 5).

В ближайшие годы роль авиационной техники на мировом рынке ВВТ, по мнению специалистов, возрастет. Согласно оценке американской консалтинговой компании «Тил групп», через 4-5 лет в трех десятках стран морально устареют и потребуют замены тысячи боевых самолетов. Кроме того, к этому времени США начнут серийно производить новый истребитель пятого поколения F-35, который представляет интерес для многих развитых и развивающихся стран. Таким образом, в ближайшие годы можно ожидать повышения спроса на боевые самолеты.

Другая составляющая военной авиационной техники — боевые вертолеты различных типов. Прочные позиции на этом рынке занимают США, поставляя за рубеж известные машины марки «Bell AH-1», «Boeing-64 Apache». Расширяется и укрепляется роль России, которая составляет значительную конкуренцию США, поставляя различным странам отечественные вертолеты Ми-17/24/35, обладающие высокими лётно-техническими характеристиками. Активизируется деятельность европейских стран-экспортеров таких типов вертолетов как «Super Puma» и ЕС-145 (рис. 6).

Во второй половине текущего десятилетия на мировом рынке ежегодно продавалось 250-320 боевых вертолетов различных марок.²

По данным американской аналитической компании «Forecast International», в среднесрочной перспективе рынок средних и тяжелых вертолетов ожидает стремительный рост, однако в долгосрочной перспективе объемы производства и продаж начнут сокращаться. Так, в течение пяти лет производство вертолетов во всем мире вырастет с 391 машины в 2010 г. до 500 — в 2014 г. Начиная с 2015 г. объемы производства будут сокращаться, и в 2019 г. будет произведено всего 376 вертолетов.

¹ Экспорт вооружений. Мировой рынок истребительной авиации. — 2008. — №4. — С.23.

² Рынки вооружений. — 2009. — №5. — С.7.

Причиной сокращения производства и поставок военных вертолетов в период с 2015 по 2019 год станет прекращение действия программ по обновлению парка военно-транспортных вертолетов в некоторых странах мира. В частности, к этому времени перестанет действовать программа закупки многоцелевых вертолетов в Великобритании, США и Индии.

В своем прогнозе «Forecast International» отмечает, что наибольшим спросом во все мире будут пользоваться вертолеты американских компаний «Sikorsky» и «Boeing», европейских «AugustaWestland», «Eurocopter» и «Fokker» и российского холдинга «Вертолеты России».¹

По данным CRS, в 2002 — 2009 гг. развивающиеся страны закупили за рубежом 1853 боевых самолетов всех видов и 852 вертолетов, в том числе в России — 410 самолетов и 400 вертолетов, в США — 273 самолета и 132 вертолета, в четырех странах Европы (Франция, Великобритания, Германия и Италия) — 190 самолетов и 160 вертолетов, в остальных странах Европы — 290 самолетов и 80 вертолетов и в Китае — 350 самолетов².

Крупной статьёй мировой торговли вооружением является **военно-морская техника** (ВМТ). Военно-морские силы или корабли береговой охраны в настоящее время имеют около 160 государств мира. Однако только крупные морские державы имеют развитую судостроительную промышленность, способную строить боевые корабли для собственных нужд или на экспорт.

В настоящее время военно-морская техника, на которую приходится 16% мировой торговли ВВТ, представлена в основном эскадренными миносцами, фрегатами, некоторыми типами минно-тральных и десантных кораблей, подводными лодками, а также боевыми и патрульными катерами различных типов, в том числе и на воздушной подушке.³ Основные страны-экспортеры различных классов кораблей по оценкам на 2001-2010 гг. представлены в таблицах 5-7.

Таблица 5.

Основные экспортеры неатомных подводных лодок, %

Германия	43,2
Россия	27,3
Франция	15,9

¹ <http://Lenta.ru/news/2010/03/16>.

² CRS Report for Congress. September 10, 2010. — P. 63.

³ Центр оборонных проблем Академии военных наук — <http://www.centawn.ru/1433.html>.

Таблица 6.

Основные экспортеры новых боевых надводных кораблей основного класса, %

Германия	33,7
Франция	16,9
Великобритания	13,3

Таблица 7.

Основные экспортеры новых катеров и десантных кораблей, %

Россия	18,6
Китай	13,5
США	12,8

Источник: Рынки вооружений. 2007. — №11. — С.3-22.

Устойчивым спросом на мировом рынке, например, пользуются дизельные подводные лодки, наиболее конкурентоспособными среди которых являются «Кило-636» и «Амур-950» (Россия), «Тайп-209» (Германия), «Скорпен», «Агоста-90» (Франция). Они доминируют в мировом экспорте. Однако появляются более современные модели — те, которые либо конструируются, либо их производство началось, либо уже готовы к продаже. К ним относятся «Апхолдер» (Великобритания), «Вальрус» (Нидерланды), «Коллинз» (Австралия), новые модели «Тайп-212» и «Тайп-800» (Германия). Швеция производит «Готланд» (рис. 7).

В последние годы мировой рынок ВМТ характеризуется превышением предложения над спросом во всех секторах. Особенностью рынка морского вооружения является переход от закупок кораблей к их лицензионному строительству на национальных верфях.¹ Кроме того, в последнее время увеличилось количество подержанной ВМТ, поступающей на мировой рынок из США (фрегаты), Германии (корабли бывшего ГДР) и Великобритании (фрегаты).²

В период до 2014 г. наибольший спрос на рынке ВМТ ожидается на патрульные катера, десантные корабли и корабли классов «корвет» и «фрегат». Также спросом будут пользоваться ракетные катера и неатомные подводные лодки (дизель-электрические подводные лодки).³ По-

¹ Петров А. Обзор рынков морского вооружения. // Экспорт вооружений. 2003. — №2. — С.8.

² Данилкович Д., Шварев В. Анализ мирового рынка военно-морской техники в 2001-2010 гг. и на период до 2015г. // Рынки вооружений. — 2007. — №11. — С.1-3.

³ Arms Markets. 2009, Vol.9, №1. — P.1-2.

требность же в крейсерах, эсминцах и тем более авианосцах на мировом рынке ВМТ — минимальна, т.к. у большинства стран-импортеров не хватает финансовых возможностей на их приобретение.

По прогнозам российских специалистов за 10 лет (2004 — 2013 гг.) на мировом рынке будет продано 204 боевых корабля различных типов стоимостью 40,2 млрд долл., в том числе 130 новых корабля стоимостью 38,5 млрд долл. Основной страной — поставщиком ВМТ в этот период будет Германия. Затем со значительным отрывом будут находиться Франция, Великобритания, Нидерланды, Россия, Испания и США.

Большим спросом на мировом рынке пользуются **управляемые ракеты разных классов и средства ПВО**. Значительный интерес со стороны многих стран мира к войсковым средствам ПВО объясняется их высокими тактико-техническими характеристиками в борьбе со средствами воздушного нападения и большим разнообразием по номенклатуре и возможностям их использования в зависимости от условий применения. Успешные пуски баллистических ракет Пакистаном, Ираном и КНДР, а также ракетно-ядерные программы Индии и Пакистана вызвали закономерный интерес у других стран в оснащении своих вооруженных сил новейшими системами ПВО.¹

Ракеты класса «воздух-воздух» занимают доминирующее положение на рынке управляемых ракет. Основные экспортируемые ракеты этого класса — американские AIM-120 AMRAAM, AIM-9 «Сайдуиндер», AIM-7 «Спэрроу», европейская «Метеор» и российская Р-77. Экспортные продажи израильской «Пайтен-4» и британской ASRAAM находятся на невысоком уровне² (рис. 8).

В 2006 — 2009 гг. развитые страны поставили развивающимся странам 11,2 тыс. ракет класса «земля-воздух», при этом на Россию пришлось 66%, на долю Китая — 10,8% , США — 7,5% и страны Европы — около 15%.

Продажа таких систем, как зенитно-ракетный комплекс (ЗРК) «Кроталь», «Роланд», «Элби», «Рейпиэр», ADATS и их российские аналоги сократилась. Стабильным сегментом этого рынка остаются продажи переносных зенитно-ракетных комплексов (ПЗРК) «Игла» (Россия); RBS-70 (Швеция); «Мистраль» (Франция); «Гром» (Польша).

¹ Симаков А.И. Экспорт оружия: организация и техника исполнения. Конспект лекций (280 вопросов и ответов). — М.: Автоном. неком. орг., Центр исслед. «Неравновесные системы и технологии», 2003. — С.156.

² Военно-техническое сотрудничество. Обзор мирового рынка управляемых ракет. — 2001. — №14. — С.10.

Недавно в России был создан и принят на вооружение новый вариант «Иглы» — «Игла-С», который обладает более совершенными характеристиками, расширенной зоной поражения, бесконтактным взрывателем. «Игла-Супер» может стать одним из эффективных экспортных продуктов в линейке изделий ПВО (рис. 9).

На мировом рынке зенитно-ракетных систем дальнего действия только Россия и США производят военную технику, отличающуюся эффективностью в борьбе с самолетами противника. Россия производит установки С-300 и С-400, США — Patriot и THAAD. Поэтому основная конкурентная борьба на рынке указанной техники происходит между этими двумя государствами. Необходимо добавить, что на рынке зенитно-ракетных систем дальнего действия начинает выступать Израиль (система Arrow) и Европа (система MEADS), однако военная техника этих стран пока не очень активно экспортируется (рис. 10).

По оценке специалистов журнала «Arms Markets», всего за 2004-2013 гг. на мировом рынке будет продано 509 зенитно-ракетных установок стоимостью свыше 27 млрд долл. При этом лидирующие позиции в продажах указанных систем будет занимать Россия. США будут находиться на втором месте, хотя их позиции в следующем десятилетии начнут укрепляться.¹

Однако, усилившаяся в последнее время угроза террористических актов, в том числе с использованием ПЗРК, а также имевшие место случаи применения ПЗРК против гражданских летательных объектов, заставили многие государства ужесточить контроль за их распространением, что в целом отрицательно скажется на экспорте ПЗРК. Так, например, в ходе встречи в верхах в Братиславе в 2005 г. была достигнута российско-американская договоренность об ужесточении контроля за поставками за рубеж переносных зенитно-ракетных комплексов.

На объемах производства противотанковых управляемых ракет (ПТУР) в 1990-е годы сильно сказалось смещение интереса с ранее актуальной танковой угрозы в Центральной Европе к потребностям легких экспедиционных сил. Несмотря на то, что эти ракеты хорошо зарекомендовали себя в боевых действиях в Ираке, в текущем десятилетии спрос на них незначителен. Основные ПТУР — американские «Джевелин», «Хеллфайр», а также израильская «Спайк» и ПТУР российского и французского производства (рис. 11).

В целом спрос на ракетное оружие в мире продолжает расти. Если в первой половине 1990-х годов объемы мирового производства и сбыта

¹ Arms Markets. 2009, Vol. 9, №1. — P.18.

управляемых ракет постепенно сокращались, то в последнее десятилетие программы разработок новых ракет ведущими фирмами мира, занятых в военном ракетостроении, снова стали набирать темпы. Дело в том, что в условиях, когда стоимость многих основных носителей оружия, таких как самолеты и боевые корабли, неуклонно и значительно возрастает, одним из наиболее оптимальных вариантов повышения боевой мощи уже существующих носителей военные эксперты признают управляемые ракеты. При этом сроки и затраты на производство данного вида военной техники относительно сроков и затрат, требуемых для разработки и создания новых носителей, имеют существенное отличие в сторону сокращения.¹

В последние годы бурно развивается мировой рынок **систем радиоэлектронной борьбы**, который по прогнозу исследовательской компании «Forecast International» за 10 лет (2009 — 2018 гг.) составит 28,4 млрд долл. За указанный период будет произведено около 45 тыс. систем электронной борьбы и предупреждения о радиоэлектронном излучении.

Согласно прогнозу, продажами систем в основном будут заниматься 22 корпорации. При этом наибольший объем продаж будет приходиться на американские «Northrop Grumman», «Lockheed Martin», «Raytheon» и «ИТТ», а также на английскую «BAE Systems». Например, в 2013 г. Пентагон намерен потратить около 560 млн долл. на покупку систем электронного подавления в инфракрасном диапазоне у корпорации «Northrop Grumman».

Сегодня в мире реализуется множество проектов, в которых системы радиоэлектронной борьбы и постановки помех являются востребованными. Различные системы защиты применяются и разрабатываются сегодня в истребителях, бомбардировщиках и самолетах дальнего радиолокационного обнаружения и управления. Системы постановки помех используются в различных бронемашинах, чтобы избежать срабатывания взрывных устройств, устанавливающих сигналы систем радиопередачи.

Успех компаний в будущие десять лет будет определяться договоренностями, заключенными уже сегодня. В частности, в конце 2009 года ВМС США выбрали «Northrop — Grumman», «Raytheon» и «ИТТ», а также на английскую «BAE Systems» в качестве участников тендера на разработку и производство средств радиоэлектронного подавления нового поколения. К концу 2012 года предполагается назвать победителя конкурса, который получит контракт на сумму около миллиарда долларов².

¹ Экспорт вооружений. — 2003. — №3. — С.6-11.

² <http://lenta.ru/news/2010/03/10/news/>

Производство **бронетанковой техники (БТ)** испытывало в начале XXI века существенные трудности во всем мире ввиду резкого сокращения заказов. Сокращение производства и закупок бронетехники было связано в основном с тем, что в 1990-е годы XX века мировой рынок был насыщен подержанной бронетехникой, снимаемой с вооружения стран НАТО, восточноевропейских стран, России и других государств СНГ. В 2006 — 2009 гг. страны-экспортеры поставили в развивающиеся страны — основных потребителей БТ в 1,3 раза меньше танков и самоходных артиллерийских установок по сравнению с 2002 -2005 гг.¹ При этом лидерами в поставках БТ были США и Россия.

В условиях избытка бронетанковой техники, по мнению зарубежных экспертов, ее потенциальные рынки сбыта вплоть до середины текущего десятилетия были ограничены и характеризовались ожесточенной конкурентной борьбой. Основной спрос на мировом рынке БТ приходится на боевые танки — Т-90 (Россия), М-60А3 Патон, Абрамс М1А2 (США), Леклерк (Франция), Челленджер (Великобритания) и Леопард-2 (Германия). Кроме того, активно пробиваются на этот сегмент мирового рынка вооружений также Израиль (танк «Меркава Марк 4») и Япония (танк «Тайп 90»). Выходят на мировой рынок и другие государства, которые раньше не входили в элиту танкостроения. Они предлагают более простые и дешевые модели танков, которые могут пользоваться спросом у бедных развивающихся стран (рис. 12).

Однако во второй половине текущего десятилетия понижательная тенденция на мировом рынке БТ постепенно сменилась на повышательную. По прогнозам аналитического агентства «ASD Reports», объем мирового рынка бронемашин в 2010 г. достигнет 10,3 млрд долл. Увеличение производства и поставок бронированной техники было в основном вызвано необходимостью защитить солдат США и стран Европы от самодельных взрывных устройств, с которыми приходится сталкиваться военному контингенту в Афганистане и Ираке.

«ASD Reports» к понятию бронемашин относит танки, бронетранспортеры, боевые машины пехоты, средние и легкие бронированные транспортные средства с установленной системой защиты от мин и без нее. Отличительной чертой мирового рынка БТ в конце прошлого десятилетия стали крупные закупки бронемашин не столько развивающимися, сколько развитыми странами. Наибольший спрос на бронемашин в 2010 г. наблюдался со стороны военного руководства США, Великобритании, Германии и некоторых других стран Европы, а также

¹ CRS Report for Congress. September 10, 2010. — P.63.

со стороны Министерства обороны нескольких государств на Ближнем Востоке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Следует отметить, что США в последние годы стали крупнейшим потребителем бронетехники в мире. Причем такое положение страна будет сохранять на протяжении нескольких лет. В течение 2009 г. и в начале 2010 г. Министерство обороны США купило в общей сложности свыше восьми тысяч бронетранспортеров M-ATV MRAP компании «Oshkosh». Кроме того, заказы американских военных распространились на модернизацию бронетранспортеров Stryker, покупку броневиков «MaxxPro» компании «Navistar Defence» и установку динамической защиты на боевые машины пехоты Bradley. 26 февраля 2010 г. в США объявлен тендер на создание боевой машины пехоты (рис. 13).

Существует также устойчивый спрос на артиллерийские системы, стрелковое оружие, системы управления, наведения, разведки и связи.

Так, например, определенную нишу на мировом рынке продукции военного назначения занимают стрелковое оружие и легкие вооружения. Согласно докладу ООН, составленного на базе данных Регистра обычных вооружений ООН, количество стрелкового оружия и легких вооружений, проданного в мире в 2008 г., составило 1,48 млн единиц по сравнению с 2,089 млн единиц в 2007 г.

Крупнейшими экспортерами этих видов вооружений являются Италия, Филиппины и Великобритания. Однако если Италия и Филиппины специализируются в основном на поставках револьверов и самозарядных пистолетов, а также ружей и карабинов, то Великобритания — на продаже автоматов.

Основным покупателем стрелкового оружия и легких вооружений являются США, на которые в 2008 г. пришлось 63% всего заявленного экспорта этого вида ПВН. Большая часть закупаемых вооружений США направляют в Ирак и Афганистан.¹

В ближайшем будущем структура спроса на мировом рынке ВВТ очевидно, существенно не изменится. При этом потребители будут проявлять интерес как к новейшим дорогостоящим вооружениям, так и к устаревшему, в том числе бывшему в употреблении, нередко модернизированному оружию, более доступному большинству покупателей по цене.

Следует ожидать, что в недалеком будущем на мировом рынке сформируется интерес к оружию, функционирующему на новых физических принципах — лазерному, лучевому, импульсному, плазменному

¹ Arms Control Today. November 2009. №9. — P.37-38.

и др. Тогда в лидеры по производству и экспорту такого оружия выйдет государство, наиболее подготовленное к его разработке и изготовлению в соответствии с разработанными современной военной теорией концепциями. Решающая роль в войнах будущего отводится именно новому высокоточному оружию, которое через 8-10 лет начнет не только вытеснять распространенные ныне обычные вооружения, но и в корне изменит существующее представление о методах ведения вооруженной борьбы и структуре вооруженных сил в целом. При этом доминирующее положение на мировом рынке нового оружия занимают США, где разработки оружия на новых физических принципах в результате проведенной концентрации оборонной промышленности выделились в целую отрасль. Посредством огромных ассигнований на военные НИОКР в этих областях США в ближайшей перспективе могут получить монополию на различные виды новых вооружений, создание которых не под силу многим, даже развитым странам.

Таким образом, реорганизация оборонной промышленности США, происходившая как реакция на изменения геополитических и геоэкономических реалий, привела к ее модернизации и усилению, подтверждением чего служит резкое укрупнение военно-промышленных корпораций, уменьшение числа ведущих поставщиков Пентагона, улучшение экономических показателей многих оборонных предприятий, укрепление промышленно-производственной базы отрасли. США в отличие от других государств стали в большей степени использовать в военных целях как отечественные, так и зарубежные достижения в области гражданских НИОКР, что привело к дальнейшему укреплению их технологического превосходства, ускорению выпуска новых видов вооружений и расширению их ассортимента. В результате, несмотря на сокращение объема мировой торговли вооружением и возросшую интенсивность международного военно-технического соперничества, США сохранили и укрепили свои лидирующие позиции на весьма монополизированном и быстро меняющемся рынке вооружений и военной техники.

**Раздел II.
Механизм и основные
направления деятельности США
на мировом рынке вооружений**

С завершением «холодной войны» гонка вооружений не прекратилась. Военные расходы в мире увеличиваются, опережая темпы экономического развития вооружающихся стран. В связи с тем, что многие страны чаще всего не в состоянии силами собственной военно-промышленной базы удовлетворить все потребности национальной армии в наиболее современных и совершенных вооружениях, спрос на данную продукцию покрывается только при помощи импорта. Поэтому мировая торговля вооружениями и военной техникой продолжает занимать заметное место в системе межгосударственных и, в первую очередь, военно-экономических связей.

При этом военно-политическое руководство США традиционно рассматривает экспорт продукции военного назначения в качестве важного фактора обеспечения национальной безопасности и соблюдения интересов государства в военно-политической и экономической сферах. В этой связи администрация США проводит целый комплекс мероприятий политического, военного и экономического характера, направленный на усиление государственной поддержки экспорта продукции военного назначения, повышение эффективности государственного регулирования торговли ВВТ, укрепление позиций на международном рынке вооружений и вытеснение с него основных своих конкурентов.

Глава 5. Правовая база и организационный механизм экспорта вооружений

5.1. Нормативно-правовая база торговли вооружением и военной техникой

США имеют наиболее развитую правовую основу военно-технического сотрудничества. Она составляет в совокупности правовой институт экспорта обычных вооружений и включает два базовых закона:

- Закон о контроле над экспортом вооружений (Arms Export Control Act) 1976 г.;

- Закон о помощи иностранным государствам (Foreign Assistance Act) 1961 г. (с поправками от 1974 г.).

Кроме того, важную роль в совершенствовании процесса регулирования экспорта военной продукции играет Закон о регулировании экспорта (Export Administration Act) 1979 г., а также законы об осуществлении программ помощи иностранным государствам, принимаемые Конгрессом США ежегодно или раз в два года. В них содержатся положения, представляющие собой дополнения или изменения к действующим специальным законам, в том числе к вышеупомянутым законам 1961 и 1976 годов.¹

Закон о контроле над экспортом вооружений 1976 г. (с изменениями и дополнениями) определяет государственную политику страны и полномочия президента США в области экспорта военной продукции, вводит определенные ограничения, в основном политического характера, на экспорт оружия в отдельные страны, устанавливает порядок осуществления военно-технического сотрудничества, процедуру продаж по межправительственным соглашениям. А в принятых на основе данного закона президентских указах определяются полномочия министерств и ведомств в этой сфере.

Закон о помощи иностранным государствам 1961 г. (с изменениями и дополнениями) регламентирует продажу и безвозмездную передачу иностранным государствам военной продукции по межправительственным соглашениям в рамках программ военной помощи. Закон определяет политику США в области военной и экономической помощи и предоставляет президенту право направлять военную продукцию иностранным государствам и международным организациям. Закон имеет ряд положений, наделяющих президента специальными полномочиями или ограничивающих его действия в области экспортных поставок оружия при определенных условиях.

Конгресс США является представительным, законодательным органом и контролером расходования государственных средств. Он разработал специальные директивы и правила по оказанию помощи в целях безопасности и осуществлению экспорта ВВТ. Он же принимает окончательные решения о поставке американских вооружений по государственной линии и предоставлении военной помощи.² Так, с принятием в 1974 г. так называемой «поправки Нельсона», Конгресс должен быть уведомлен о любой сделке стоимостью свыше 50 млн долл., а также о прода-

¹ Arms Trade Resource Center. U.S. Weapons at War 2005. <http://www.worldpolicy.org>

² Ляшенко В.П. Торговля оружием: организация, экономика, мировая конъюнктура и международные тендеры. — М.: Воениздат, 2004. — С.24.

же любой системы или вида оружия, стоимость одной единицы которого составляет более 14 млн долл., после чего Конгресс должен в течение 30 дней принять одобряющее или запрещающее сделку решение.¹ В октябре 2001 г. после событий 11 сентября 2001 г. Конгресс США принял закон №107-57, в соответствии с которым сокращались сроки уведомления президентом Конгресса о заключении сделок на поставку оружия в экстренных случаях или поставку излишков оружия с 15 до 5 дней.²

Президент США, как глава исполнительной власти, несет полную ответственность за состоянием дел в сфере торговли оружием. В соответствии с Законом о контроле над экспортом вооружений на президента США возложено определение государственной политики в области военно-технического сотрудничества, а также регулирование экспорта и импорта военной продукции, в частности:

- а) установление общих правил экспорта и импорта вооружений;
- б) издание исполнительных приказов и директив, определяющих отдельные аспекты контроля за поставками вооружений и военной техники;
- в) определение правомочности иностранных правительств и юридических лиц приобретать военную продукцию;
- г) приостановление поставок военной продукции в случае нарушения их правил и принципов;
- д) разработка кредитных аспектов военно-экспортной политики США.

Ежегодно в феврале президент направляет Конгрессу доклад об экспорте вооружений. Доклад включает подробный перечень предназначенных для экспорта вооружений и военной техники, оценку их стоимости, а также соображения относительно интересов национальной безопасности США применительно к каждой стране.

В администрации президента США вопросами регулирования экспорта вооружений ведают Совет национальной безопасности и Административно-бюджетное управление. Совет национальной безопасности рассматривает наиболее важные вопросы формирования и реализации военно-экспортной политики и готовит для президента рекомендации по согласованию политики в области военно-технического сотрудничества с общеполитическим курсом США. Административно-бюджетное управление в основном изучает заявки различных ведомств на выделение фондов для осуществления экспорта американских вооружений и содействует его развитию.

¹ Report by the Department of State Pursuant to Sec. 655 of the Foreign Assistance Act, Washington, 2004. <http://www.pmdtc.org>

² U.S. Weapons at War 2005 — [http://www.worldpolicy.org /projects/arms](http://www.worldpolicy.org/projects/arms).

Среди министерств и ведомств наиболее существенную роль в торговле оружием играют Государственный департамент и Министерство обороны США.

Государственный департамент осуществляет общее руководство реализацией программ военной помощи и экспортных поставок вооружений и военной техники иностранным государствам, а также рассматривает и разрешает сделки, заключаемые Минобороны с другими странами, осуществляет лицензирование экспорта ВВТ по линии частных фирм, составление и периодические пересмотры «Списка вооружений США». К его компетенции также отнесено:

- а) определение вида поставок (продажа или помощь, их объем);
- б) санкционирование экспорта всех военных материалов;
- в) определение критериев и стандартов предоставления кредитов и государственных гарантий.

Основным рабочим органом Государственного департамента, регулирующим вопросы торговли оружием, является Управление по военно-политическим вопросам, в составе которого находится отдел продаж и помощи в целях безопасности (отвечает за поставки оружия по государственной линии) и центр торговли военной продукцией (ведет реестр производителей и экспортеров ВВТ и обеспечивает поставки оружия частными фирмами посредством рассмотрения официальных обращений иностранных государств и выдачи лицензий американским фирмам на вывоз продукции военного назначения за рубеж). Оно координирует свою деятельность с другими подразделениями Государственного департамента, включая территориальные подразделения и представительства США за рубежом¹.

Министерство обороны США является государственным органом, непосредственно экспортирующим военную продукцию. Для реализации своей компетенции в этой области оно наделено правом организовывать производство военной продукции на государственных заводах, размещать заказы на ее изготовление среди частных фирм, закупать у них эту продукцию, изымать вооружение и военную технику из своих запасов или даже из войск (при определенных обстоятельствах).

К функциям Минобороны также относятся: а) организация и руководство исполнением контрактных обязательств на поставку вооружений и военной техники; б) оказание помощи в обучении военных кадров иностранных государств, строительстве военных объектов и материально-техническом обеспечении программ помощи; в) полу-

¹ Лященко В.П. Торговля оружием. — М.: Военное издательство, 2004. — С.23-26.

чение оплаты за поставку военной продукции и передача ее подрядчиком.

В составе Министерства обороны США задействованы различные структуры, участвующие в экспорте ВВТ, однако основным органом, через который ведется торговля вооружениями, является Управление МО по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности (Defense Security Cooperation Agency, DSCA). Оно осуществляет продажу военной техники по государственным каналам, а также координирует ее продажу по коммерческим каналам.

Каждый год это управление перед осуществлением государственной программы «Продажа продукции военного назначения зарубежным странам» информирует Конгресс США о запросах зарубежных государств на поставку ВВТ, причем исходя из положений Закона о контроле над экспортом вооружений 1976г., установило пороговый уровень суммы в 14 млн долл. для закупок основных типов военного оборудования, 50 млн долл. — для закупок других видов техники и услуг и 200 млн долл. — для проведения инженерно-строительных работ. Для группы «НАТО плюс три страны» (страны-члены НАТО, а также Австралия, Япония и Новая Зеландия) пороговый уровень суммы запросов был более либеральным и составлял 25 млн долл., 100 млн долл. и 300 млн долл. соответственно. В октябре 2008 г. Республика Корея была добавлена к этому списку, который после этого получил новое название «НАТО плюс четыре страны»¹.

Зарубежный аппарат Министерства обороны, задействованный в торговле оружием, включает органы, постоянно действующие в странах пребывания (это консультативные группы по оказанию военной помощи, группы связи, другие специальные миссии) и структуры, находящиеся там временно (как правило, это группы военнослужащих и специалистов фирм-поставщиков, направляемые в страну покупателя на срок от нескольких месяцев до нескольких лет для оказания технической помощи и обучения личного состава национальных вооруженных сил).

Непосредственно процедура контроля за экспортом военной продукции определяется «Наставлением по управлению помощью в целях безопасности» (SAMM) Министерства обороны и «Инструкцией по международной торговле оружием» (ITAR) Государственного департамента.

«Наставление по управлению помощью в целях безопасности» является руководством для всех органов Министерства обороны, связанных

¹ Arms Control Today. March 2009, №2. — P. 38-39.

с продажами по межправительственным соглашениям и реализацией программ военной помощи иностранным государствам.

«Инструкция по международной торговле оружием», разработанная в 1982 г. на основании Закона о контроле над экспортом оружия 1976 г. и с учетом текущей политики США в данной области, является другим важнейшим нормативным документом, регулирующим экспорт военной продукции как по государственным, так и по частным каналам. Инструкция ITAR содержит положения о лицензировании экспорта военной продукции, технической информации и технологии производства военной продукции. Один из разделов ITAR включает Список военной продукции США (U.S. Munitions List — USML), экспорт которой должен осуществляться только по лицензиям.

Субъектный состав в сфере военно-технического сотрудничества США определяется регистрационным порядком. В соответствии с «Инструкцией по международной торговле оружием» любое лицо США, занятое в бизнесе по производству или экспорту оборонных товаров или оказанию оборонных услуг, обязательно должно зарегистрироваться в отделе контроля за торговлей в оборонной отрасли. Производители оружия, которые не занимаются его экспортом, должны также там зарегистрироваться. Цель данной регистрации — предоставить администрации США необходимую информацию о тех, кто занимается производством или экспортом оборонных товаров. Регистрация не предоставляет каких-либо экспортных прав или привилегий. Она является базовым условием для получения лицензий или разрешений на экспорт продукции военного назначения.

5.2. Основные каналы экспорта вооружений

Руководствуясь своей нормативно-правовой базой, США осуществляют торговлю вооружениями и военной техникой по двум основным каналам.

В качестве первого канала, через который производится более 75% всего объема продаж, выступает **государственная программа «Продажа продукции военного назначения зарубежным странам» (Foreign Military Sales, FMS)**. Процедура поставок ВВТ по этой программе такова.¹

Правительство иностранного государства (в случае принятия решения о закупке военной техники в США в рамках этой программы) долж-

¹ Centre for International Policy. Foreign Military Sales. <http://www.cipoline.org>.

но обратиться в посольство США с официальным запросом, который по дипломатическим каналам направляется в Госдепартамент США, где подвергается всесторонней экспертизе на предмет соответствия американской внешней политике в данном регионе. В случае утверждения Государственным департаментом официальный запрос передается в Управление МО США по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности, где начинается подготовка пакета предложений, являющегося базовым документом для заключаемого впоследствии соглашения. В ходе работы над данным документом используется информация экспертов по вопросам военного сотрудничества, консультации с представителями правительства и вооруженных сил страны-заказчика, а при необходимости туда посылаются рабочие группы, состоящие из специалистов центрального аппарата вышеназванного Управления Министерства обороны, Государственного департамента, соответствующих видов вооруженных сил США. Кроме того, к разработке текста соглашения привлекаются сотрудники юридической службы МО США.

После завершения разработки пакета предложений данный документ направляется правительству страны-заказчика для окончательного согласования, а при необходимости — для рассмотрения и утверждения законодательными органами. Если законодательством страны не требуется заключения специального соглашения, пакет предложений, подписанный уполномоченными представителями двух государств, является для МО США официальным юридическим документом, на основании которого осуществляются поставки вооружений и военной техники иностранному государству. Для их осуществления Министерство обороны закупает необходимое вооружение у фирм-производителей и передает его правительству страны-покупателя (при этом получение экспортной лицензии не требуется).

За проделанную работу Министерство обороны США взимает с правительства страны-заказчика государственные сборы в размере 3% стоимости проданной техники. В случае поставок запчастей, модифицированного оборудования и средств тыловой поддержки сумма сбора увеличивается еще на 3,1%. Полученные средства являются составной частью зарплаты военнослужащих, а также идут на финансирование оперативных расходов подразделений МО США, задействованных в осуществлении данных поставок.

Несмотря на определенные сложности в разработке соглашения и длительности сроков поставки вооружений и военной техники, программа FMS имеет ряд следующих преимуществ для иностранных государств:

- она обеспечивает тесные контакты между военнослужащими страны-заказчика и США на всех этапах заключения соглашения, а в отдельных случаях и в период послепродажного обслуживания и подготовки военного персонала иностранного государства;
- продажи ВВТ часто оказываются дешевле по сравнению с другими программами, особенно при закупках современной военной техники. Это достигается тем, что, закупая оружие у компании-производителя, Пентагон объединяет свой собственный заказ с заказом покупателя. Такая практика приводит к уменьшению цены оружия, приобретаемого иностранным правительством (экономия средств из-за увеличения объема закупок), даже несмотря на выплаты сборов;
- продажи вооружений по этой программе часто сопровождаются гарантиями со стороны США в проведении послепродажного обслуживания и подготовки личного состава вооруженных сил страны-заказчика;
- страны, не обладающие опытом заключения сложных международных соглашений, рассматривают программу FMS весьма удобной, так как в соответствии с ней Пентагон сам проводит переговоры с фирмой-производителем оружия и берет на себя всю бумажную волокиту.¹

Реализация программы FMS выгодна и для США. Осуществление преобладающей части экспорта американского оружия по этой программе позволяет правительству сохранять контроль за торговлей оружием, обеспечивать при необходимости секретность сделок и установить долгосрочные контакты с государствами-заказчиками ВВТ, в частности, путем осуществления в этих странах долговременного сервисного обслуживания и поставок запасных частей.

В соответствии с Законом о контроле над экспортом вооружений, поставки оружия по государственной линии контролируются Конгрессом. Как уже было отмечено выше, на его одобрение президентом представляются все сделки с объемом продаж от 50 млн долл. и выше, а также сделки с основными категориями оружия с объемом продаж более 14 млн долл. Конгресс в течение 30 дней с момента уведомления может наложить вето на внесенные на его рассмотрение внешнеторговые сделки с оружием.

Вторым каналом экспорта оружия является его продажа иностранным государствам непосредственно частными предприятиями-

¹ Center for International Policy. Foreign Military Sales. <http://www.ciponline.org/facts/fms>.

изготовителями, получившими право на осуществление экспорта ВВТ; он известен как **прямые коммерческие продажи (Direct Commercial Sales, DCS)**. В последнее время он все больше известен как лицензионный коммерческий экспорт оружия. Через него ежегодно проходит от 20 — 25% всего объема реализуемых США вооружений за границей. В последние годы поставки по этому каналу несколько увеличились. Многие страны-импортеры выбирают именно эту программу закупок ВВТ, которая по сравнению с государственной программой имеет ряд преимуществ. Во-первых, коммерческие закупки в отличие от государственной программы осуществляются напрямую между иностранным государством и американской компанией без участия Пентагона как посредника. Это освобождает участвующие в торговой сделке стороны от уплаты государственных административных сборов, которые взимаются по программе FMS. Во-вторых, коммерческие продажи ВВТ требуют меньше времени, так как позволяют избежать многих бюрократических преград, которые возникают при межправительственных соглашениях. В-третьих, эти продажи менее транспарантны и не требуют формальной отчетности. И, наконец, программа коммерческих закупок позволяет избежать участия администрации США в заключении сделок, что нередко бывает важно для стран-импортеров.

Программа прямых коммерческих продаж, осуществляемая под руководством Государственного департамента, регулируется Законом о контроле над экспортом вооружений. Контроль за экспортом вооружений частными фирмами осуществляется главным образом президентом США, а также в уведомительном порядке Конгрессом США, который в отдельных случаях может выступить против предоставления лицензии по предполагаемой сделке.¹

Помимо двух основных каналов зарубежных поставок ВВТ США поставляют оружие и по различным программам помощи. Наиболее значительными среди них являются следующие:

- «Военное финансирование иностранных государств» (Foreign Military Financing — FMF) осуществляется в форме предоставления безвозмездных ссуд союзным и дружественным государствам для закупки американской военной техники и услуг по линии государственной программы экспортных продаж вооружений. Программа также занимается финансированием услуг по подготовке военнослужащих по линии американской програм-

¹ Center for International Policy. 24 September 2003. <http://www.ciponline.org/facts>; CRS Report for Congress. September 4, 2009. — P.18.

мы «Ответная инициатива на африканский кризис». Страны, участвующие в программе FMF, ежегодно получают средства от Государственного департамента США. Программа реализуется Управлением МО по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности и военными представителями США в американских посольствах за границей.

- «Международное военное образование и подготовка» (International Military Education and Training — IMET), в соответствии с которой осуществляется военная подготовка военнослужащих из иностранных государств и прививаются им навыки работы с американской техникой на безвозмездной основе. Ежегодно Государственный департамент США определяет уровень финансирования для каждой участвующей в программе страны. Программа осуществляется Управлением МО по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности и военными представителями США в американских посольствах.
- «Расширенное международное военное образование и подготовка» (Expended IMET — E-IMET) предоставляет специализированное образование и военную подготовку личному составу вооруженных сил иностранных государств по направлениям: военное правосудие и права человека, гражданский контроль над деятельностью военных и сотрудничество между военными и полицейскими силами в борьбе с распространением наркотиков. Управление и финансирование этой программы аналогично программе IMET.

Наконец, США осуществляют программу передачи излишков оружия (Excess Defense Articles — EDA). В соответствии с Законом о помощи иностранным государствам 1961 г. (ст. 516) президент США имеет право передавать излишки вооружений странам-членам НАТО и другим дружественным государствам на льготных условиях или даже на безвозмездной основе. Страна-получатель излишков оружия, как правило, должна уплатить только за его транспортировку. Государственный департамент определяет список стран, имеющих право получать подобное оружие, а Министерство обороны через Управление по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности и военных представителей в соответствующих американских посольствах осуществляет эту программу.¹

В целом хорошо отлаженная система государственного регулирования экспорта вооружений в США характеризуется следующими чертами:

¹ The Defense Industry in the 21st Century, PricewaterhouseCoopers, 2005. — P.6.

- разделением функций и средств в государственной политике в области экспорта вооружений и военной техники между законодательной и исполнительной властями, в результате чего Конгресс не только определяет ее правовую основу, но и наделен значительными контрольными полномочиями по реализации американской политики в области экспорта военной продукции и конкретных сделок в этой сфере;
- значительными полномочиями Государственного департамента, на который возложена практическая реализация государственной политики в этой области;
- отработанной системой принятия решений о поставках военной продукции частных компаний, которые осуществляются через лицензии, выдаваемыми Государственным департаментом;
- особой процедурой деятельности в области продаж продукции военного назначения, в результате чего вооружения и военная техника, на которые установлены запреты и ограничения, могут экспортироваться в специально установленном порядке. Остальная продукция, даже военного назначения, может экспортироваться в общегражданском порядке без каких-либо специальных изъятий.¹

Сильными сторонами государственного регулирования экспорта вооружений и военной техники США являются:

- действенность государственного контроля за экспортом вооружений и военной техники, обеспечиваемая за счет участия в этом процессе законодательной и исполнительной ветвей власти;
- наличие эффективной законодательной базы по регулированию экспорта военной продукции, адекватно отражающей потребности государства и общества в регулировании государственно-управленческих отношений в этой сфере;
- исключение осуществления государственным аппаратом исполнительной власти узковедомственных интересов, не отвечающих интересам государства и общества в целом.

Слабые стороны государственного регулирования экспорта вооружений и военной техники США характеризуются:

- использованием вопросов экспорта ВВТ при рассмотрении в Конгрессе как средства политической борьбы или давления на президента;

¹ Кудашкин В.В. Экспорт продукции военного назначения. Правовое регулирование. — М.: СПАРК, 2000. — С.38.

- снижением оперативности в решении вопросов конкретных сделок, подпадающих под компетенцию Конгресса и требующих принятия быстрых и действенных мер;
- возможностью блокирования какой-либо сделки лоббистской группировкой в Конгрессе, если она идет вразрез с интересами той силы, которую эта группировка представляет.

Данный тип государственного регулирования военно-технического сотрудничества в чистом виде присущ исключительно США. У других стран — крупных экспортеров вооружений и военной техники законодательная власть имеет ограниченные полномочия, часто заключающиеся только в принятии законодательных актов, регулирующих эту сферу внешней торговли.

Глава 6. Политика США в области экспорта продукции военного назначения

Администрация США рассматривает торговлю оружием с зарубежными государствами в качестве важного инструмента обеспечения национальных интересов, вовлечения государств в сферу американского политического и экономического влияния и закрепления своего глобального доминирования. В реализации этой политики задействованы все основные федеральные органы власти, деятельность которых в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС) должным образом скоординирована.

В директивах президента США цели военно-экспортной политики формулируются следующим образом: сохранять технологическое превосходство США над потенциальными противниками; помогать союзникам и дружественным государствам в отражении агрессии, содействовать региональной стабильности в зонах, имеющих важное значение для США, способствовать мирному разрешению конфликтов; предотвращать распространение оружия массового поражения (ОМП), ракетных средств его доставки, содействовать контролю над вооружениями, выполнению других международных обязательств в сфере военно-технического сотрудничества; поддерживать способность военно-промышленного комплекса отвечать потребностям страны в обороне и сохранять долгосрочное военное превосходство при минимальных расходах. Причем подобный подход характерен для всех руководителей го-

сударства последних десятилетий, несмотря на их различную партийную принадлежность, начиная от президента Рейгана до президента Буша.¹

В ходе осуществления экспорта ВВТ решаются различные задачи политического, военно-политического и экономического характера. Так, с одной стороны, говорится о поддержании региональной стабильности, с другой — об оказании помощи предприятиям военно-промышленного комплекса. Обращает на себя внимание декларирование в качестве одной из основных целей сохранения технологического превосходства американских вооруженных сил. Характерно также, что официально США не приводят в качестве цели военно-экспортной политики получение коммерческой выгоды. Это, однако, не означает, что США не принимают во внимание соображения экономической выгоды от продажи оружия.

Если говорить о фактическом содержании политики в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС), нельзя не заметить, что оно несколько отличается от официально декларируемых целей. В реальности американская администрация всячески поощряет военный экспорт, преследуя при этом вполне конкретные цели по закреплению позиций США на мировом рынке оружия, вытеснению с него конкурентов, сохранению достаточно стабильного источника получения валютных средств, повышению производственной загрузки и поддержанию требуемой занятости на предприятиях ВПК, укреплению политического влияния своей страны в различных регионах мира.

Для достижения целей ВТС с зарубежными странами, государственные органы США действуют по двум направлениям: всесторонняя поддержка национальных экспортеров оружия и военной техники и оказание давления на нынешних и потенциальных партнеров по военно-техническому сотрудничеству с целью увеличения поставок вооружений, вплоть до прямого противодействия политике отдельных стран-конкурентов на рынке оружия в различных регионах мира.²

6.1. Государственная поддержка национальных экспортеров оружия

В рамках содействия экспорту продукции национального ВПК как эффективному инструменту государственной внешней политики, Конгрессом США приняты законы, предусматривающие различные виды государственного финансирования продаж вооружений и военной тех-

¹ Arms Control Today. March 2009, №2. — P.60.

² <http://www.cast.ru>

ники за границу, в том числе и по программам помощи. Так, в США утверждается размер ежегодной помощи по самой крупной программе — «Военное финансирование иностранных государств» (FMF), предоставляемой в форме даров (грантов). За 2001–2009 гг. ее размер увеличился с 3,5 до 5 млрд долл., т.е. на 43%.¹ На 2010 г. администрация Б. Обамы запросила у Конгресса на эту программу 5,3 млрд долл.

Количество стран, получивших помощь по этой программе за последние четыре года (2004–2007), возросло с 65 до 120. В наибольшей степени военная помощь была увеличена тем странам, которые поддерживали США в военных операциях в Афганистане и Ираке. Среди основных ее получателей в 2008 г. можно выделить Израиль, Египет, Иорданию, Ливан, Колумбию и Индонезию.

США также оказывают помощь иностранным государствам по программе «Фонд экономической поддержки», предоставляемой также в виде грантов. Хотя в соответствии с законодательством США эта программа предназначена не для военных целей, она часто используется как средство, помогающее иностранным государствам высвобождать финансовые ресурсы для осуществления военных программ и закупок ВВТ. Общий объем помощи по этой программе ежегодно составляет 2,0 — 4 млрд долл. (в 2010 г. запросили — 6,5 млрд долл.).² Характерно, что ее основные получатели — Египет, Пакистан, Иордания, Судан и другие государства, многие из которых традиционно входят в число крупнейших покупателей американского оружия.

Более того, США оказывают помощь иностранным государствам по программе «Международное военное обучение и подготовка» (IMET). В 2009 г. на ее осуществление было выделено 93,0 млн долл., а на 2010 г. запрошено 110,3 млн долл. для подготовки военнослужащих из более чем 100 иностранных государств.

Кроме того, правительство США предоставляет помощь странам в борьбе с международным терроризмом, осуществляет ряд программ помощи на региональном уровне. Суммарная помощь по этим программам составляет десятки миллионов долларов.³

Наконец, на основании Закона о помощи иностранным государствам от 1961 г. президент США может осуществлять поставки зарубежным странам так называемые излишки вооружений. Приоритетные получатели излишков вооружений — страны-члены НАТО и другие союзники

¹ Congressional Budget Justification. Foreign Operations. Fiscal Year 2010 — P.89.

² Ibid — P.38.

³ U.S. Weapons at War 2005. Report by World Policy Institute. — <http://www.worldpolicy.org>.

США. Такие вооружения, поставляемые Министерством обороны США, предоставляются по льготным ценам, в лизинг, в долг, либо вообще бесплатно. Поставляемое оружие не должно составлять конкуренцию продаваемым в эти страны новым вооружениям. Максимальная стоимость вооружений и военной техники, которая может быть предоставлена иностранному государству в течение финансового года, — 350 млн долл. (имеется в виду стоимость, по которой вооружения были приобретены Пентагоном). В 1990-е годы США ежегодно предоставляли своим союзникам излишков вооружений на сумму 1-1,5 млрд долл., главным образом по линии Министерства обороны. В настоящее время США поставляют излишков вооружений на сумму 320-350 млн долл. в год.¹

В то же время администрация США запрещает американским фирмам продавать оружие и военную технику тем или иным «неудобным» для официального Вашингтона режимам (Иран, Сирия, Северная Корея, Венесуэла, включая также государства, которые не подпадают под режим санкций Совета Безопасности ООН). Например, в 2008 г. США ввели запреты на продажу ВВТ 15 развивающимся странам.

Однако, учитывая экономические интересы предприятий собственного ВПК и уровень конкуренции со стороны других стран — производителей оружия, американское руководство нередко корректирует свою позицию в отношении ограничений на продажу оружия в тот или иной регион. Так, в декабре 1990 г., США отменили эмбарго на поставку оружия в Чили, введенное Конгрессом США в 1976 г. в связи с нарушением в этой стране прав человека. В 1997 г. администрация Клинтона приняла решение об отмене многолетнего эмбарго на поставки современных ВВТ (в частности, боевых самолетов) в благополучные в политическом отношении, с точки зрения США, страны Латинской Америки. Катализатором этого решения стали попытки западноевропейских и российских оборонных предприятий расширить масштабы и географию своего военно-технического сотрудничества с государствами региона.

После событий 11 сентября 2001 г. США ввели ряд новшеств в свою экспортную политику, в частности, сняли запреты на поставки оружия примерно с 10 иностранных государств в связи с оказанием ими поддержки США в борьбе с международным терроризмом. Так, после отмены санкций на поставки оружия в Индию в конце 2001 г. появились признаки того, что политика Индии в области закупок вооружений может измениться в направлении повышения роли США среди ее основных поставщиков. В начале 2002 г. администрация Буша одобрила про-

¹ Center for International Policy, 22 April 2005.

дажу Индии авиадвигателей, передовой авионики, систем наведения, наземных датчиков и другой продукции военного назначения, в результате чего объем военно-технического сотрудничества двух стран в 2002 г. достиг 190 млн долл.¹ Новая политика США позволяет также использовать ранее запрещенные к поставке отдельные виды военного оборудования, которое содержит американские компоненты, продаваемое Индии другими иностранными поставщиками, в частности Израилем.

В последние годы США активизировали свои попытки продажи ВВТ на емкий индийский рынок с целью увеличения военного потенциала этой страны и уменьшения растущего влияния Китая в регионе. В частности, в конце 2007г. корпорация «Боинг» и индийская компания «ХАЛ» подписали меморандум по развитию производственной кооперации и передаче технологий сроком на 10 лет. Меморандум предусматривает организацию производства на предприятиях «ХАЛ» элементов конструкции для самолетов F/A-18, C-17, P-8 и вертолетов СН-47 «Чинук». Объем заказов, которые может получить корпорация «ХАЛ», оценивается в 1 млрд долл. В начале 2008 г. Министерство обороны Индии начало переговоры с корпорацией «Боинг» по согласованию стоимости восьми патрульных противолодочных самолетов P-8I «Посейдон», первый из которых предполагается поставить Дели к середине 2012 г. Объем этой сделки оценивается в 2 млрд долл.² Американские компании «Боинг» и «Локхид-Мартин» участвуют в международном тендере, рассчитывая на поставку Индии 126 современных истребителей стоимостью более 10 млрд долл. (рис. 14).

Кроме того, в 2008г. США заключили с Индией контракт на поставку 6 военно-транспортных самолетов С130J на сумму 962 млн долл. Комментируя эту сделку, помощник государственного секретаря США по политическим и военным вопросам Э. Шапиро охарактеризовал ее как «важное средство для расширения и углубления нашего (американского — авт.) партнерства с быстроразвивающимися государствами, такими как Индия».³

С приходом к власти президента Б. Обамы, США еще более активизировали свою политику в Индии. Американско-индийский диалог по вопросам обороны и ВТС интенсивно осуществлялся в 2009—2010 гг. как на высшем уровне (встреча Б.Обамы и М.Сингха в Вашингтоне в

¹ Экспорт вооружений. Январь-Февраль 2003. — С.24.

² Военно-техническое сотрудничество. 2008. — №6. — С.12-15

³ Arms Control Today. October 2009, №8. — P.33.

ноябре 2009 г.), так и на высоком уровне (визиты в Индию Х.Клинтон в июле 2009 г. и Р.Гейтса в январе 2010 г.)

Наиболее значимым итогом этого диалога стало подписание в 2009 г. госсекретарем США Х.Клинтон и министром иностранных дел Индии С.Кришной американско — индийского соглашения, позволяющего Соединенным Штатам проводить мониторинг использования Индией вооружений и военной техники, а также гарантирующего, что приобретенные у США вооружения и военные технологии не будут переданы Индией третьим странам. Заключение данного соглашения, соответствующего требованиям американских законов, открывает американским компаниям путь на индийский рынок ВВТ.¹ Другими словами, США сделали еще один шаг по пути укрепления и расширения своих позиций на емком индийском рынке вооружений. Для вооруженных сил Индии, объявивших о планах снижения доли импорта в своих закупках ВВТ с 70 до 30% в течение следующих 10 лет, данное соглашение поможет обеспечить качественную трансформацию военно-промышленного комплекса.

Более того, в последние годы в обход ряда законодательных актов и в противовес отдельным заявлениям представителей исполнительной власти США увеличили поставки в страны-участницы вооруженных конфликтов, а также государства, нарушающие демократические свободы и права человека. Так, согласно докладу Института мировой политики (Нью-Йорк), в 2003 г. США поставили оружие 18 из 25 стран, вовлеченных в вооруженные конфликты, в частности, Анголе, Чаду, Эфиопии, Колумбии, на сумму около 1 млрд долл.² В том же докладе сообщалось, что в 2003 г. в 20 из 25 развивающихся стран-покупателей американского оружия, у власти находились, по определению Государственного департамента, недемократические режимы или правительства, нарушающие права человека. Тем самым в ряде случаев экономические интересы США брали верх над политическими.

Одним из изменений, произошедших в последнее время в американском подходе к военному экспорту, является проведение новой маркетинговой стратегии в Европе, четко проявившейся в 2003 г. в ходе переговоров о продаже партии истребителей F-16 Чешской Республике. Управление МО по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности, а также отдел по международным продажам Министерства обороны США потребовали от «Локхид-Мартин» и соответствующим

¹ Quigchuan Y. New Pact Puts US — India Military Ties Under Spotlight // Xinhua, 24.07.2009

² World Peace Herald, May 25, 2005.

щих служб вооруженных сил США предоставлять послепродажную сервисную поддержку и помощь в обучении не только по самолету F-16, но и по всем произведенным в США самолетам, ранее экспортированным ими, а теперь, возможно, предлагаемым к продаже и американскими конкурентами, которые могут не иметь возможностей по оказанию такого рода услуг¹ (рис. 15).

Необходимо также подчеркнуть, что стремление доминировать на мировом рынке вооружений приводит к тому, что США, используя свои огромные финансовые, производственные и управленческие возможности, применяют различные организационные формы экспорта ВВТ, включая прямые поставки, создание совместных предприятий, лицензионное производство военной техники за рубежом, международные торги, систему подрядов, а также продают ВВТ практически на любых условиях: в долг, по бартеру, в лизинг (долгосрочная аренда), производят замену старой техники на современную, заключают офсетные соглашения и т.д.²

В условиях обостряющейся международной конкуренции за получение выгодных контрактов на поставки вооружений США нередко вынуждены прибегать к практике заключения компенсационных (офсетных) сделок. В общем виде под офсетом, согласно докладу Министерства торговли США о практике офсетных соглашений при экспорте вооружений, понимается встречное обязательство, согласно которому страна-экспортер (ВВТ или других товаров и услуг) обязана вложить часть или все средства, полученные от контракта, в экономику страны-покупателя. Под *офсетным соглашением* понимается общий договор, где указывается, какую часть стоимости контракта должна возместить в виде офсета страна — экспортер, в какие отрасли должны быть направлены инвестиции, сроки выполнения обязательств и возможные санкции. Конкретный перечень действий по выполнению офсетного соглашения называется уже *офсетными транзакциями* (transactions). Например, страна-экспортер обязалась реинвестировать 100% стоимости военного контракта в оборонную промышленность страны — покупателя в течение десяти лет — это офсетное соглашение. Для этого она построила на территории заказчика сборочный завод, провела обучение его технического персонала, инвестировала в местную науку — это офсетные транзакции.

Министерство торговли США выделяет восемь видов офсетных транзакций:

¹ Aviation Week and Space Technology, 29 September, 2003. — P.43.

² Экспорт вооружений. 2003. — №3. — С.27-29.

- совместное производство — организация производства по лицензии американских ВВТ (или запчастей для них) на территории страны-покупателя при условии, что исходный контракт на поставку ВВТ был заключен с Минобороны США;
- лицензионное производство — организация производства по лицензии американских ВВТ (или запчастей для них) на территории страны — покупателя при условии, что исходный контракт на поставку ВВТ был заключен с американской фирмой-производителем;
- субподряды — организация производства запчастей и комплектующих для американских ВВТ на территории страны — покупателя без передачи полной технической документации и соответствующих прав;
- инвестиции — финансирование создания (или расширения) на территории страны-покупателя филиала компании-продавца, совместного предприятия или же некоего бизнеса, несвязанного с профилем деятельности компании-продавца;
- финансовая помощь — предоставление стране-покупателю прямых или опосредованных займов (в том числе льготных), гарантий по кредитам, организация схем финансирования, помощь в реструктуризации государственной задолженности;
- закупки — приобретение конечного продукта производства страны-покупателя;
- передача технологий — организация научно-исследовательской и конструкторской деятельности в стране — покупателе, техническая помощь предприятиям страны — покупателя;
- организация обучения — обычно обучение персонала страны — покупателя для использования и обслуживания проданной продукции.

В зависимости от вида офсетная транзакция может быть прямой или косвенной. *Прямая транзакция* непосредственно связана с экспортируемой продукцией, *косвенная* — нет. К прямым чаще всего относят совместное и лицензионное производство, субподряды, передачу технологий, организацию обучения, к косвенным — закупки, инвестиции и финансовую помощь. Однако все зависит от случая. Например, при продаже самолетов передача технологии на производство кораблей будет косвенной офсетной транзакцией.¹

Офсетная стоимость программы определяется путем умножения стоимости контракта на поставку ПВН на соответствующий коэффициент —

¹ Экспорт вооружений .2010 — №2. — С. 8-9.

офсетный мультипликатор, который дифференцируется в зависимости от общего объема закупки и сложности поставляемых ВВТ и может достигать от 2-8 при закупках оружия до 12 при организации производства ПВН (этот показатель также регулируется национальным законодательством большинства стран — импортеров вооружений). При этом важным регулируемым показателем также выступает объем офсетных обязательств страны — экспортера ПВН в отношении субподрядных работ, которые передаются на исполнение фирмам, предприятиям и организациям страны — импортера ПВН. Растущая конкуренция среди стран — экспортеров оружия ведет к последовательному росту этого показателя и может составлять, например, до 130-150% стоимости контракта на поставку ВВТ при 40-60% совместного со страной — импортером производства ПВН.

Кроме того, в целях повышения ответственности страны — экспортера ПВН за выполнение офсетных обязательств законодательством ряда стран-импортеров предусмотрено предоставление безотзывной банковской гарантии, которая может достигать до 10-20% объема офсетной программы.

За невыполнение или ненадлежащее выполнение офсета на экспортеров может быть наложен штраф в размере от 5 до 100% объема офсетных обязательств (или объема невыполненных обязательств).

Практика последних лет показала, что офсетная составляющая преобладает в сделках по поставке авиационной (примерно 40%) и вертолетной (около 20%) техники, средств ПВО (свыше 15%), оставшиеся 25% приходятся на технику сухопутных войск, военно-морские вооружения и боеприпасы.

Особого внимания заслуживает анализ некоторых новых явлений, проявившихся в офсетной практике. Так, например, используется тактика предварительных компенсаций (Финляндия, Дания, Норвегия и Нидерланды), суть которых состоит в том, чтобы ввести в качестве условия участия в тендере осуществление инвестиций (в размере до 10% стоимости контракта на поставку вооружений) в экономику стран-импортеров без гарантии выигрыша контракта. Другие страны-импортеры нередко требуют от поставщиков брать на себя обязательство выкупать старые ВВТ или оказывать помощь в их продаже в обмен на закупку нового оружия. В перспективе такая инициатива стран-импортеров может превратить экспорт вооружений в одну из форм лизинга, которая к тому же будет отягощена набором других офсетных обязательств.

Все это, несомненно, снижает экономическую эффективность экспорта ВВТ, поскольку сокращает долю свободно конвертируемой валюты в оплате контрактов, а также провоцирует увязывание стран-

экспортеров в долгосрочные и дорогостоящие проекты потребителей ПВН. При этом следует учесть то обстоятельство, что торги по условиям офсетных программ и проектов еще недостаточно хорошо контролируются их организаторами и участниками, что создает предпосылки для злоупотреблений в этой сфере.

Важным для понимания перспектив развития офсета является также то обстоятельство, что ряд стран-импортеров сознательно ставят акцент на форсированном с помощью офсетных программ и проектов развитии национальных оборонно-промышленных комплексов, что не может впоследствии не сказаться на снижении занятости (с сокращением до 5-7% рабочих мест, иногда и более) и потере производственной активности (до 50%, как это было, например, в конце 1990-х годов в авиапромышленности США среди компаний — производителей комплектующих) на предприятиях и в организациях страны-экспортера, занятых в сфере производства ВВТ.

Однако расчеты американских специалистов показывают, что игнорирование офсетных требований стран-импортеров, а также полный отказ от осуществления офсетных сделок в торговле оружием могут привести к еще большим потерям — к сокращению продаж ПВН на 30-40%, а по некоторой номенклатуре оружия — до 60-70%.

Американские предприятия-экспортеры вынуждены соглашаться на передачу выполнения части контракта производителям в других странах, причем им приходится мириться с передачей новых производственных технологий или с передачей фирме-импортеру заказов на изготовление отдельных узлов и компонентов стоимостью в сотни миллионов долларов. Правительство США запретило офсетные сделки во всех отраслях промышленности, кроме оборонной, где они стали обычным делом, а их количество и объем операций на их основе постоянно растет.

По данным Министерства торговли США, за 1993-2008 гг. американские военно-промышленные фирмы подписали с иностранными государствами офсетных соглашений стоимостью 68,9 млрд долл. с целью заключения контрактов на продажу вооружений на сумму 97,1 млрд долл.¹

Примером офсетной сделки является контракт компании «Макдоннел-Дуглас» на поставку в Испанию самолетов F/A-18, объем офсетных обязательств по контракту составил 1,5 млрд долл. (100% стоимости контракта на поставку военных самолетов). Офсетные обязательства были выполнены за 13 лет, их реализация затронула около 400 испанских предприятий и организаций (рис. 16).

¹ Offsets in Defense Trade, 14th Report to Congress, December 2009. — P.11.

Другим примером офсетной сделки может служить предложение корпорации «Боинг» поставить Республике Корея самолеты F-15K с компенсацией в размере 70%, включающей передачу новых технологий, которые позволят этой стране к 2015 г. начать производство своего собственного самолета. Кроме того, правительство США согласилось также продать Республике Корея ракеты для этого самолета.

Однако в ряде случаев США отказываются поставлять ВВТ иностранным государствам на условиях офсетных сделок, в которых содержатся требования страны-импортера оружия о передаче ей новейших военных технологий. По данным СИПРИ, этот вопрос до сих пор является одним из наиболее серьезных барьеров в американо-индийских военно-экономических отношениях. В 2008 г., например, две американские военно-промышленные корпорации были вынуждены прекратить борьбу на индийском рынке на поставки вертолетов в связи с тем, что индийская сторона включила в офсетное соглашение такие требования, которые делали эту внешнеторговую сделку неприбыльной¹.

Важным средством экспортной политики США являются международные тендеры на закупку вооружений и военной техники — специфическая, но распространенная форма международных торгов. Она применяется всегда, когда нужно обеспечить высокую эффективность расходования государственных средств особенно в случаях, если закупки осуществляются на крупные суммы, а также когда необходимо нейтрализовать возможные коррупционные явления в национальной системе государственных закупок.

На закупки ВВТ в рамках тендеров в США тратятся огромные средства. Ежегодно США выделяют свыше 4 млрд долл. на финансовое обеспечение проводимых в стране международных тендеров и в среднем ежегодно зарабатывают 1-1,5 млрд долл. за счет участия в международных торгах, проводимых другими странами.²

Широкое распространение в американской практике торговли оружием получили лизинговые операции. Их суть заключается в предоставлении одной стороной — лизингодателем другой стороне — лизингополучателю товара в исключительное пользование на установленный срок (от 3-5 лет до 15-20 лет) за определенное вознаграждение на основе лизингового договора. В отличие от договора купли-продажи лизинг сохраняет за лизингодателем право собственности за сданное в наем воен-

¹ SIPRI Yearbook.2009.Oxford: Oxford University Press, 2009. — P.313.

² США: Федеральная контрактная система и экономика. Механизм регулирования. В.А. Федорович, А.П. Патрон, В.П. Заварухин. — М.: Наука, 2002. — С.227-246.

ную технику. Лизингополучателю предоставлено право на его временное использование. По истечении срока арендатор (лизингополучатель) может продлить срок договора, заключив новый лизинговый контракт, вернуть предмет аренды или купить его по остаточной стоимости.

В лизинг, получивший широкое применение в 1990-х годах, передаются отдельные образцы вооружений и военной техники (боевые корабли и суда обеспечения флота, подводные лодки, боевые самолеты и самолеты транспортной авиации, вертолеты, танки, боевые бронированные машины и т.д.), а также объекты военной инфраструктуры. Быстрому развитию международных лизинговых операций способствовали усиление трудностей получения кредитов, увеличение коммерческими банками процентных ставок, рост налогов на производственные инвестиции и ухудшение условий продажи в кредит.

Лизинговые операции выгодны как лизингодателю, так и лизингополучателю. Суммируя эти выгоды, для американской стороны, можно выделить, что в результате лизинговых операций:

- расширяется круг потребителей ВВТ за счет тех иностранных компаний, которые не обладают достаточными средствами для покупки продукции военного назначения, не нуждаются в военном оборудовании на длительный срок, опасаются покупки новой неизвестной им техники;
- лизингодатель получает доход в соответствии с логикой, по которой ставка арендной платы должна быть не ниже средней нормы прибыли на вложенный капитал;
- лизингодатель также выигрывает от того, что лизинговые платежи не подлежат прямому налогообложению;
- поскольку лизинговые платежи включаются в общие расходы, они освобождаются от уплаты прямых налогов, а собственное имущество — от налогов на проценты по займам, полученным для приобретения этого имущества.

США активно использует лизинг при продаже ВВТ как развитым государствам, так и развивающимся странам и бывшим социалистическим государствам. Так, в середине 2003г. фирма «Локхид-Мартин» заключила с Италией договор на передачу в лизинг 34 истребителей F-16A (30 одноместных F-16A и 4 «спарки» F-16B) стоимостью около 1,1 млрд долл. Срок действия договора — 5 лет с возможностью его последующего пятилетнего продления. В прошедшем десятилетии США заключили подобные договоры с рядом развивающихся стран, а также с Польшей и Румынией.

По оценке специалистов, объем ВВТ, ставших предметом лизинговых операций, составлял в конце истекшего десятилетия порядка 10—12%

общего объема торгового оборота оружия США. Ожидается, что в наступившем десятилетии этот показатель может увеличиться в 1,5 -2 раза.

В последнее десятилетие в условиях усиливающейся конкуренции и под давлением покупателей ВВТ как из развитых, так и развивающихся стран США стали прибегать не только к поставкам оружия, но технологии их производства.

Поэтому для обеспечения надежных рынков сбыта и в особенности для захвата новых перспективных рынков США, как и другие ведущие экспортеры вынуждены идти как на совместное производство, так и на выдачу лицензий на производство ВВТ в первую очередь своим союзникам.

Помимо политических преимуществ, получаемых в результате подобных сделок, США, как лицензиары, продавая за границу лицензию, имеют также возможность в кратчайшие сроки окупить расходы на научно-исследовательские работы, затраченные на разработку изобретения. При этом США имеют возможность получить прибыль без необходимости инвестировать дополнительный капитал в налаживание производства, освоение нового рынка.

Для лицензиата (покупателя лицензии) ее приобретение дает возможность прежде всего экономить на научно-исследовательских работах и одновременно получить доступ к передовым научно-техническим достижениям. При этом сумма выплачиваемых лицензиатом лицензионных вознаграждений, как правило, меньше затрачиваемых на разработку новых технологических процессов, новых видов вооружений.

Операции по международному лицензированию осуществляются на основе договоров или соглашений. Особенность лицензионных соглашений состоит в том, что они опосредствуют целый комплекс взаимоотношений, связанных в конечном итоге с организацией производства лицензионной продукции или с использованием лицензионного процесса. В этот комплекс наряду с научно-техническими взаимоотношениями входят финансовые и производственные отношения, связанные с реализацией продукции, с управлением предприятиями и т.д., другими словами реализация этого соглашения может еще более привязать страну, приобретаемую лицензию, к стране — ее владельцу.¹

Количество лицензионных соглашений, заключенных США с иностранными государствами, несмотря на жесткую политику экспортного контроля, в последнее десятилетие значительно увеличилось. Так, Государственный департамент США в 2006 г. выдал американским

¹ Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешне-торговых операций. — М.: Бизнес школа «Интел Синтез», 2000. — С.248.

частным компаниям 5,3 тыс. лицензий на производство оружия для зарубежных стран и оказание им технической помощи по сравнению с 1,7 тыс. лицензий в 1997г. На основе этих лицензий за рубежом может создаваться совместное производство оружия, осуществляться лицензионное производство, сборка американского оружия за рубежом. Необходимо однако подчеркнуть, что США предоставляют лицензии на производство ВВТ только своим союзникам, дружественным странам и государствам, занимающим важное место в американской военно-политической стратегии.

Наряду с оказанием финансового содействия США предоставляют своим экспортерам ВВТ организационную, информационную и политическую поддержку. Для успешной реализации экспортной политики все зарубежные представительства американских государственных ведомств, в частности, Министерства торговли США, обязаны собирать информацию о потенциальных потребностях той или иной страны в экспортных товарах США, включая продукцию военного назначения. Эти сведения американская компания—экспортер может получить через Национальный банк торговой информации Министерства торговли США.

Администрация Клинтона, которая в предвыборных баталиях обещала прекратить бесконтрольную передачу оружия, в феврале 1995 г. выпустила директиву, в соответствии с которой обязала свои посольства за рубежом оказывать всемерное содействие американским компаниям, участвующим в международных тендерах на поставку оружия; оказывать политическую поддержку на самом высоком государственном уровне заключению и выполнению контрактов, имеющих для США особое значение. «Мы будем работать вместе с вами, чтобы найти покупателей вашей продукции на мировом рынке, — сказал в 1993 г. производителям оружия министр торговли США Браун, — а затем будем работать над тем, чтобы помочь вам заключать сделки».

Представители Пентагона за рубежом не только координируют военно-техническое сотрудничество с соответствующим государством, но и в случае необходимости обеспечивают информационную поддержку заинтересованным американским компаниям — экспортерам ВВТ. Данная поддержка включает в себя: предоставление информации о параметрах военного бюджета страны, с которой торгуют американские фирмы; о механизме ее оборонных закупок; потребностях страны в различных видах вооружений и конкретных планах руководства вооруженных сил этой страны по их приобретению.

В октябре 2001 г. Управление МО по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности, которое осуществляет межгосударственные

поставки ВВТ, объявило о целом ряде изменений в своей политике, направленных на ускорение процесса заключения контрактов со странами-союзниками США в борьбе против международного терроризма.

Пентагон также изменил практику, по которой вплоть до 1991 г. не рекомендовалось посылать военную технику и персонал на зарубежные авиационные выставки. В настоящее время это же управление координирует, а нередко и финансирует участие американских фирм — производителей ВВТ в зарубежных выставках — ярмарках. Через него же Пентагон предоставляет имеющиеся в его распоряжении образцы производимой американскими фирмами спецтехники для демонстрации за рубежом.

6.2. Противодействие политике стран-конкурентов на рынке вооружений

При проведении военно-технического сотрудничества США довольно часто прибегают к политическому давлению на иностранные государства. Ранее такое воздействие оказывалось преимущественно на союзников и зависимые в экономическом отношении государства. После окончания «холодной войны» США все шире используют в этих целях рычаги международно-правового и торгово-экономического характера, причем в применении к большему числу государств, и, в частности, к развивающимся и постсоциалистическим.¹

Особенно большой арсенал методов и средств такого воздействия США использовали в 90-е годы XX века. Среди них можно выделить следующие: обещания изменить американскую позицию по проблеме прав человека (актуально для стран Африки, Индонезии, Камбоджи); разработка определенных мероприятий, направленных на погашение внешней задолженности (для стран Африки); предоставление финансовой помощи на проведение той или иной экономической программы (и тем самым более тесная привязка страны к США); введение при необходимости полного экономического эмбарго против той или иной страны (как это было, например, сделано в 1997 г. против Судана); продвижение в Конгрессе США и на встречах «Большой восьмерки» инициативы, предусматривающей снижение таможенных тарифов для стран, склонных, по мнению американцев, к реформам (например, среди африканских государств); создание привилегий в сфере двусторонних экономических отношений (страны Балтии, Центральной и Восточной Европы,

¹ Arms Control Today. — June 2005. — №6. — P.31-32.

Латинской Америки); прямое лоббирование на уровне высших руководителей государства, содействие в организации проамериканского лобби в стране (отмечалось в Бразилии, на Кипре, в Сирии).¹

В отдельных случаях США, преследуя свои военно-стратегические цели, оказывали воздействие на партнеров и союзников. Так, на протяжении первой половины прошедшего десятилетия США вынуждали Израиль отказаться от продажи Китаю различных видов высокотехнологичного оружия, препятствовали израильским поставкам зенитно-ракетного комплекса «Эрроу» Индии, вынудили Израиль отказаться от контракта с Венесуэлой на модернизацию истребителей F-16.² Совместно с Турцией в 2003 г. они оказали давление на Кипр в отношении закупок и размещения на острове средств ПВО российского производства. В 2004 г. США оказали давление на Саудовскую Аравию, намеревавшуюся закупить оружие во Франции. Под давлением США Европейский Союз (25 стран) в апреле 2005 г. отложил на неопределенный срок свои планы снять эмбарго на поставки новейших вооружений в Китай. В 2006 г. США оказали давление на Бразилию и Испанию с целью помешать этим странам поставить военные самолеты Венесуэле. В 2009 г. по разным причинам США ввели эмбарго на поставки оружия в 10 иностранных государств.

Нередко США в течение определенного отрезка времени меняли свою политику по продаже оружия в отношении той или иной страны в связи с изменением политической обстановки в мире и необходимостью обеспечения своих национальных интересов. Так, после проведения Пакистаном испытаний ядерного оружия США ввели эмбарго на поставки оружия в эту страну. Однако, после введения своих войск в Афганистан, США отменили эмбарго в отношении Пакистана и стали поставлять этой азиатской стране большие партии современного вооружения, надеясь превратить Пакистан в своего союзника в борьбе с афганскими талибами. Или, например, взаимоотношения США с Израилем. В течение всего послевоенного периода США не брали на себя никаких обязательств по обеспечению Израиля современным оружием. Однако после окончания «холодной войны» и в связи с изменением военно-политической ситуации на Ближнем и Среднем Востоке, США резко изменили свои отношения с Израилем, предоставив ему огромное количество современного вооружения, в том числе на льготных условиях.

¹ <http://www.usa.polpred.ru> ; Кандауров С., Комардин В. Политика США по противодействию ВТС России с зарубежными государствами. // Экспорт вооружений. 2000. №2. — С.1-9.

² SIPRI Yearbook 2006. Armaments, Disarmament and International Security. Oxford: Oxford: University Press, 2006. — P.433.

Наибольшее давление среди иностранных государств США пытаются оказывать на Россию, своего основного конкурента на мировом рынке вооружений. Стремление США не допустить восстановления и укрепления российского оборонно-промышленного комплекса и позиций РФ на мировом рынке вооружений, поиск рычагов давления, как на саму Россию, так и на ее партнеров в сфере ВТС имеют вполне конкретные основания в нынешнем военно-политическом курсе США. Не секрет, что Россия относится к той немногочисленной группе государств, которые проводят независимую от США политику на международной арене, противодействуют притязаниям Вашингтона на установление однополярного мира и доминирование в самых различных сферах международных отношений.

Можно перечислить основные направления, по которым США противодействовали деятельности российских экспортеров на мировом рынке ВВТ. США активно прибегали к использованию таких форм конкурентной борьбы, как периодически инспирируемые пропагандистские кампании в целях дискредитации российских вооружений и политики России в сфере ВТС. США жестко увязывают предоставление кредитов и финансовой помощи странам «третьего мира» с их обязательством отдавать предпочтение американским вооружениям, а не российским. США работают над созданием предпосылок для постепенного подрыва военно-технического сотрудничества России со странами СНГ, активно выходят на рынок вооружений тех стран ЦВЕ, где Россия сохраняет свое присутствие или где у России имеются соответствующие военно-политические интересы.¹ Используется в интересах США и деятельность международных валютно-финансовых и кредитных организаций. Так, угроза отказа в финансовой помощи по линии МВФ и МБРР в случае развития военно-технических связей с Россией отмечалась в отношении Болгарии, Словакии, Румынии, Бангладеш, Индонезии, Республики Кореи. В отношении России нередко применялись методы жесткого дипломатического давления, даже экономические санкции с целью не допустить развития военно-технического сотрудничества со странами, проводящими независимую политику.² В частности, односторонние штрафные меры накладывались Вашингтоном в разное время с 1999 г. Поводом служили подозрения в том, что российские организации нарушали американский закон о нераспространении в отношении стран «оси зла» (Ирана, Северной Кореи и Сирии), либо международный режим контроля над оружием массового поражения и ракетной техникой.

¹ Экспорт вооружений. — 2000. — №2.

² [http://www.souzgazeta.](http://www.souzgazeta.;); РБК daily, 29 ноября 2006.

Так, 21 мая 2010 г. Госдепартамент США объявил о снятии санкций в отношении ФГУП «Рособоронэкспорт», Тульского КБ приборостроения, Московского авиационного института и Российского химико-технологического университета им. Менделеева. Их обвиняли в поставках оружия и военных технологий Ирану и Сирии¹.

Наряду с действиями по вытеснению России с региональных рынков оружия, оказанию давления на ее партнеров по военно-техническому сотрудничеству США стремятся извлечь максимальную выгоду из военно-экономических связей непосредственно с Россией. Однако они развивают с Россией лишь такие формы ВТС, которые способствуют при минимальных затратах получению продукции и технологий, разработка которых в США потребовала бы значительных финансовых ресурсов, либо времени. В то же время инвестиции со стороны американских компаний на разработку принципиально новых видов оружия и развитие производства конкурентоспособной российской военной продукции государственными ведомствами США не только не поощряются, но фактически запрещены. Фирмы и корпорации США действуют в рамках определенного администрацией США курса на недопущение возрождения и укрепления военно-промышленного потенциала РФ.

Весь арсенал средств политики США в области экспорта вооружений направлен на расширение поставок ВВТ за рубеж, на укрепление американских позиций на мировом рынке вооружений.

Глава 7. Политика экспортного контроля США за передачей военных товаров и технологий

США, активно проводя политику стимулирования экспорта ВВТ, в то же время привержены целям сохранения контроля за международной передачей оружия и военных технологий, так как последние, по их мнению, могут способствовать увеличению военных потенциалов других стран. Контроль за передачей технологий используется также в качестве важного средства предотвращения распространения товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы

¹ Экспорт вооружений. 2010. — №3. — С.76.

при создании оружия массового поражения, а также ракетных средств его доставки.

Необходимо подчеркнуть, что правовое регулирование торговли оружием в США осуществляется на базе международных соглашений и национальных механизмов контроля за передачей ВВТ.

К международным механизмам, регулирующим и регламентирующим продажу вооружений, относится целый ряд соглашений и договоренностей. Однако, исходя из целей нашей монографии, мы рассмотрим только те международные институты, которые регламентируют торговлю обычными вооружениями. Среди них необходимо сказать, в первую очередь, о Регистре обычных вооружений ООН и Вассенаарских договоренностях (по обычным вооружениям и товарам и технологиям двойного назначения).

Регистр обычных вооружений ООН был создан в 1992 г. в соответствии с резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 1991г. с целью транспарентности экспорта оружия, как средство предотвращения «чрезмерного и дестабилизирующего накопления вооружений в мире». Режим регистра подразумевает ежегодное добровольное предоставление государствами-экспортерами и импортерами ВВТ информации о торговле обычным оружием по следующим 7 категориям: боевые танки, боевые бронированные машины, артиллерийские системы большого калибра, боевые самолеты, боевые вертолеты, военные корабли, ракеты и ракетные пусковые установки (включая ПЗРК). Регистр ООН является не контрольным механизмом, а мерой укрепления доверия, служащей цели улучшения отношений между государствами в вопросах безопасности. Данные Регистра ООН, охватывающие 192 государства, позволяют прогнозировать военно-политические ситуации в различных регионах мира. США предоставляют информацию для Регистра ООН с 1992 г. По данным Государственного департамента США, Регистр обычных вооружений ООН ведет учет 95% ежегодного объема мировой торговли вооружениями.¹

Глобальную систему контроля за распространением обычных вооружений и технологий двойного назначения предусматривают Вассенаарские договоренности (ВД), подписанные в 1996 г. и насчитывающие 40 государств — участников. Они заменили на более универсальной основе (с включением ряда стран бывшего СССР и Восточной и Центральной Европы) механизм КОКОМ (Координационный комитет по экспортному контролю), прекративший свою деятельность в 1993г. Це-

¹ SIPRI Yearbook 2006. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford: University Press, 2006. — P.453.

лью Вассенаарских договоренностей является укрепление региональной и международной безопасности и стабильности путем усиления транспарентности и развития ответственного контроля в сфере передачи обычных вооружений и чувствительной номенклатуры продукции двойного назначения для предотвращения их дестабилизирующего накопления, подрывающего региональную стабильность. В основе их действия лежат контрольные списки товаров и технологий, служащие для стран-членов ориентирами при принятии национальных решений по экспортному контролю. Списки носят технический характер и не содержат перечней запретных стран-регионов (это прерогатива ООН). Вассенаарские договоренности предусматривают добровольный обмен информацией между странами-участницами в отношении поставок или отказа в поставках в третьи страны обычных вооружений и технологий двойного назначения, указанных в прилагаемых к договоренностям списках. Обмен информацией о поставках обычных вооружений осуществляется на основе категорий Регистра обычных вооружений ООН. Отражается количество вооружений, наименование страны-получателя и подробные сведения о моделях и типах вооружений, за исключением категории ракет и пусковых установок.

Одним из важнейших направлений работы ВД является подготовка региональных оценок в конкретных районах и на их базе — глобальные оценки военно-политической ситуации с точки зрения главной задачи этих договоренностей — предотвращения возникновения дестабилизирующих накоплений обычных вооружений. США являются инициаторами создания Вассенаарских договоренностей и участвуют в их работе.

В то же время в мире пока не разработана система контроля за торговлей обычными вооружениями ни на национальном, ни на глобальном уровнях. Отсутствуют критерии, регулирующие вопросы торговли продукцией военного назначения, направленные на то чтобы предотвратить ее попадание в руки тех лиц и организаций, которые могут использовать оружие в целях нарушения международного права, что в конечном итоге влечет за собой большое количество смертей и увечий.

Критерии же торговли оружием в разных регионах сильно отличаются друг от друга, и пока еще не во всех регионах приняты такие обязательства. На национальном уровне критерии принятия решений по поводу торговли оружием еще более разнятся и лишь в редких случаях отражают все обязательства государств в соответствии с международным гуманитарным правом.

В связи с этим возникла необходимость в выработке общих глобальных стандартов в данной области с целью создания унифицированного

подхода к принятию решений относительно торговли оружием для всех государств. ООН, поддерживаемая многими общественными организациями, активно выступает за разработку договора, который будет определять общие стандарты торговли оружием, основанные на ответственности государства в соответствии с международным правом.

США поддержали эту инициативу в октябре 2009 г., когда администрация Б. Обамы официально заявила о своем присоединении к процессу разработки в ООН договора о торговле оружием, ставящего своей целью регулирование международной торговли ВВТ. В последнее время активизировала свои усилия в этом направлении американская дипломатия. Так, например, заместитель госсекретаря США по контролю за вооружениями и международной безопасностью Эллен Тошер опубликовала в феврале 2010г. доклад, в котором говорится, что США будут добиваться заключения международного договора, регулирующего поставки обычных вооружений и устанавливающего строгие нормы для торговли оружием. В докладе, в частности, говорится, что США привержены решению проблем, вызванных безответственными поставками оружия. «Мы (США — авт.) будем работать над разработкой юридически обязывающего договора по торговле оружием. Мы сделали это одним из своих главных приоритетов. Нам нужен договор, который будет регулировать поставки всех обычных видов вооружений, начиная с компактных, небольших по размерам, заканчивая крупными авианосцами», — отмечает зам. госсекретаря, напомнив, что порой безответственная торговля ВВТ приводит к трагическим последствиям для населения целых регионов, способствует терроризму, геноциду и распространению насилия. «Международный механизм по контролю за продажей вооружений должен претендовать на то, чтобы реально влиять на незаконные поставки оружия, своей основной задачей должен поставить контроль за тем, чтобы все страны использовали все необходимые средства для того, чтобы искоренить недобросовестных поставщиков оружия как на своей территории, так и на другом конце цепочки экспортной операции», — указывает Э.Тошер. При этом разрабатываемое соглашение по контролю над торговлей оружием должно приниматься всеми странами на условиях консенсуса, чтобы установленные высокие стандарты в торговле ВВТ соблюдались всеми странами, — подчеркивает заместитель госсекретаря США¹. Таким образом, хотя в предвыборной кампании Б.Обамы ничего не говорилось о проблемах мировой торговли ору-

¹ <http://www.rian.ru/world/20100218/209870421.html>.

жем, тем не менее американская администрация в последнее время стремится уделять больше внимания этому вопросу путем разработки международного договора, ставящего целью более жесткое регулирование мировой торговли ВВТ¹.

Основную роль в США в рассматриваемом вопросе принадлежит **национальным механизмам регулирования торговли вооружениями**, которые во многом обеспечивают осуществление международных. К национальным механизмам регулирования торговли ВВТ, прежде всего, относится система экспортного контроля.

США обладают наиболее развитой в мире военной промышленностью и являются главным центром НИОКР в области военных технологий. В этой связи они располагают и наиболее широкой номенклатурой и количеством товаров, услуг и наибольшим объемом информации, подлежащими контролю и защите. Однако система экспортного контроля в США весьма сложна и консервативна. Национальное законодательство США в области экспортного контроля требует от исполнительной власти учитывать соображения внешней политики, интересы национальной и экономической безопасности при предоставлении лицензий на новейшие технологии иностранным компаниям. Исполнительная власть обязана предоставлять законодательной власти регулярные и детальные отчеты об исполнении требований, установленных национальными законодательными актами.

Сложная и всеобъемлющая система экспортного контроля США подвергается критике со стороны американских компаний, считающих ее излишне жесткой, сложной для понимания и слишком дорогостоящей в выполнении. Практические результаты усилий по реформированию политики в сфере экспортного контроля — весьма ограничены. Давление со стороны оборонной промышленности США в пользу смягчения ограничений на передачу технологий усиливается, так как либерализация этого процесса существенно повышает шансы американских компаний в борьбе за выгодные контракты на сегодняшнем рынке ВВТ. Многие представители деловых кругов и научной общественности выступают за необходимость реформы для приведения в соответствие интересы свободной торговли с целями государственного экспортного контроля.

¹ The Arms Trade Treaty PrepCom: Prepared And Committed? // Arms Control Today. July/August 2010, №6. — P.15-20.

7.1. Механизм и основные направления политики экспортного контроля

В настоящее время в США действуют три основные программы экспортного контроля, касающиеся вывоза ядерных материалов и технологий, обычных вооружений и военных услуг, а также гражданских товаров и технологий двойного назначения. Для их реализации используется лицензирование экспорта. Причем лицензии выдаются с учетом утвержденного списка контролируемых по соображениям национальной безопасности товаров и технологий, а также дифференциации стран по степени жесткости применяемых к ним мер контроля. В соответствии с законодательством США контролируется также экспорт и реэкспорт американских товаров и технологий (или иностранных товаров и технологий, содержащих американские компоненты), осуществляемых в третьи страны.¹

В составлении списка военных товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, принимают участие различные министерства и ведомства, однако наиболее важную роль играет Министерство обороны. Оно не только выполняет основную часть работы по составлению списка контролируемых вооружений и критических военных технологий (U.S. Munitions List — USML), но и разрабатывает критерии отбора, согласно которым дела рассматриваются в Государственном департаменте и в Министерстве торговли. МО также формулирует и специальные критерии, на основе которых выделяются дела/случаи, не требующие рассмотрения в самом Министерстве обороны. Министерства энергетики и финансов, имеющие более узкие сферы интересов в политике экспортного контроля, разрабатывают критерии, по которым выделяются случаи, требующие рассмотрения дел в этих министерствах. Агентство по контролю над вооружениями и разоружением (ACDA) также имеет свои критерии для определения случаев, представляющих для него интерес (критерии предоставляются как в Госдепартамент, так и Министерство торговли). Участие Министерства обороны и ACDA требуется при рассмотрении заявок на все поставки вооружений по списку U.S. Munitions List, для которых необходимо одобрение Конгресса, а такое согласие требуется на все зарубежные поставки ВВТ, стоимость которых превышает 14 млн долл.

Экспортный контроль за передачей военных товаров и технологий, реализуемый в рамках международного сотрудничества, включает ряд

¹ Экономика США./ Под ред. В.Б. Супяна. — М.: Экономистъ, 2008. — С.693.

основных положений. В случае, когда произведенные в США товары, специально созданные, разработанные или модифицированные для применения в военных целях, передаются иностранным партнерам, экспортный контроль осуществляется в соответствии с Законом о контроле над экспортом вооружений 1976г. и принятой в его исполнение Инструкцией по международной торговле оружием (ITAR — International Traffic in Arms Regulations). Товары двойного применения (т.е. специально не созданные или разработанные для военных целей, но которые могут быть использованы в военных программах), подлежат контролю в соответствии с принятыми в 1979 г. Правилами регулирования экспорта (EAR — Export Administration Regulations).

Передача конфиденциальной, секретной информации зарубежным партнерам регулируется в США двумя президентскими директивами, определяющими целесообразность и правомерность передачи зарубежным партнерам технологий и информации, подлежащих контролю¹. При этом выводы относительно принимаемых решений должны учитывать два момента. Во-первых, соответствует ли интересам США (военным, экономическим и политическим) предоставление зарубежному партнеру доступа к экспортируемому из США товару. Во-вторых, может ли зарубежный партнер обеспечить защиту экспортируемого товара и гарантировать, что он не будет использоваться в неразрешенных целях или реэкспортироваться без ведома США. При оценке партнера, до выдачи разрешения на реэкспорт, администрация США применяет те же стандарты защиты своих интересов, которыми она руководствуется при рассмотрении возможности аналогичного экспорта из США.

Получатели товаров, технологий и конфиденциальной информации, подлежащих экспортному контролю, должны дать обязательство использовать их только в целях, согласованных с американскими властями, не передавать их третьей стороне без их согласия и обеспечивать степень защиты информации в соответствии с требованиями американского законодательства.

США жестко контролируют выполнение этих положений о конечном пользователе, выделяя на эти цели значительные средства, которые расходуются на сбор информации национальными техническими средствами, а также проведение посещений и инспекций. В случае, если иностранная компания (умышленно или неумышленно) оказыва-

¹ В соответствии с американским законодательством передача технической информации в неосязаемой форме, т.е. в устной или визуальной форме, считается экспортом, даже если она осуществляется на территории США.

ется неспособной выполнить свои обязательства, она может быть подвергнута целому ряду санкций. Например, на определенный период она может быть лишена возможности покупать в США товары, подпадающие под экспортный контроль, или участвовать в конкурсе на получение контрактов от правительства США. Для компаний, которые зависят от американских технологий, эти санкции являются действенным, сдерживающим средством.

США применяют ограничения на передачу технологии и в других случаях. Так, если международная программа (например, программа по производству вооружений между странами Западной Европы и США) предполагает передачу технологий партнеру США, то информационная безопасность такой технологии должна быть гарантирована в соответствии с Национальным руководством по промышленной безопасности (NISPOM). Эти требования распространяются также на филиалы иностранных корпораций, расположенные на территории США. Для выполнения правил NISPOM может даже возникнуть необходимость изменить структуру управления таких филиалов. Работа с конфиденциальной информацией может потребовать, чтобы сотрудники этих компаний являлись гражданами США, а также делает необходимым создание определенного информационного «водораздела» на обмен данными между иностранной материнской компанией и ее филиалами в США, включая внесение требуемых изменений и процедур передачи информации по глобальным компьютерным сетям.

Использование экспортного контроля при международной передаче оружия, технологий и информации требует согласованного взаимодействия различных правительственных организаций США. Так, Государственный департамент отвечает за выполнение требований ITAR, при этом часто проводит консультации с министерствами обороны и торговли, а также другими ведомствами, такими как Министерство энергетики и Министерство юстиции. Министерство торговли отвечает за соблюдение положений EAR, часто согласовывая свои действия с Министерством обороны и Госдепартаментом. Канцелярия министра обороны отвечает за применение мер по обеспечению сохранности секретной информации.

Наряду с осуществлением жесткого контроля в отношении экспорта американских вооружений и технологий США проводят политику, направленную на усиление контроля над приобретением иностранных технологий. Конгресс США играет центральную роль в сфере закупок вооружений, осуществляя строгий контроль за расходованием бюджетных средств, а также за распределением ежегодных ассигнований по

военному бюджету. Требования национальной системы обеспечения военных поставок, известные как призыв «покупай американское», нередко ограничивают закупки иностранных технологий с целью сократить зависимость США от них и в максимально возможной степени контролировать объемы таких поставок.

Для иностранных компаний существует несколько путей доступа на американский рынок: производство военной продукции в США через свои филиалы, создание совместных предприятий с американскими фирмами, осуществление поставок товаров и услуг американским корпорациям, которые, в свою очередь, заключают контракты с Министерством обороны США.¹ Однако для успеха такой политики необходимо получить соответствующую техническую информацию от правительства США и технологии от американской компании-партнера, а это также подпадает под вышеуказанную систему контроля. Барьеры, созданные США на пути приобретения иностранных технологий, уменьшают возможности участия иностранных компаний в совместном производстве и субподрядах с партнерами в США. Эти правила применяются даже в тех случаях, когда корпорации США сами иницируют такое сотрудничество. Так, американские корпорации приобретают европейские компании-производители технологий, которыми США не располагают, например технологиями строительства дизельных подводных лодок.

Политика США по ограничению приобретения иностранных технологий вызывает критику не только со стороны иностранных правительств и компаний, но и со стороны Министерства обороны США, многих американских корпораций и даже членов Конгресса. Выступления против подобной политики объясняются рядом причин. Во-первых, США не производят всю номенклатуру технологий и продукции, необходимых для удовлетворения потребностей национальных вооруженных сил, отвечающих одновременно критерию «стоимость — эффективность» и создаваемых на базе современных инновационных технологий. Во-вторых, ограничительные меры затрудняют или даже приводят к срыву выполнение международных совместных проектов. В-третьих, реакция в других странах, и в частности в Европе, и ответные торговые санкции могут ударить по интересам американских компаний в области обороны и в других не связанных с ней областях.

В докладе Европейской комиссии по вопросу об американских торговых и инвестиционных ограничениях от 2005 г. выражается озабоченность в отношении американской системы предпочтения на-

¹ Madslen I. The War for Military Contract. <http://www.news.bbc.co.uk>

циональных военных закупок. С учетом мнений многих правительств и компаний Европы комиссия рассматривает такие ограничения в качестве торговых барьеров, которые не приветствуются и даже являются нарушением международных торговых соглашений.¹

В целях преодоления возможных разногласий по этой проблеме правительства США и стран-союзников, в первую очередь стран Европы, рассмотрели ряд аспектов реформирования существующей системы экспортного контроля в целях гармонизации усилий по расширению степени охвата, ускорению действия и повышению ее эффективности. Определенная последовательность в этом вопросе была характерна для администрации Клинтона, которая во второй половине 1990-х гг. выдвинула несколько инициатив, направленных на повышение гибкости в американо-европейских отношениях. Министерство обороны США, например, провело переговоры с рядом стран, для того чтобы прийти к соглашению по «Декларациям принципов», в которых были отражены вопросы обеспечения координации НИОКР, бесперебойности военных поставок, режима секретности, сотрудничества в разведке и взаимного доступа на рынки. Подобные декларации были подписаны США с Великобританией и Австралией, а со Швецией, Нидерландами, Германией, Францией и другими странами находились в стадии согласования.

Помимо этого, Министерство обороны США расширило границы действий европейских оборонных компаний на американском рынке, одоблив в первую очередь создание в 2000 г. филиалов английской компании «Роллс-Ройс» в США, а также увеличило размер европейских прямых инвестиций, которые могли действовать на американском рынке, следствием чего стало приобретение некоторых подразделений «Локхид-Мартин» английской компанией «BAE Systems».² В числе других фирм Европы, которые скупали филиалы военно-промышленных компаний США, были английские «Smiths Group» и «QinetiQ Group».

В отдельных случаях США шли на предоставление своим союзникам современных технологий и новейшего вооружения. Так, компания «Локхид-Мартин» оказывала помощь в разработке перспективного японского истребителя F-2 с использованием апробированных технологий создания новых истребителей ВВС США F-22 и F-35. Компания также выполняла японские заказы по производству корабельной системы боевого управления ракетами «Иджис» и ее установки на корабли ВМС Япо-

¹ European Commission, 2005. «Report on United States Barriers to Trade and Investment», Brussels, December 2005. — на сайте <http://www.trade-info.cec.eu.int/doclib/docs>.

² The Defense Review. — January — February 2004. — №109. — P.41.

нии. Великобритания, например, представляет собой единственную иностранную державу, получающую крылатые ракеты «Томагавк».

Администрация Клинтона также объявила в мае 2000 г. об Инициативе по безопасности в области торговли оборонной продукцией (Defense Trade Security Initiative — DTSI), принятие которой сулило более гибкий подход в выдаче лицензий на использование оборонных технологий. Инициатива содержала 17 предложений, направленных на повышение эффективности системы экспортного контроля, стимулирование к взаимозаменяемости и стандартизации ВВТ между союзниками по НАТО с тем, чтобы способствовать деятельности трансатлантических совместных предприятий и повысить общие стандарты по защите технологий. В 2001 г. инициатива была распространена на Швецию, не входящую в НАТО.

Один из ключевых пунктов инициативы подразумевал исключения из списка Инструкции по международной торговле вооружениями (ITAR), в частности торговлю незасекреченными военными технологиями между США и странами, принявшими на себя более строгие обязательства по контролю над экспортом оружия в третьи страны. Например, такие исключения были сделаны для Канады еще в 1940 г., в соответствии с этим нововведением канадский филиал американской корпорации мог свободно перемещать товары и технологии внутри корпорации и между дочерними и материнской компаниями, способствуя, таким образом, трансграничной интеграции военно-промышленных компаний. Тесное сотрудничество и координация деятельности разведывательных и таможенных служб этих двух стран сделали возможным заключение и реализацию данного соглашения.

Исключения из списка ITAR могли быть распространены на государства, имеющие аналогичные с США, совпадающие, либо близкие подходы к политике экспортного контроля, обеспечению промышленной безопасности, разведывательной и правоохранительной деятельности и предоставляющими взаимовыгодный доступ к своим рынкам технологий. Подобные исключения должны были распространяться только на экспорт несекретной, но подлежащей контролю информации, и зависеть от достижения соответствующих международных соглашений о конечном использовании и реэкспорте продукции, услуг и технической информации военного назначения и от строгого соблюдения основных положений и принципов экспортного контроля.¹

¹ Seventeen Agreed Proposals To Defense Trade Security Initiative. <http://www/pmdtc.org/reference.html>. ITAR.

Администрация Клинтона инициировала переговоры с Австралией, Японией и Великобританией относительно распространения на эти страны практики применения исключений из списка ITAR. В принципе обсуждение этих вопросов началось и с другими европейскими союзниками. Министры обороны Австралии и Великобритании подписали в 2000 г. заявления о принципах расширенного союзничества с США, позже в 2003 г. к ним присоединилась Швеция. В этих заявлениях сформулированы необходимые меры по обеспечению гарантий для обеих сторон в сфере безопасности поставок, а также выработки и применения экспортных процедур для стимулирования сотрудничества и соблюдения существующих требований экспортного контроля обеими сторонами. Частично эти обязательства подтолкнули Великобританию к коренному пересмотру экспортного законодательства в 2002–2003 гг., в частности, в целях усиления контроля за скрытой передачей технологий и посредническими операциями с поставками вооружений.

После долгих лет обсуждений Вашингтон в 2007 г. подготовил с Великобританией и Австралией договоры о сотрудничестве в области торговли вооружением и военной техникой и передал их на обсуждение в Конгресс США. В этих договорах, в частности, большое внимание уделялось механизму исключения этих двух стран из списка Инструкции по международной торговле вооружениями и других документов, регулирующих передачу американских вооружений и технологий зарубежным странам.

В 2007–2008 гг. оба договора находились на рассмотрении в комитете по иностранным делам сената США и подвергались критике, в частности со стороны действующего в то время председателя комитета Джозефа Бидена и сенатора Р. Лугара.

Администрация Б. Обамы, приступившая к работе в начале 2009 г., придавала большое значение ратификации этих двух договоров как одному из этапов предстоящего реформирования политики экспортного контроля США и в той мере, в какой это было возможно, пыталась инициировать обсуждение этих международных документов. После их очередного обсуждения в декабре 2009 г. председатель комитета по иностранным делам сената США Джон Керри (демократ) заявил, что слушания по двум договорам стали шагом вперед на пути их ратификации.¹

В числе других результатов провозглашенной инициативы явилось и то, что участники трансатлантической программы создания истребителя пятого поколения F-35 (в проект были вовлечены Великобритания, Италия, Нидерланды, а также другие европейские страны и Израиль)

¹ Arms Control Today. January/February 2009, №1. — P.6.

получили лицензию, освобождающую их от необходимости индивидуально лицензировать большинство производственных технологий.

Хотя изменения в американской политике были сфокусированы на двусторонних отношениях и не касались многосторонних институтов в Европе, они способствовали значительному прогрессу по обе стороны Атлантического океана в укреплении партнерства и наращиванию инвестиционных возможностей на рынках друг друга. Помимо уже упомянутой выше компании «BAE Systems», следует отметить подписание европейским консорциумом «EADS» и американской компанией «Нортроп-Грумман» соглашения о стратегическом партнерстве, в рамках которого, помимо прочего, разрабатывается система авиационной разведки и наблюдения для НАТО, ведется сотрудничество с Германией по созданию беспилотного летательного аппарата (Euro-Hawk), а также предоставлена «EADS» совместная оферта в Министерство обороны США на поставку 179 самолетов — авиазаправщиков стоимостью в 30 млрд долл. (партнеры предлагают американским ВВС переоборудованный пассажирский самолет А330)¹ Американская компания «Рейтеон» и французская компания «Тейлс» сформировали совместное предприятие, разрабатывающее системы управления силами ПВО, среди которых следует отметить натовскую систему воздушного командования и управления ACCS (Air Command and Control System). Итальянские авиационные компании подписали соглашение с американской корпорацией «Локхид-Мартин» о разработке и производстве военно-транспортного самолета «С-27J» (рис. 17).

7.2. Новые явления в подходе администрации США к регулированию торговли ВВТ

С приходом к власти президента Дж. Буша инициативы по формулированию более открытых и гибких американско-европейских отношений были в значительной степени свернуты. Республиканская администрация неохотно вела переговоры с Великобританией относительно исключений из списка ИТАР. Хотя подобные соглашения с Великобританией и Австралией были заключены в 2003 г., ратификация их в Конгрессе США происходила с большим опозданием. Сопrotивление принятию соглашений аргументировалось, главным образом тем, что исключения из списка ИТАР ослабят контроль над экспортом, в то время как угроза терроризма

¹ РБК daily, №31, 21 февраля 2008г.

требует введения более жесткой системы контроля. Таким образом, еще раз была продемонстрирована важная роль Конгресса в этих вопросах.

Декларации в отношении гармонизации двусторонних усилий по реформированию существующей системы экспортного контроля были согласованы с Италией, Швецией, Испанией, Нидерландами, Норвегией, Германией и Австралией, но не были реализованы. Не были начаты и новые переговоры по обсуждению исключений из списка ИТАР.

Министерство обороны США стало гораздо жестче относиться к вопросам выдачи лицензий на передачу технологий. Республиканская администрация Буша решила, что инициативы Клинтона не следует выполнять до тех пор, пока не будет полностью переработан правовой режим торговли вооружениями. Однако основательное обсуждение этих вопросов не начиналось до 2002 г. и поэтому не завершилось к намеченному сроку — весне 2003 г.¹

Жесткий подход США к этим вопросам определялся руководящими принципами, лежащими в основе американской системы контроля за передачей технологий: США стремились не потерять или не ослабить контроль над экспортом военных технологий и добиться этого, опираясь на свою политическую и экономическую мощь и достижения технического прогресса. Тем самым, исключения из ИТАР могли применяться лишь при условии обеспечения гарантии того, что товары и информация, экспортируемые из США, не останутся у нежелательных конечных пользователей или не будут использованы в незаконных целях. При этом также учитывалось влияние на конкурентные преимущества США. Консерватизм США в вопросах торговли ВВТ и технологиями связан также и с тем, что другие страны-экспортеры военной техники и технологий, как правило, не имели строгой системы экспортного контроля. У многих европейских стран отсутствовала юридическая база для контроля над передачей многих видов технологий, несмотря на то, что в Европейском Союзе было принято законодательство, которое регулировало экспорт технологий двойного назначения. Хотя отдельные страны-члены ЕС пытались ответственно подходить к контролю над экспортом вооружений и технологий, тем не менее, многие государства ЕС не имели законов по контролю, требующих лицензирования передачи технологий.

Этим во многом объяснялись опасения США относительно европейской политики в области экспортного контроля. Например, в июне 2000

¹ Adams G. Transatlantic Armaments Policy: An American Perspective. The Defense Review. January — February 2004, №109.

г. между шестью основными производителями вооружений в ЕС было заключено рамочное соглашение по стимулированию сотрудничества в производстве вооружений. Естественно, что этот шаг европейских государств вызвал озабоченность правительства США в связи с тем, что компоненты для совместного производства военного оборудования могли свободно перемещаться между странами-участницами.¹ Поэтому в 2004 г. США провели переговоры со странами ЕС с целью обсуждения последствий конечного использования создаваемой продукции военного назначения странами-членами рамочного соглашения.

Следует, однако, отметить, что огромный размер дефицита торгового баланса, усиливающаяся критика со стороны представителей американского ВПК и европейских государств вынудили администрацию Буша предпринять некоторые шаги в сторону либерализации политики экспортного контроля. В октябре 2002 г. президент США издал директиву, в соответствии с которой уполномочил Совет национальной безопасности в течение шести месяцев пересмотреть основные положения, касающиеся лицензирования торговли ВВТ, политики передачи технологии и поддержания военной промышленности. По свидетельству Белого дома, одна из целей этого пересмотра заключалась в том, чтобы «сохранить технологическое и военное преимущество США над потенциальными противниками и способствовать усилиям друзей и союзников повысить их возможности в области обороны». Предполагаемая модификация списков военных товаров и критических военных технологий, подлежащих контролю, по мнению политических обозревателей, основывалась скорее на экономических интересах, нежели на требованиях национальной безопасности.² Она могла позволить США увеличить объемы продаж военной техники и технологий, избегая сложных процедур лицензирования.

Результатом этого нововведения явилось, в частности, решение правительства США отказаться от ранее действовавшего запрета на продажу наиболее современных видов беспилотных летательных аппаратов (БЛА), таких как «Global Hawk» и «Predator», в пользу принятия решений в каждом конкретном случае экспорта таких систем, если поставки производятся в страны НАТО, Австралию и Японию. Австралия и Германия уже выразили интерес к приобретению этих БЛА.

В последние годы США также меняли свое отношение к деятельности иностранных компаний на американском рынке. Администрация Буша

¹ SIPRI Yearbook 2006. Armaments, Disarmament and International Security. Oxford: — Oxford University Press, 2006. — P. 635-638.

² Defense News, January 6, 2003.

стала не так жестко относиться к расширению деятельности европейских военно-промышленных компаний на территории США. Так, в 2004 г. английская компания «BAE Systems» приобрела в США четыре компании на общую сумму 723,7 млн долл., а в 2005 г. — компанию «United Defense» за 4,19 млрд долл. В результате «BAE Systems» вошла в число 7 ведущих поставщиков вооружений и военной техники для Министерства обороны США.¹ Значительные приобретения в США сделала также английская группа «Smiths Group», которая в 2004 г. скупила в США пять военно-промышленных компаний на общую сумму 413,5 млн долл., и английская компания «QinetiQ Group», созданная на базе научно-исследовательских лабораторий МО Великобритании, в том же году приобрела две американские компании на общую сумму 293 млн долл.

На американском рынке вооружений стали активно действовать и другие иностранные компании. В первую очередь это касается Европейской авиакосмической и военно-промышленной компании «EADS» и итальянской авиакосмической и военно-промышленной группы «Finmeccanica». Обе эти компании работают над расширением продаж на американском рынке за счет открытия в этой стране предприятий-филиалов по производству вертолетов, авионики и оборудования связи.² В 2006г. филиал корпорации «ЕАДС» — компания «Eurocopter» победила в проводившемся Министерством обороны США тендере на поставку крупной партии вертолетов. В 2008г. на вооружение американской армии начали поступать первые из 322 «еврокоптеров», которые были спроектированы в баварском городе Донауверте, а изготовлены в штате Миссисипи.³ Кроме того, в 2003 г. Австралия и Япония согласились сотрудничать с США в разработке систем противоракетной обороны.

Администрация Буша также ослабила, правда в отдельных случаях, экспортный контроль при передаче технологии своим союзникам, хотя и обусловила их рядом оговорок.

Так, если администрация Клинтона требовала получения разрешения при каждой отдельной передаче товаров и технологий, созданных или разработанных для военных целей, т.е. осуществляла практику предоставления индивидуальных лицензий, то администрация Буша стала предоставлять компаниям союзных стран глобальные лицензии, которые позволяют их владельцам свободно направлять товары партнерам по проекту без получения дополнительного разрешения в период действия лицензии.

¹ SIPRI Yearbook 2006. Armaments, Disarmament and International Security. Oxford: — Oxford University Press, 2006. — P. 392.

² БИКИ, №27, 10 марта 2005.

³ РБК daily, №31, 21 февраля 2008г.

Обладатель глобальной лицензии обязан вести учет каждой такой поставки, произведенной по данной лицензии, и представлять необходимую отчетность органам экспортного контроля по их требованию. Периодическая проверка использования лицензии властями является механизмом по обеспечению соблюдения экспортного законодательства. Использование глобальных лицензий связано с процедурами, осуществляемые компаниями во исполнение требования органов экспортного контроля относительно их способности эффективно контролировать подлежащие учету товары и технологии, с тем, чтобы обеспечить соблюдение действующего законодательства. Если компании способны продемонстрировать наличие эффективных процедур, то использование таких лицензий может применяться в более широких масштабах.¹

Глобальное лицензионное разрешение было выдано сначала английской компании, участвующей в совместном проекте США и Великобритании по созданию ударного истребителя F-35, в разработку которого внесли вклад также ряд других стран НАТО и Австралия. Несмотря на то, что первоначально этот истребитель был представлен как образец трансатлантического сотрудничества, английские компании на начальном этапе реализации проекта выражали озабоченность тем, что ограничения на передачу технологий могут снизить их роль до уровня простой сборки компонентов, а не разработки передовых технологий. Великобритания и другие европейские союзники выражали сожаление, что в результате введенных США ограничений, они не смогут получить доступ к «чувствительным» технологиям, так как их вклад связан с получением информации, которую правительство США считает секретной. В целях упрощения передачи несекретной информации зарубежным странам США в 2003 г. предоставили, правда, с оговорками, глобальное лицензионное разрешение странам-участникам проекта по созданию истребителя F-35.²

В некоторых случаях, стремясь осуществить свои военно-политические цели, Вашингтон соглашался на поставку отдельным странам не только нового оружия, но даже технологию их изготовления. Так, в попытках противодействовать растущему региональному влиянию Китая и ослабить позиции России на азиатском рынке США неоднократно заявляли о своей готовности поддержать военную мощь Индии поставками американских вооружений и военных технологий. В 2007 г. представитель вертолетной компании «Bell» выразил готовность в случае победы

¹ Ежегодник СИПРИ 2004. — М.: Наука, 2005. - С.429.

² Merle R. Allies Feel Left Out in Fighter — Jet Program. Washington Post, 2 January 2004. — P.10.

его компании в международном тендере на поставку 197 легких вертолетов передать Индии необходимые технологии их производства.

Все это свидетельствует о том, что в отдельных случаях, когда дело касалось дружественных стран и союзников, а также исходя из своих военно-политических интересов, исполнительная власть США применяла некоторые послабления, что способствовало либерализации политики экспортного контроля, при этом Вашингтон никогда не забывал про свои национальные интересы. Однако в большинстве случаев администрация Буша продолжала оставаться весьма консервативной в проведении этой политики, вызывая недовольство и критику, как в своей стране, так и среди своих союзников.

Следует подчеркнуть, что если администрация Буша допускала некоторые элементы либерализации в системе экспортного контроля, то Конгресс США, как основной орган законодательной власти страны, являлся последовательным сторонником жесткой политики в области контроля над торговлей военной техникой и технологией, не допуская при этом никаких послаблений.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что администрация Б. Обамы, начиная с августа 2009 г. предпринимает активные шаги по реформированию национальной системы экспортного контроля. На протяжении последних двух лет высокопоставленные представители Министерства обороны, Государственного департамента, Министерства торговли и других влиятельных правительственных учреждений призывают и убеждают Конгресс США изменить свою позицию по этому вопросу и устранить наиболее одиозные элементы системы экспортного контроля, наносящей вред американским компаниям и имиджу США на мировой арене.

План по пересмотру системы экспортного контроля впервые предложил министр обороны США Роберт Гейтс в своем выступлении перед представителями крупного бизнеса в Вашингтоне 20 апреля 2010 г.¹ В соответствии с этим планом в США сохраняется жесткий контроль за передачей критических, наиболее важных технологий и военной техники. Одновременно облегчается процесс передачи за границу простой и часто используемой технологии, ВВТ и продукции двойного назначения. При этом только одно агентство должно быть ответственно за выдачу лицензий на передачу технологий за границу.

Многие правительственные учреждения, военно-промышленные корпорации и различные бизнес-ассоциации приветствовали намечающийся пересмотр консервативной системы экспортного контроля,

¹ Arms Control Today. May 2010 — P.54.

наносящей вред экономике США. В то же время значительная часть членов Конгресса с сомнением и со скептицизмом относятся к этому начинанию администрации. По всей вероятности широкомасштабная кампания в пользу пересмотра существующей системы экспортного контроля, пользующаяся растущей поддержкой различных слоев общества, может в недалеком будущем привести к изменениям в американской политике экспортного контроля.

Таким образом, США располагают сложной и консервативной системой экспортного контроля над международной передачей вооружений и военных технологий. Чрезмерный американский бюрократизм в вопросах принятия решений по передаче технологий и экспортных лицензий является камнем преткновения во взаимоотношениях с союзниками, уменьшая перспективы взаимодействия и нередко лишая США технологических преимуществ, которые иностранные государства, в первую очередь страны Европы, могли бы привнести в случае более тесных отношений в этой области. В последние годы в американской политике экспортного контроля наметились определенные изменения. Хотя они не меняют стратегических устремлений США, направленных на сохранение их военного и технологического преимущества и дальнейшее укрепление позиций на мировом рынке вооружений, тем не менее, они могут значительно облегчить и упростить процедуру передачи технологии, ВВТ и продукции двойного назначения в зарубежные государства и увеличить валютные поступления Вашингтона.

Глава 8. Объем и географическое распределение экспорта американских ВВТ

На протяжении последних десятилетий США являлись крупнейшими экспортерами вооружений и военной техники. В 1990-е годы США продали оружия за границу на сумму более 130 млрд долл., т.е. больше чем любая другая страна в мире. При этом в 1990-е годы американские поставки ВВТ шли по нарастающей линии. Их пик пришелся на 1999 г., достигнув 18,2 млрд долл. (табл. 8).

США сохранили лидирующие позиции и в истекшем десятилетии, несмотря на усилившуюся конкуренцию и сокращение общего количества продаж ВВТ в мире. В 2006 — 2009 гг., по данным Исследовательской службы Конгресса (CRS), США поставили за рубеж вооружений и

Таблица 8.

Динамика зарубежных поставок США вооружений и военной техники, млрд долл.

1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
10,26	11,16	13,33	15,93	14,83	16,52	16,88	18,20	12,87

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
9,14	9,74	10,85	11,62	11,78	12,35	12,33	11,96	14,38

Источник: составлено по данным Исследовательской службы Конгресса США за соответствующие годы.

военной техники на 51 млрд долл., что составило 36,3% общемирового экспорта. (Приложение 5). А в 2009 г. военные поставки США составили 41% зарубежных поставок вооружений всех стран мира.¹

Самыми крупными сделками Вашингтона по поставкам оружия в 2008г. эксперты Конгресса называют соглашения с ОАЭ (система противовоздушной обороны на 6,5 млрд долл.), с Марокко (поставки истребителей на 2,1 млрд долл.), а также соглашения на поставку вертолетов огневой поддержки Тайваню на 2 млрд долл. Крупные контракты были также заключены США с Индией, Ираком, Саудовской Аравией, Египтом, Республикой Кореей и Бразилией.

Таким образом, несмотря на мировой финансовый кризис, американскому ВПК удалось не только не потерять свои позиции на мировом рынке вооружений, но и укрепить их.

Необходимо, однако, принимать во внимание тот факт, что США поставляют ВВТ по двум каналам: по государственной программе и по линии частных компаний. В то же время Исследовательская служба Конгресса США в своих подсчетах американского экспорта вооружений учитывает только объемы поставок по государственным каналам. Поэтому общий объем американского экспорта ВВТ за рубеж, учитываемая коммерческие поставки, может быть увеличен на 20-25%.²

США также занимают прочные позиции по заключенным в последние годы соглашениям на поставки ВВТ, которые могут привести к увеличению реальных продаж оружия в предстоящие годы. По данным

¹ CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. September 10, 2010. — P.75.

² Ibid. — P.20.

CRS, всего в мире в 2009 г. было заключено межгосударственных соглашений на поставки вооружений на 57,5 млрд долл. При этом США, заключив с иностранными государствами новые соглашения на поставку оружия и военной техники на общую сумму 22,6 млрд долл., что составило около 39,3% общей стоимости подобных соглашений в масштабах всего мира, упрочили лидирующие позиции. В 2009 г. Россия по этому показателю заняла второе место в мире (10,4 млрд долл., или 18,1%). На третьем месте была Франция (7,4 млрд долл. или 12,9%), заметно улучшив свои позиции по сравнению с 2008 г.

США, как отмечалось ранее, поставляют вооружение и военную технику примерно в 150 стран мира. Однако, американская торговля оружием концентрируется на узком круге покупателей. В 2005 — 2008 гг. 65% всего американского экспорта ВВТ пришлось на 10 стран (таблица 9).

Таблица 9.

Крупнейшие страны-получатели американского оружия в 2005-2008 гг., млрд долл.

1. Израиль	5,6	6. Польша	2,6
2. Египет	4,8	7. Япония	2,4
3. Саудовская Аравия	4,4	8. Австралия	2,4
4. Тайвань	3,9	9. Великобритания	1,6
5. Республика Корея	2,7	10. Турция	1,1

Источник: CRS Report for Congress. U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 2001-2008. — December 2, 2009. — P.5.

Основные объемы поставок ВВТ США распределяются между развитыми и развивающимися странами, хотя в последние годы США начинают также осваивать рынки постсоциалистических государств (диаграмма 1, с. 132).

Крупнейшими покупателями американского оружия остаются **развивающиеся страны**, на долю которых в 2006 — 2009 гг. пришлось 29,9 млрд долл., или 58,6% всего военного экспорта США. Необходимо, однако, подчеркнуть, что хотя развивающиеся страны являются важным направлением американской торговли ВВТ, их доля в последние годы имеет тенденцию к сокращению. Так, если в 2006 г. на развивающиеся страны приходилось 64,5% всех американских поставок ВВТ, то в 2009 г. этот показатель составил 51,5%.

Основные трудности для работы на рынке ВВТ, как подчеркивает специалист по национальной обороне США Ричард Гримметт, за-



Диаграмма 1.

Поставки оружия США в развитые и развивающиеся страны в 1997—2009 гг., млрд долл.

Источник: подсчитано по данным CRS Report for Congress, October, 23, 2008. — P.45, 68; September 4, 2009. — P.48, 75; September 10, 2010. — P.48, 75.

ключаются в том, что многие развивающиеся страны сократили объем импорта вооружений, в первую очередь, из-за недостатка финансовых средств. Многие из этих стран сконцентрировались на модернизации имеющихся видов вооружений вместо закупки новых. Богатые нефтяные страны Ближнего Востока, приобретавшие ранее много оружия на фоне опасности, которую представлял Ирак, управляемый Саддамом Хусейном, теперь сокращают импорт вооружений. Ряд стран, сделавших крупные закупки ВВТ в 1990-е годы, сейчас заметно сократил заключение новых контрактов на поставку вооружений.¹

В отдельные годы США даже теряли свое бесспорное лидерство по поставкам вооружения и военной техники на этом рынке вследствие жесткой конкуренции со стороны ведущих экспортеров ВВТ. Например, в период 2004 — 2006 гг. Россия занимала первое место, заключив с развивающимися странами соглашений на поставки вооружений на 30,4 млрд долл., а США впервые оказались на втором месте, заключив подобных

¹ CRS Report for Congress, September 10, 2010. — P.5-6.

соглашений на сумму 21,3 млрд долл. Лишь в 2007 г. США вернули себе пальму лидерства. Однако, за восьмилетний период (2002 — 2009 гг.) США остались лидерами, заключив контрактов с развивающимися странами на 93,5 млрд долл. (35,6% всех мировых контрактов на будущую поставку вооружений в эту группу стран), в то время как Россия — на 65,9 млрд долл. (25,1%) и Великобритания — на 24,5 млрд долл. (9,3% всех контрактов). (Приложение 13). В 2009 г. США заключили контрактов на будущие поставки оружия на сумму 22,6 млрд долл., что составило 39,3% всех иностранных контрактов на поставки ВВТ.

Таким образом, США сохраняют ведущие позиции на рынке вооружений развивающихся стран. Американские эксперты объясняют это положение не только огромной мощью американского ВПК, который в состоянии создать для стран-клиентов необходимую технику, не только крупными финансовыми возможностями американских экспортеров, но также и широким охватом экспортными операциями значительного числа развивающихся стран. В 2008 г., например, американские соглашения на поставку ВВТ были заключены с большим количеством стран на Ближнем и Среднем Востоке и Азии, а не были сосредоточены на заключении крупных контрактов с одной или двумя странами. Подписанные соглашения демонстрируют преимущество США в осуществлении различных мероприятий по поддержке и укреплению военного потенциала большого числа стран-импортеров. Эти соглашения включают в себя не только поставку ВВТ, но и модернизацию ранее поставленных систем оружия, поставку разнообразных запчастей, боеприпасов, подготовку персонала, организацию службы тыла, т.е. работы и услуги, которые в целом приносят существенные финансовые выгоды и составляют значительную часть стоимости заключенных соглашений. Более того, подобная практика приводит к многолетней зависимости стран-импортеров от американских вооружений и мер по их обслуживанию и модернизации.¹

По импортирующим регионам развивающегося мира американские поставки вооружений и военной техники в 2006 — 2009 гг. распределялись следующим образом: Ближний и Средний Восток — 66,8%, Азия — 28,6%, Латинская Америка — 4,3% и Африка — 0,3 % (Приложение 11).

Среди регионов в развивающемся мире наиболее прочные позиции США занимают на рынке Ближнего и Среднего Востока, который сохраняет лидирующие позиции по закупкам продукции военного назначения (44,2% от всех поставок в развивающиеся страны и 25% от всех поставок в мире). В последние годы США удалось упрочить и без того

¹ CRS Report for Congress, September 4, 2009. — P.7.

сильные позиции в этом регионе, потеснив традиционных экспортеров ВВТ (Францию и Великобританию). Укреплению позиций США на Ближнем Востоке способствовали такие факторы как снижение политического влияния России в регионе, дальнейшая переориентация Египта и Иордании на западных производителей оружия, более тесная привязка Кувейта и ОАЭ к оружейным поставкам из США, заключение в 2006 — 2009 гг. крупных соглашений на поставку ВВТ в этот регион, составивших примерно половину всех подобных соглашений, заключенных в этот период остальными странами-экспортерами. (Приложение 16).

В 2006 — 2009 гг. США поставили оружия в этот регион на сумму 19,7 млрд долл., что составило 56% общемировых поставок в страны Ближнего и Среднего Востока. За США с большим отрывом следовали Великобритания и Россия, доля которых в общем экспорте оружия в страны региона составляла 16,7% и 11,3% соответственно.

Крупнейшими получателями американских вооружений на Ближнем и Среднем Востоке в 2005–2008 гг. были Израиль (5,6 млрд долл.), Египет (4,8 млрд долл.), Саудовская Аравия (4,4 млрд долл.), Кувейт (1,6 млрд долл.) и Ирак (0,9 млрд долл.). (Приложение 19). При этом Египет, Саудовская Аравия и Израиль в 2008 г. входили в первую десятку стран — крупнейших импортеров американских ВВТ.¹ Опираясь на особые отношения с Израилем, Египтом и Саудовской Аравией, которые являются крупными получателями американской военной и экономической помощи, США практически монополизировали оружейные рынки этих стран. (Приложение 15).

Израиль, например, является одним из крупнейших импортеров американского оружия, получая его в основном по линии государственной программы экспортных продаж вооружений, финансируемых различными программами военной помощи. По данным CRS, за 2002 — 2009 гг. Израиль получил оружия на сумму 10,1 млрд долл. В своем парке боевых самолетов Израиль имеет 226 американских истребителей F-16, 89 истребителей F-15, т.е. больше (за исключением США), чем любая другая страна. В 2006 — 2009 гг. общий заказ Израиля на поставки американских вооружений составил 2,7 млрд долл. Израиль оснащен многими видами американской техники, при этом, как правило, новейших образцов.

Кроме того, большую роль в обеспечении стран Ближнего Востока вооружением продолжают играть американские программы военной

¹ CRS Report for Congress. U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 2001–2008. — December 2, 2009. — P.5.

помощи. В июле 2007 г. госсекретарь США Кондолиза Райс заявила, что согласно планам Правительства США за 10 лет (2009 — 2018) военная помощь Израилю будет увеличена до 30 млрд долл. (на 25%), а сумма военных поставок Египту составит 13 млрд в течение последующих 10ти лет. Райс также обнародовала план о поставках американских ВВТ в размере 20 млрд долл. в качестве зарубежной помощи странам Персидского залива для поддержания стабильности в регионе и для укрепления проводимой стратегии борьбы с негативным влиянием «Аль-Каиды», Хезболлах, а также Сирии и Ирана. Обещанные поставки вооружения будут включать в себя модифицированные версии ЗРК «Patriot» (PAC-3 SAM) для Кувейта и Объединенных Арабских Эмиратов, усовершенствованные системы предупреждения о воздушном нападении для Саудовской Аравии и ОАЭ, а так же ракеты типа «воздух-земля» для истребителей, поставленных ранее в Саудовскую Аравию и ОАЭ.

Поставки такого типа вооружения по программам военной помощи гарантируют США последующую перспективу коммерческого сотрудничества со странами Персидского залива в таком же объеме.

США, являясь крупнейшим поставщиком ВВТ в страны Ближнего и Среднего Востока, постепенно расширяют круг получателей американских вооружений, в частности вовлекая в орбиту своего влияния новые страны, в частности Ирак. Хотя военные поставки США в эту страну в 2002 — 2009 г. составили 1,4% от общего объема американского экспорта ВВТ, тем не менее на них приходилось 50,5% иракского импорта вооружений. Они включали в себя крупные поставки БТРов и танков, а также военно-транспортных самолетов.

Кроме того, США налаживают поставки оружия в Ирак из Центральной и Восточной Европы (в основном оружие советского образца). К примеру, в сентябре 2007 г. Правительство США сообщило о планах поставок 336 новых БТРов (BTR-3E1) и БМП (IFVs) из Украины для иракских вооруженных сил. По данным СИПРИ, в 2009 г. Ирак занимал восьмое место среди крупнейших импортеров американского оружия (292 млн долл.).

В последние годы стоимость поставок ВВТ в Ирак резко возросла. Выполнение подписанных в 2008 г. контрактов уже в 2009 г. сделало Ирак одним из крупнейших покупателей американского оружия в мире, а общий объем военных поставок в эту страну с 2005 г. составил, по данным прессы, порядка 20 млрд долл.¹

¹ Фролов А.В. Оружие для Ирака. — URL: <http://www.fondsk.ru>

В 2006 — 2009 гг. США заключили со странами этого региона соглашений на экспорт вооружений на сумму 47,3 млрд долл., что составляет 52,4% всех контрактов, заключенных странами Ближнего и Среднего Востока со всеми иностранными государственными — экспортерами ВВТ. В 2009 г., например, наиболее крупные контракты на будущие поставки ВВТ США заключили с Египтом на поставку 24 современных истребителей F-16 C/D Block 50/52 на сумму 1,7 млрд долл., с Кувейтом на поставку самолетов-заправщиков KC-130J на сумму 1,1 млрд долл., с ОАЭ на поставку вертолетов UH-60M «Black Hawk» за 745 млн долл. и вертолетов AH-64D «Apache» на сумму 540 млн долл., а также с Ираком на поставку 20 учебно-тренировочных самолетов T-6A «Texan».

Развивающиеся страны Азии играют все более важную роль в экспортной политике США. Этот регион становится одним из крупнейших рынков сбыта оружия (42,25% от всех закупок в развивающихся странах в 2006 — 2009 гг. и 23,8% от всех поставок ВВТ в мире), чему способствуют устойчиво высокие темпы экономического роста и постепенный разогрев некоторых региональных конфликтов. Давняя индийско-пакистанская вражда, тайваньская проблема, ситуация на Корейском полуострове и другие тлеющие конфликты способствуют быстрому росту военных бюджетов многих стран региона, направляемых на модернизацию своих вооруженных сил на базе крупных закупок современных видов вооружений. Кроме того, страны Азии в 2009 г. увеличили военные расходы на 8,9% по сравнению с 2008 г., которые по данным СИПРИ достигли 276 млрд долл. Эта тенденция затронула все субрегионы азиатского континента, однако наибольший объем увеличений военных расходов отмечался в Китае, Индии, Республике Корея и Тайване, в то время как Япония, Индонезия и Пакистан значительно сократили свои военные бюджеты.

На азиатском рынке вооружений США, долгое время занимавшие доминирующие позиции, в последние годы уступили лидерство России, которая за счет крупных поставок ВВТ в Китай и Индию заняла первое место. В 2006 — 2009 гг. Россия поставила вооружений в этот регион на сумму 11,4 млрд долл., а США — 8,6 млрд долл. Уступают США России и по стоимости заключенных в этот период соглашений на поставку оружия, которые составили 16,8 млрд долл. и 17,7 млрд долл. соответственно. Однако, позиции США в этом регионе довольно прочные в том отношении, что военные поставки США включают в себя самые различные виды вооружений и военных услуг и охватывают большое число стран региона, в то время как Россия концентрирует свои поставки на двух странах — Китае и Индии, причем последняя стремится к дифференциации своих поставщиков ВВТ.

Крупнейшими покупателями американских вооружений в регионе в 2006-2009 гг. были Республика Корея (4,1 млрд долл.), Япония (1,8 млрд долл.), Сингапур (0,9 млрд долл.) и Тайвань (0,7 млрд долл.).

Следует, однако, отметить, что контракты на поставки ВВТ Тайваню, хотя и возросли с 3,7 млрд долл. в 2007 г. до 6,4 млрд долл. в 2008 г., создают определенные проблемы для США. Уведомления Министерства обороны США Конгресса о закупках оружия Тайванем в 2008 г. включали в себя сотни ЗРК «Пэтриот», 30 боевых вертолетов атакующего типа «Араче», ПТУР «Хеллфайер» и 32 ракеты «Нагроон», запускаемых с подводных лодок. КНР выразила протест против подобных поставок ВВТ Тайваню и отменила обмен делегациями высокопоставленных военных представителей двух стран осенью 2008 г. Белая книга Китая по вопросам обороны, опубликованная в январе 2009 г., отмечала, что «Соединенные Штаты продолжают продавать оружие Тайваню, нанося тем самым серьезный вред как китайско-американским отношениям, так и миру и стабильности в Тайванском проливе».

Несмотря на озабоченность Китая, государственный секретарь США Хиллари Клинтон подтвердила, что Соединенные Штаты продолжают военные поставки Тайваню. 15 февраля 2009 г. она заявила, что «Соединенные Штаты окажут поддержку обороне Тайваня, и американская политика в этом вопросе остается прежней».¹

Расширяя свои военные поставки в страны Азии, США, начиная с середины прошедшего десятилетия, повышенное внимание уделяют также Пакистану. Эта страна занимала 19 место по объему покупаемых американских ВВТ в течение 2006 — 2009 гг. За этот период на Пакистан пришлось 3,6% от всех зарубежных поставок американского оружия. Причем поставки оружия этой стране возрастают, так как США подтвердили соглашение о поставках 26 истребителей F-16 и 20 боевых вертолетов «Араче» АН-64Д в качестве военной помощи Пакистану как союзнику в борьбе с афганскими талибами. Более того, в 2005 — 2008 гг. Пакистан занял 5 место по сумме контрактов (4,5 млрд долл.), заключенных США с иностранными государствами на предстоящие поставки ВВТ.

Следует однако помнить, что будущие поставки оружия в значительной степени зависят от политической обстановки в Пакистане и его внешнеполитического курса. В частности, в ответ на объявление в этой стране чрезвычайного положения президентом страны Первезом Мушарифом в ноябре 2007 г. Конгресс США выразил сомнения в том, что американские поставки ВВТ идут непосредственно на борьбу с

¹ Arms Control Today. № 2. March 2009 — P.39.

Аль-Каидой и движением Талибан. Подобные опасения высказывались в американской печати и в последующие годы, в том числе в 2010 г. Тем не менее, в настоящее время более 38% оружейного импорта Пакистана приходит из Китая, 35% — из США и 9,5% — из Франции.

Рынок вооружений стран Латинской Америки по объемам занимает одно из последних мест в мире, тем не менее, за обладание ключевых позиций на нем ведется жесткая борьба. Так, США многие десятилетия являлись лидером и самой влиятельной силой на рынке вооружений этого континента. Повышенное внимание латиноамериканским странам американские авиастроительные компании стали уделять после августа 1997 г., когда администрация Клинтона отменила эмбарго на поставки в этот регион американских военных самолетов и высокоточного оружия. По мнению представителей крупнейших американских авиастроительных корпораций «Локхид-Мартин» и «Боинг», у латиноамериканского рынка новых военных самолетов и систем оружия есть перспективы роста.

Бразилия, претендующая на роль ведущей военной державы в регионе, привлекает особое внимание американских корпораций. В рамках работной в Бразилии программы FX-BP предусматривается модернизация национальных ВВС, включая приобретение новых истребителей, турбовинтовых и транспортных вертолетов, а также модернизация находящихся на вооружении самолетов. В целом на латиноамериканском рынке существуют интерес и потребность к истребителям, а также спрос на военные и гражданские вертолеты. Поэтому в 1990-е годы и 2001-2004 гг. США оставались крупнейшими экспортерами ВВТ в регионе, поставляя туда главным образом, военные самолеты и вертолеты различных типов.

Однако, в 2006 — 2009 гг. Россия стала главным поставщиком ВВТ в этот регион. Такие кардинальные изменения объясняются тем, что в 2006 г. Россия заключила с Венесуэлой соглашения на поставку 24 самолетов Су-30МК2, боевых и транспортных вертолетов Ми-17, Ми-26 и Ми-35. Кроме того, в Венесуэле ведется строительство трех заводов — по производству автоматов Калашникова, по производству патронов и авиационно-ремонтный завод по обслуживанию и ремонту российской вертолетной техники.

Несмотря на поиск отдельными странами региона альтернативных США поставщиков ВВТ в лице Франции, Великобритании и России, США остаются основными экспортерами продукции военного назначения во многих странах региона. В 2006 — 2009 гг. США заняли второе место после России (3,3 млрд долл. или 47,2%), поставив латиноамериканским странам вооружений на сумму 1,3 млрд долл., что составило 18,5% всех поставок ВВТ в этот регион. В 2006-2009 гг. США уступили

России и по стоимости соглашений на поставку вооружений в страны Латинской Америки (2,4 млрд долл. против 11,1 соответственно), что составило 10,2% от общего количества соглашений, подписанных со странами региона. (Приложение 20).

В 2006 — 2009 гг. крупнейшими получателями американского оружия в Латинской Америке были Чили (349 млн долл.), Колумбия (253 млн долл.), Бразилия (67 млн долл.), Аргентина (46 млн долл.). В 2008г. США заключили крупный контракт с Бразилией на поставку ей вертолетов UH-60L «Black Hawk» на сумму 159 млн долл.

Необходимо, однако, отметить, что, хотя США являлись влиятельной силой в Латинской Америке, в истекшем десятилетии активно росло движение против такого доминирования. Об этом в частности, свидетельствует выступление многих государств региона против создания Всеамериканской зоны свободной торговли, инициаторами которой выступили США. Более того, президент Венесуэлы Уго Чавес в последние годы стремится создать блок южноамериканских государств, который, базируясь на национализме, выступает против засилья США в странах региона. В этой связи можно предположить, что в ближайшие годы рынок вооружений в Латинской Америке ожидают большие перемены. США, как крупный поставщик оружия, сохраняет свои доминирующие позиции во многих странах региона. Однако ряд латиноамериканских государств (Венесуэла, Боливия, отчасти Аргентина) будут предпринимать усилия, чтобы дистанцироваться от США и закупать оружие в странах Западной Европы и России. Естественно, что США не будут стоять в стороне от происходящих событий и предпримут усилия по укреплению позиций своих союзников в регионе. В конечном итоге это может привести к дальнейшему обострению конкуренции на рынке ВВТ в Латинской Америке.

Страны Африки занимают незначительное место (4,8%) в общем объеме мировой торговли ВВТ. Этот регион, который характеризуется высоким потенциалом конфликтности, в основе которой лежат этнические, религиозные и территориальные споры и противоречия, затрачивает на ежегодные военные нужды 12-15 млрд долл. И в то же время в большинстве стран Африки расходы на закупки ВВТ не уменьшаются, а имеют тенденцию к росту. На рынке вооружений стран региона в 2006 — 2009 гг. доминировали Германия, Китай, Италия, Великобритания, а США контролировали только 2% этого рынка.¹ В торговле оружием с большинством африканских стран США скорее преследуют военно-политические цели, нежели получение коммерческих выгод.

¹ CRS Report for Congress. — September 10, 2010. — P. 53.

В 2005-2008 гг. основными получателями американских ВВТ в регионе были Кения, Джибути, Нигерия, Эфиопия, Уганда, общий объем поставок которым составил 64 млн долл.¹

Необходимо также подчеркнуть, что США помимо экспорта оружия предоставляют и значительные военные услуги странам Африки, которые обычно сопровождаются поставками ВВТ. Так, финансирование стран Африки по программе «Военное финансирование иностранных государств» возросло с 12 млн долл. в 2000 г. до 25 млн долл. в 2010 г. Ассигнования по программе «Международное военное образование и подготовка» (ИМЕТ) возросли за 2000-2009 гг. с 8,1 млн до 13,7 млн долл.

За период своего существования программа ИМЕТ превратилась в один из эффективных и реально действующих механизмов распространения американского идеологического влияния, внося существенный вклад в формирование американского лобби в рядах военной и политической элиты многих африканских стран.

Однако средства, выделяемые на двусторонние программы военной помощи, являются только верхней частью айсберга по сравнению с общими расходами США на военные цели в Африке. Министерство обороны США, например, выделило 125 млн долл. в течение 2002-2006 гг. на осуществление программы, в ходе которой Пентагон оказал помощь в контртеррористической подготовке и снабжении оружием военнослужащих в таких странах Сахельской зоны как Чад, Мали, Мавритания, Нигер. Другая программа Пентагона в размере 100 млн долл. предназначена для подготовки и оснащения спецподразделений в вооруженных силах стран Восточной Африки с целью ведения антитеррористических действий и еще 200 млн долл. — на реорганизацию и обучение вооруженных сил Либерии. Наконец, помимо программ, предназначенных для определенных стран и регионов Министерство обороны США выделило в 2003-2005 гг. 38 млн долл. для специфической задачи — подготовка военнослужащих специально выбранных африканских стран для эффективных действий в условиях кризисных ситуаций на континенте. Участниками этой программы стали Гана, Кения, Эфиопия, Сенегал и Ботсвана.² Все перечисленные программы направлены не только на подготовку персонала, но и на обучение владения поставляемого в страны Африки американского оружия и военной техники, на обеспечение военно-политических интересов США в регионе.

¹ CRS Report for Congress. U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 2001-2008. — December 2, 2009. — P.4.

² A World Policy Institute Special Report, June 2005.

В последние годы США стали проявлять повышенный интерес к отдельным африканским странам, особенно к тем, которые обладают большими запасами углеводородов и другими видами стратегического сырья. Повышенное внимание США к странам Черного континента объясняется рядом факторов среди которых надо выделить уже состоявшееся широкомасштабное китайское проникновение в Африку, создающее трудности как для США, так и для их корпораций.

Реакция Вашингтона на экономическую экспансию Китая заключалась в расширении программ военной помощи континенту, а также о создании в октябре 2008 г. в целях противостояния международному терроризму нового регионального командования — Африканского (Объединенное командование вооруженных сил в зоне Африки-AFRICOM) с зоной ответственности, охватывающей территории 53 стран.

Об активизации американской политики в странах континента свидетельствует и тот факт, что сегодняшний президент США Б. Обама совершил один из своих первых зарубежных визитов в июле 2009 г. в Африку, который дополнился визитом государственного секретаря США Х. Клинтон, посетившей в августе 2009 г. семь африканских государств. В своих выступлениях высокопоставленные представители демократической администрации США заявляли о своих намерениях строить отношения с Африкой в основном на основе транспарентности и при условии соблюдения африканскими партнерами демократических принципов и отказа от применения коррупционных мер. Тем не менее, многое в речах высших государственных деятелей свидетельствует о том, что Белый дом в определенной степени сворачивает борьбу за демократию в странах Африки и переходит к прагматической политике сотрудничества со стабильными режимами любой окраски.

Таким образом, создание AFRICOM демонстрирует изменение характера внешней и военной политики США на африканском направлении, которое ранее считалось наименее значимым по сравнению с остальными регионами мира. Ключевые элементы, способствующие повышению значимости Африки в контексте интересов национальной безопасности США — это их зависимость от энергетических ресурсов и уязвимость перед угрозой, создаваемой международным терроризмом.

Другим важным направлением экспорта вооружений США становятся **развитые государства**. За 2002 — 2009 гг. доля этих государств в общих поставках американского ВВТ, по экспертной оценке Исследовательской службы Конгресса США, увеличилась и составила в 2009 г. 51,5%. Всего за 2006 — 2009 гг. США поставили оружия развитым стра-

нам на сумму 21,1 млрд долл., а за 2002 — 2009 гг. — 37,4 млрд долл.¹ Расширяя объем поставок в развитые страны, США в какой-то мере стремятся компенсировать потерю военных контрактов в отдельных странах развивающегося мира.

Центральное место в группе развитых государств — крупных покупателей оружия занимают страны Европы, входящие в НАТО. Следует, однако, отметить, что масштабы американских поставок продукции военного назначения в страны этого региона претерпели эволюцию, связанную с изменением политической обстановки в Европе и в мире за последние 20 лет. Европейский рынок вооружений в 1990-е годы имел устойчивую тенденцию к сужению, что проявилось в сокращении расходов стран региона на оборону, прежде всего, на закупку вооружений. В условиях исчезновения советской военной угрозы сокращение военных расходов рассматривалось европейскими странами как один из основных источников сокращения бюджетных дефицитов.

События 11 сентября 2001 г. в США и возрастание их военных расходов, значительно увеличившихся вследствие крупных ассигнований на финансирование военных действий в Афганистане и Ираке (903 млрд долл. за 2003 — 2008 гг.), как на реализацию идеи «войны с терроризмом», внесли коррективы в военную политику европейских стран. Стремление обезопасить себя от возможных угроз, возросшая глобальная ответственность вынуждали эти страны постепенно увеличивать свои военные расходы, укреплять вооруженные силы, в том числе и путем закупок новейших систем вооружения. По оценке Стокгольмского международного института исследования проблем мира, динамика роста военных расходов в мире за последние 10 лет (2000 — 2009 гг.) составила 49%.²

Тенденция к росту военных расходов в США также оказала определенное воздействие на развитие аналогичной тенденции в ряде крупных стран региона, хотя подобная связь в этих странах проявилась по-разному. Так, высокие темпы военных расходов в США служат явным стимулом обновления военного потенциала Франции, стремящейся не утратить своего глобального влияния. Для Великобритании обладание способностью взаимодействовать с США в совместных наступательных действиях а Ираке и Афганистане кардинальным образом связано с одинаковым восприятием угрозы в войне с терроризмом. Тем не менее, хотя страны Западной Европы и уступают США в темпах роста военных расходов, в последние годы они также увеличили расходы на

¹ Рассчитано по: CRS Report for Congress. — September 10, 2010. — P.48, 75.

² SIPRI Yearbook 2010. Summary. — P.10.

разработку новейших военных технологий и закупку вооружений. В 2006 — 2009 гг. среди основных европейских покупателей американского оружия находились Польша (1,7 млрд долл.), Греция (1,2 млрд долл.), Великобритания (1,0 млрд долл.), Нидерланды (0,2 млрд долл.) и Турция (0,1 млрд долл.).¹

Как представляется, по мере развития интеграционных процессов в Европе, несомненно, усилится кооперация европейских фирм в производстве оружия на базе совместного производства и создания совместных сборочных производств и даже консорциумов. Подобная политика может способствовать увеличению конкуренции на этом рынке между США и ведущими европейскими производителями оружия или объединениями компаний европейских стран в области заключения военных контрактов, что может привести к уменьшению американских поставок в этот регион.

Среди других развитых стран крупнейшим импортером американских ВВТ в этот период была Япония, которая вошла в десятку основных покупателей оружия США. Рост закупок вооружений отражает, в первую очередь, глубокую обеспокоенность Японии осуществлением Северной Кореей программы по созданию ракетно — ядерного оружия, а также ее более прагматичное отношение к своей роли в мировой политике, связанное с постепенным отходом от послевоенной «пацифистской» конституции.

Улучшение своего военного потенциала Япония связывает с перспективой закупки американских истребителей пятого поколения F-22, экспорт которых пока запрещен законодательством США. Правда, речь идет не о стандартной версии самолета, а об экспортной модификации истребителя. Ее разработку, в случае одобрения программы, также предстоит оплатить японской стороне, а стоимость одной машины побьет все рекорды — 250 млн долл.

В Тихоокеанском регионе основным покупателем американского оружия была Австралия, что объясняется осуществлением широкомасштабной программы перевооружения ее вооруженных сил. Небезынтересно также отметить, что в 2006 г. Австралия возглавила список крупнейших импортеров американского оружия, закупив его на сумму 1,7 млрд долл.

США также активно осваивают такой новый рынок, как страны **Центральной и Восточной Европы**. Эти страны осуществляют ускоренный процесс переориентации военно-технической зависимости от российских поставщиков оружия к западноевропейским и США, который сдерживается только небольшими размерами военных бюджетов этих стран.

¹ SIPRI Arms Transfers Database. <http://www.sipri.org/contents/armstrad>.

Уже с середины 1990-х годов, когда ряд государств Центральной и Восточной Европы заявили о присоединении к программе «Партнерство ради мира» и о своих намерениях вступить в НАТО, США начали поставлять оружие в Румынию, Чехию, Венгрию и Польшу. В частности, подписанные летом 1995г. контракты на экспорт в Румынию четырех военно-транспортных самолетов С-130В «Геркулес» и налаживание в этой стране лицензионного производства 96 боевых вертолетов АН-119 «Кобра» рассматривались в США в качестве первых шагов к переходу этой страны на военную технику, соответствующую стандартам НАТО.

При этом США, учитывая ограниченные валютно-финансовые возможности данных стран и стремясь проникнуть на их оружейный рынок, где ранее доминировал СССР, нередко отказывались от первоначально планировавшейся продажи им своих самолетов по коммерческой цене и предлагали ряд более выгодных вариантов.

Например, в январе 1996 г. ВВС США при поддержке компании «Локхид-Мартин» представили проект передачи Польше в аренду на несколько лет партии бывших в эксплуатации истребителей F-16A/B по цене 4-5 млн долл. Затем американская сторона пошла еще дальше, выразив готовность передать Польше 24-36 самолетов F-16A/B в бесплатное временное пользование сроком на полтора года для опробования их в польских ВВС. Предусматривалось, что расчет за поставки данных самолетов будет осуществлен только в случае, если руководство Польши по истечении указанного срока примет решение принять их на вооружение. Причем американское правительство пообещало содействие в реализации этих самолетов путем предоставления Польше долгосрочного кредита на выгодных условиях.

В истекшем десятилетии США по-прежнему интенсивно работали на этом рынке, проявляя наибольший интерес к Польше, Венгрии и Чехии. Так, например, в 2002 г. корпорация «Локхид-Мартин» выиграла международный тендер на поставку Польше 48 многоцелевых истребителей F-16. Общая стоимость контракта составляла 3,5 млрд долл. Истребители были поставлены между 2006 и 2008 годами по 16 самолетов ежегодно. На их закупку Вашингтон предоставил Польше льготный кредит.¹ По данным СИПРИ в 2006 — 2009 гг. США поставили ВВТ Польше на сумму 1,7 млрд долл., Венгрии — 61 млн долл. и Чехии — 58 млн долл.

Несомненно, что американские поставки в эти страны в ближайшие годы возрастут, так как закончился срок выплаты Россией платежей по

¹ Коммерсант, 24.01.2003. — С.10.

внешним долгам, в счет погашения которых Россия поставляла ВВТ ряду стран Центральной и Восточной Европы, а по мере устаревания российской техники, находящейся на вооружении, государства региона будут закупать ВВТ в соответствии с военно-техническими стандартами НАТО в странах Запада.

США не оставляют без внимания и **страны-члены СНГ** с целью не столько расширения рынка ВВТ, сколько постепенного подрыва военно-технического сотрудничества России с этими государствами.

В этой области США активно используют программу «Партнерство ради мира», в которой участвуют многие страны-члены СНГ. Предоставляя военную помощь в различных формах, США стремятся помешать попыткам России создать единое оборонное пространство на территории Сообщества.

В истекшем десятилетии США стали предоставлять ВВТ этим странам также через обычные каналы поставок оружия. В 2009 г. по государственной программе экспортных продаж вооружений США поставили ВВТ, в частности Армении и Азербайджану на сумму 3 млн долл. каждому государству, Киргизии — 0,8 млн долл. и Таджикистану 0,7 млн долл.¹ Крупные суммы поставок последним двум странам были выделены за разрешение построить американские военные базы на их территории. (К слову сказать, военно-воздушная база США в Узбекистане по требованию местных властей была закрыта в 2006 г.).

В 2007 г. Киргизия закупила в США оружия на сумму в 20 млн долл., а другие бывшие советские республики закупали в основном различные виды электроники. При этом среди покупателей американского ВВТ числится и Россия, которая в 2007 г. закупала в США оружие и боеприпасы, ракеты и авиационную технику, электронику, космическое оборудование, а также системы управления огнем на общую сумму в 40,7 млн долл. Только две страны — члены СНГ не закупают американское оружие — это Беларусь и Молдова.

Наибольшее внимание среди стран на постсоветском пространстве США уделяют Грузии, которая рассматривается США в качестве «опорного звена» в данном регионе. Эта небольшая страна получает значительную военную помощь со стороны США. В 1997 г. Грузии безвозмездно было предоставлено оружия по государственной программе продаж продукции военного назначения на сумму в 700 тыс. долл., в 1998 г. объем этих поставок возрос в 7 раз и составил 5,3 млн

¹ Congressional Budget Justification for FY 10 Foreign Operations. State Department, 2009.

долл. Всего к 2005 г. Грузия получила оружия на безвозмездной основе на сумму 107,7 млн долл. В 2010 г. администрация Б. Обамы запросила на эти цели 16 млн долл. Кроме того, с 1994г. Грузия получает помощь по программе «Международное военное образование и подготовка». В течение 1996-2001 гг. по этой программе Грузия получала 300—400 тыс. долл. ежегодно, в 2002 г. сумма помощи была удвоена и составила 889 тыс. долл., а в 2003—2005 гг. ее размер достиг 1,2 млн долл., в 2008—2009 гг. — 2 млн долл. На 2010г. администрация США запросила по этой программе военную помощь для Грузии в размере 2 млн долл.¹

В 2007 г. Грузия была одним из крупнейшим покупателем американского оружия среди стран постсоветского пространства, закупив оружия и военной техники на 25 млн долл. Грузией, в частности, были закуплены огнестрельное оружие и боеприпасы, авиационная техника и оборудование, бронетехника, электроника, а также средства личной защиты. События, произошедшие в Южной Осетии в августе 2008 г., дают основание полагать, что закупленное ВВТ предназначалось для использования в том числе и в предстоящей операции вооруженных сил Грузии против этой республики, отказывающейся признать над собой верховную власть Тбилиси. В последующие годы поток американского оружия в эту страну может возрасти, поскольку США и Грузия 9 января 2009 г. подписали соглашение о стратегическом партнерстве, которое предусматривает, в частности, сотрудничество двух стран в сфере безопасности и намерение «укрепить потенциал Грузии» и «усилить оперативную взаимосвязанность между НАТО и Грузией».

Таким образом, в настоящее время, как и в предшествующие десятилетия, США сохраняют доминирующее положение на мировом рынке вооружений. Такое положение дел достигается в результате проведения администрацией США целого комплекса мероприятий политического и экономического характера, направленных на усиление государственной поддержки экспорта продукции военного назначения, использование новых маркетинговых стратегий, повышение эффективности государственного регулирования торговли вооружением и военной техникой. В условиях наметившегося сокращения объема мирового экспорта ВВТ и усилившейся конкуренции США могут потерять контроль над определенным сегментом рынка вооружений и сократить объем зарубежных поставок, однако мощный производственный и военно-научный потенциал страны будет способствовать сохранению и в ближайшем будущем их лидирующих позиций на этом рынке.

¹ Congressional Budget Justification for FY 10 Foreign Operations.2009.

Раздел III.
Проблемы и перспективы США
в мировой торговле оружием

Функционирование мирового рынка вооружений и военной техники на современном этапе его развития происходит в сложнейших условиях и под сильным и непосредственным влиянием разнообразных факторов как политического, так и экономического характера. Более того, нынешний быстро меняющийся мир характеризуется все новыми проблемами и противоречиями, которые не просто ведут к еще большему обострению обстановки на мировом оружейном рынке, но и постепенно превращают его в новый источник соперничества и напряженности в отношениях между государствами и, в первую очередь, между ведущими экспортерами вооружений и военной техники.

Глава 9. Основные проблемы на пути американского экспорта ВВТ

США являются крупнейшим поставщиком вооружений и военной техники развивающимся и развитым странам. Несмотря на усилившуюся конкуренцию на мировом рынке, США прилагают усилия для сохранения и укрепления своих лидирующих позиций. Это в значительной степени объясняется тем, что торговля оружием, являясь для США важным средством укрепления военно-политических связей с соответствующими странами, продолжает оставаться для них выгодным видом бизнеса, приносящим значительную прибыль, улучшающим структуру внешне-торгового баланса и обеспечивающим дополнительную занятость.

В последние годы экспорт ВВТ стал приобретать все возрастающее значение для американской оборонной промышленности. Если ранее поставки на экспорт занимали подчиненное положение по сравнению с удовлетворением потребностей национальных вооруженных сил США, то теперь в связи с резким увеличением дефицита платежного баланса положение изменилось: производство многих видов американских ВВТ в большей степени ориентировано на экспорт. Так, в пе-

риод 1996-2005 гг. среднегодовое производство истребителей для внутренних нужд США составляло 28 единиц, а на экспорт 105 единиц. Среднегодовые поставки на экспорт американских танков составляли 445 единиц, что эквивалентно крупнейшему контракту Франции с Объединенными Арабскими Эмиратами на поставки танка «Леклерк» (440 танков). Производство на экспорт доминирует также в секторе вертолетостроения и легких бронемашин. Исключение составляют военные корабли, где доля экспорта невелика, что объясняется особыми характеристиками этого вида вооружений и той особой ролью, которую ВМС играют в стратегическом планировании страны.

В этом экономическом поединке на мировом рынке вооружений США не всегда добиваются преимущества над другими странами-экспортерами ВВТ, которые оказывают им жесткую конкуренцию. Причем конкуренция охватывает как сферу производства оружия, так и различные аспекты торговли оружием, нередко создавая трудности для Вашингтона на различных сегментах мирового рынка вооружений и затрудняя сбыт оружия в ряде регионов, некогда традиционно входивших в сферу влияния США.

США обладают наиболее мощной оборонной промышленностью, которая в состоянии производить самые современные виды вооружений. Однако и другие страны не стоят на месте, укрепляя свой военно-промышленный потенциал и создавая конкуренцию американским корпорациям.

Европейские компании, например, добились в последние десятилетия значительного прогресса. Они стали достаточно крупными, чтобы конкурировать с американскими фирмами. Среди них можно выделить такие фирмы как «BAE Systems» (Великобритания), «Thomson — CSF» (Франция), «Daimler — Benz Aerospace AG» (ФРГ) и ряд других.

У европейских компаний есть такое преимущество, как отсутствие долгов, что дает им возможность делать приобретения и предпринимать другие меры для повышения собственной конкурентоспособности. Кроме того, у европейских оборонных предприятий больше по сравнению с американскими свободы на экспортной арене. Очевиден прогресс европейских компаний в области слияний. Все это несомненно способствует наращиванию военного потенциала Европейского Союза и усилению конкурентной борьбы оборонной промышленности Европы и США.

В связи с этим определенные опасения в США вызывают интеграционные процессы в оборонной промышленности стран Европы, активизировавшиеся в прошлом десятилетии. Усилия стран — членов ЕС

направлены, главным образом, на создание единого европейского оборонного и оборонно-промышленного пространства как альтернативы усиливающемуся влиянию США на мировом рынке вооружений.

Наиболее крупными практическими шагами в этом направлении явилось создание компании «EADS» (European Aeronautic Defence and Space Corp.), которая объединила военный бизнес Германии, Италии и Испании, укрепление и расширение позиций английского гиганта «BAE Systems», входящего в первую тройку крупнейших военно-промышленных компаний мира, объединение вертолетного бизнеса итальянской компании «Augusta» и английской фирмы «Westland» и др.

Наряду с консолидацией компаний Старого света, в Европе была создана полностью интегрированная компания «Airbus Industrie», объединившая крупнейшие авиастроительные компании Франции, Германии, Испании и Великобритании и которая стала главным конкурентом американской компании «Boeing» по числу заказов не только гражданских, но и военно-транспортных самолетов.

Важным институциональным достижением военно-технического сотрудничества стран Западной Европы стало создание в 1997 г. Организации по совместным закупкам вооружений (OCCAR), которая, по сути, явилась межгосударственной организацией по координации военных потребностей, проведению НИОКР, контролю над экспортом, обеспечению бесперебойности поставок и режима секретности. Кроме того, был стимулирован рост инвестиций Европейской комиссии в совместные научные исследования и разработки¹.

В начале XXI века в условиях продолжения процессов военно-политической интеграции Евросоюза в целях наиболее эффективного обеспечения его политического влияния в мире, а также максимального эффективного использования финансовых и научно-производственных ресурсов появилась потребность перевода сотрудничества в разряд интеграционного процесса и создания управленческой структуры, координирующей работу всех механизмов военно-технического сотрудничества стран ЕС. В результате в июле 2004 г. было создано Европейское агентство по вопросам обороны, призванное заняться интеграцией военно-промышленных комплексов в качестве головного заказчика, покупателя и координатора на пути к достижению перспективной цели — создания конкурентного европейского рынка вооружений.² 24 ноября 2005г. руководство агентства приняло новый кодекс поведения в

¹ Revue de la Defense, French Defense Ministry, № 109, January-February, 2004.

² Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — №8. — С.39.

практике закупок вооружений, направленный в конечном итоге как на сохранение оборонной промышленности во всех странах Западной Европы, так и на развитие более глубокой интеграции стран Европейского Союза в производстве и реализации продукции военного назначения. По оценкам специалистов, создание интегрированного рынка вооружений приведет к экономии европейскими странами до 6 млрд евро, что эквивалентно 60% современных расходов ЕС на военные НИОКР.¹

Одновременно с институциональными реформами европейцы постепенно набирают ценный опыт реализации международных военно-промышленных программ. Пока что многие из них не увенчались исключительными технологическими и коммерческими успехами. Интернациональные проекты создания систем оружия протекают медленно, т.к. военные долгое время договариваются о сближении спецификации, а промышленники и министерства финансов — о деталях производства, технологии и финансировании. В результате системы получаются дорогими и порой морально устаревшими еще до начала производства.

И все же коммерческая судьба многосторонних проектов оказывается нередко счастливее, чем у национальных программ. Так, после долгого периода неопределенности, связанного с преодолением технических трудностей и финансовых проблем, программа «Еврофайтер» по созданию европейского истребителя EF-2000 «Тайфун», объединяющая такие европейские страны как Великобритания, Германия, Италия и Испания (фирма «ЕАДС» совместно с компанией «БАЕ Системс»), вступила в фазу серийного производства и активного маркетинга на мировом рынке. Другим примером успешной европейской кооперации в производстве вооружений можно назвать создание боевого вертолета «Еврокоптер», а также совместное британско-голландское производство артиллерийских снарядов, противотанковых мин и систем наведения, европейская программа «Метеор» (создание управляемой радаром ракеты «воздух-воздух») и др. В любом случае, похоже, что большинство крупных систем вооружения следующего поколения — зенитных, авиационных, морских — будет разрабатываться и производиться европейцами в рамках многосторонних программ.

Наконец, третьим пунктом европейского ответа на американскую заявку на лидерство стали усилия по созданию собственного потенциала глобальной разведки и глобальной проекции силы, что в теории должно привести к появлению реальной альтернативы американскому

¹ The Defense Industry in the 21st Century. PricewaterhouseCoopers, 2005. — P.16, 20.

военно-политическому монополизму. Этапами большого пути стали проекты разработки и строительства спутников оптической и электромагнитной разведки, авианосца с ядерной энергетической установкой (то есть с неограниченной дальностью плавания) и серийное производство военно-транспортного самолета А-400М, прошедшего летные испытания в конце 2009 г.

Сейчас пока трудно говорить о результатах создания европейского оборонно-промышленного пространства, так как этот процесс, хотя и активно развивается, может занять много времени. К тому же он сталкивается с определенными трудностями.

Другие страны из числа прежних традиционных импортеров вооружений также активно развивают собственную военную промышленность (Бразилия, Индия, Израиль, ЮАР), за счет чего планируется повысить степень самообеспеченности в оружии и военной технике и устранить чрезмерную зависимость от иностранных поставщиков. Так, Бразилия уже в 1980-х годах была крупным экспортером оружия: ее годовой экспорт в 1990-х годах составлял 1,5 млрд долл. В последние годы он сократился примерно до 400 млн долл. В 2006 г. правительство Бразилии объявило о приоритете увеличения стоимости своего экспорта оружия как по финансовым причинам, так и в целях поддержки своего стремления играть более важную роль в мире. Вооруженные силы и частные компании, действующие в военной промышленности страны, разработали для национальной оборонной промышленности программу, направленную на повышение военно-промышленного потенциала и увеличение экспорта ПВН при помощи налоговых стимулов, кредитов и совместных исследовательских проектов с университетами и частным сектором. В результате этих действий Бразилия заключила соглашения на поставку ВВТ в 2009 г. на сумму 7,2 млрд долл.

Военная промышленность Южной Африки была создана в период международного эмбарго, введенного в знак протеста против политики апартеида. Страна достигла умеренных уровней военных поставок в 1980-х и в начале 1990-х годов. С середины 1990-х годов основными экспортными товарами Южной Африки стали легкие и средние бронетранспортеры, а также новая или модернизированная военная техника, поставляемая странам и организациям, вовлеченным в операции ООН по поддержанию мира. В отличие от Южной Африки Индия не добилась успехов в продаже своего оружия на мировом рынке. Она обладает развитой военной промышленностью, но импортирует свыше 70% своей военной техники, однако индийское руководство объявило о планах достижения вк концу прошлого десятилетия 80% уровня удовлетво-

рения потребностей национальной армии в военной технике силами собственного ВПК. Масштабные программы разработки собственных образцов вооружений имеет Израиль, реализация которых, по мнению израильских специалистов, предоставляет стране возможность исключить закупки подобной боевой техники за рубежом и помогает развитию различных секторов национальной военной промышленности. В 2002 — 2009 гг. Израиль занимал 7 место в мире по зарубежным поставкам ВВТ. Естественно, что в результате такой политики экспортные возможности США в отношении как данных государств, так и других потенциальных партнеров значительно сужаются. А через 6-8 лет можно ожидать появления в мире еще целого ряда государств (судя по всему, из Азиатско-Тихоокеанского региона), способных предложить на экспорт различную высокотехнологичную боевую технику (в том числе и авиационную), что, естественно, вызовет дальнейшее обострение конкурентной борьбы на мировом рынке.

Значительные трудности создают для Вашингтона различия в подходах к системе экспортного контроля за передачей ВВТ между США и Евросоюзом. Для удовлетворения потребностей национальных вооруженных сил в вооружении и военных технологиях США и страны Европы стремятся расширить рамки сотрудничества между поставщиками ВВТ. В то же время они выступают за установление контроля над международной передачей оружия и военных технологий. Наиболее эффективное использование ресурсов и действенный контроль над передачей технологий являются объективными целями, которые разделяются всеми странами, однако не существует единого согласованного подхода относительно способов их достижения.

США, например, обладают наиболее развитой в мире оборонной промышленностью и являются крупнейшим центром военных НИОКР. Поэтому они располагают наибольшей номенклатурой продукции военного назначения и военных технологий, подлежащих контролю и защите. США имеют также отличную от европейских стран конституционную и юридическую систему. Национальное законодательство в области экспортного контроля обязано принимать во внимание соображения внешней политики, интересы национальной и экономической безопасности при принятии решений о поставках оружия. Исполнительная власть обязана предоставлять Конгрессу США регулярные отчеты об исполнении требований, установленных национальным законодательством. Система экспортного контроля нередко подвергается критике за сложность и дорогостоящий характер в выполнении, поэтому нынешнее руководство США намерено ее модернизировать с целью повышения ее эффективности.

В то же время европейское законодательство в области экспортного контроля предоставляет национальным чиновникам большую свободу в широком толковании существующих нормативов при рассмотрении заявок на выдачу экспортных лицензий. Хотя уровень парламентского контроля в некоторых странах Европы в последние годы значительно вырос, тем не менее, система экспортного контроля в европейском регионе в целом менее всеобъемлющая и эффективная по сравнению с США. Отсутствие ясности и подотчетности в сочетании с более мягким подходом к контролю за конечным использованием экспортируемых критических технологий вызывает озабоченность США относительно надежности европейской системы экспортного контроля.¹

И эта озабоченность США имеет на то основания. В последние годы достоянием гласности стал факт, что ряд европейских стран поставил Ираку (до 2003 г.) различные виды современного оружия в нарушение санкций, введенных ООН в отношении этой страны. Так, в ходе военной операции в Ираке в 2003 г. на его территории были обнаружены зенитно-ракетные комплексы «Роланд-2» и «Роланд-3».

Кроме того, некоторые страны-союзники США продают оружие, содержащее американские компоненты или технологии в страны, которые представляют или могут представить опасность для США. Так, например, Израиль, значительная часть оружия которого скопирована с американского или сделано на базе американских технологий, по данным ЦРУ, продал Китаю современного оружия на несколько миллиардов долларов и пытался сотрудничать в этой области с Северной Кореей. Наибольшее возражение со стороны США вызвало подписание в 2004 г. крупного китайско-израильского контракта, в соответствии с которым Израиль обязался поставить запасные части, а также провести модернизацию большой партии беспилотных летательных аппаратов, ранее поставленных Китаю, что могло представить опасность для военных интересов США и их союзника в Восточной Азии — Тайваня. Только после жесткого давления Вашингтона, выразившегося в угрозе отстранения Израиля от участия в ряде международных оборонных проектов, Израиль отказался от выполнения контракта с Китаем.²

Наконец, даже некоторые американские компании осуществляли поставки ВВТ иностранным государствам, которые представляют опасность национальным интересам США. Так, в докладе, подготов-

¹ Ежегодник СИПРИ 2004. Вооружения, разоружение и международная безопасность. — М.: Наука. 2005. — С. 420-421.

² Arms Control Today. — September 2005. — №7. — P.34.

ленным в 2005 г. экспертами Главного контрольно-счетного управления Конгресса США, содержится вывод, что Государственному департаменту не удалось провести необходимые мероприятия для противодействия нелегальному экспорту американского оружия и военных технологий. Как считают эксперты, в системе контроля над экспортом ВВТ, которая является прерогативой Государственного департамента США, существуют недостатки, которые ставят под угрозу безопасность и государственные интересы страны.

Несмотря на возражения внешнеполитического ведомства США, факты говорят о другом. В июне 2004 г. американская компания «Rotair Industries Inc.», производящая комплектующие для вертолетов, выплатила штраф в размере 500 тыс. долл. за незаконную продажу своей продукции в Иран. В мае 2004 г. компании было предъявлено обвинение в нарушении правил экспорта вооружений, так как в 1998 г. она продала одному из своих партнеров в Гонконге орудийные установки для вертолетов, которые впоследствии были проданы в Иран.¹ Более того, в апреле 2006 г. Госдепартамент США взыскал с аэрокосмической корпорации «Boeing» самый крупный штраф в истории нарушения американскими компаниями Закона о контроле над экспортом вооружений в размере 15 млн долл. за продажу за рубеж самолетов с микросхемой, используемой в ракете Maverick и относящейся с 1993 г. к списку продукции, продажа которой за границу требовала экспортной лицензии. Корпорация «Boeing», не имея подобной лицензии, поставляла в другие страны авиалайнеры, оборудованные такой микросхемой.²

Жесткая политика контроля над экспортом вооружений, а также технологий, которая применяется в отношении большинства стран-импортеров, оборачивается потерями крупных контрактов, что вызывает критику и недовольство многих военно-промышленных корпораций США. Вопрос заключается в том, что характерной чертой современного рынка ВВТ становится стремление многих государств, особенно из Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, участвовать в импорте не только самих вооружений, но и технологий их производства. Поэтому для обеспечения надежных рынков сбыта ведущие экспортеры вынуждены идти как на совместное производство, так и на выдачу лицензий на производство ВВТ развивающимся странам.

Однако США, в которых действует жесткая политика экспортного контроля, редко передают подобные лицензии за границу, ограничивая

¹ 25 апреля 2005 — <http://www.rbc.ru>.

² ПРАЙМ-ТАСС, 10.04.2006

этот процесс только наиболее надежными союзниками, что сужает их возможности в поставках оружия. Так, в 2006 г. в Индии проходил международный тендер на закупку многоцелевых истребителей. США, участвовавшие в этом тендере, имели все шансы выиграть этот контракт, но они отказались продавать военную технологию их производства. В результате компания «Локхид-Мартин» лишилась крупного контракта.¹

В то же время страны-конкуренты США по торговле вооружениями, особенно Россия, Франция, Великобритания, активно передают новые технологии странам-импортерам, тем самым увеличивая поставки ВВТ и укрепляя свои позиции на мировом рынке.

Подобная ситуация характерна и для поставок передовых систем вооружения. Так, сохранение ограничений на экспорт из США крылатых ракет «Tomahawk» увеличивает экспортный потенциал таких систем, как европейские крылатые ракеты «Storm Shadow/SCALP» и «Taurus KEPD-350», а также аналогичных типов российского оружия. Жесткие ограничения на экспорт отдельных видов современных вооружений свели на нет попытку США поставить в 2005 г. Алжиру различные виды ВВТ (рис. 18).

В последние десятилетия усилились разногласия США с ведущими поставщиками ВВТ из Западной Европы — Францией, Великобританией, Германией и Италией, государствами, которые в состоянии производить большой ассортимент современных вооружений и поставить их потенциальным покупателям. В период «холодной войны» эти государства-члены НАТО безоговорочно поддерживали США в их политике по ограничению военных поставок в определенные страны. Однако после окончания «холодной войны» политика западноевропейских стран в области зарубежных поставок вооружений перестала полностью координироваться с США и увязываться с интересами Вашингтона, что естественно не могло не отразиться на отношениях трансатлантических партнеров и не создать определенные проблемы для американской политики экспорта товаров военного назначения.²

Крупной проблемой становится и обостряющаяся конкуренция, с которой США сталкиваются на товарных сегментах мирового рынка вооружений. Хотя американские корпорации производят большинство видов ВВТ, многие из которых считаются лучшими в мире, тем не менее, они не в состоянии производить все виды вооружений к тому же простого в эксплуатации. Многие государства, и в первую очередь Россия и страны

¹ <http://www.vzglyad.ru>

² CRS Report for Congress, September 4, 2009. — P.11.

ЕС, также производят первоклассное оружие, с которым выходят на зарубежные рынки, создавая конкуренцию американским вооружениям. Так, например, долгое время на рынке военной авиационной техники конкурировали американские истребители марки F-15 и F-16 и российские истребители семейства Су-27 и МиГ-29. Однако американские самолеты помимо высокой цены сложны в эксплуатации и требуют очень высокого уровня квалификации обслуживающего персонала, что часто неприемлемо для стран «третьего мира». Поэтому нередко выбор этих стран в пользу известного своей надежностью и неприхотливостью российского оружия вполне объясним. Так, самолеты марки «Су» состоят сейчас на вооружении более 20 стран мира. В последние годы на этот рынок также вышел ЕС с истребителями EF-2000 и Франция с «Rafale». Из-за жесткой конкуренции в 2002 г. США не удалось заключить престижные контракты на поставку боевых самолетов в Австрию, Чехию и Венгрию (рис. 19).

В годовом отчете крупнейшей авиастроительной компании США «Боинг» за 2008 г. четко говорится об усилившейся конкуренции иностранных компаний, стремящихся увеличить свою долю на рынке военной авиационной техники. В числе своих главных конкурентов руководство «Боинга» называет корпорации «Airbus» (Объединенная Европа), «Embraer» (Бразилия) и «Bombardier» (ЮАР), а также фирмы России, КНР и Японии, деятельность которых на региональных рынках вооружений оказывает давление на ценовую политику корпорации, усиливая конкуренцию в различных сегментах рынка ВВТ.¹

Не простая ситуация складывается для США и на рынке вертолетной техники. США занимают прочные позиции на рынке боевых вертолетов, поставляя известные машины марки «Bell AH-1», «Boeing AH-64 Apache». Однако сильную конкуренцию им составляют российские вертолеты Ми-24, которые подтвердили свои высокие летно-технические характеристики во время военных действий в различных частях планеты, а также западноевропейские вертолеты «EC-145».² В начале текущего столетия в мире эксплуатировалось примерно по 2000 американских и российских боевых вертолетов. Однако в последние годы США испытывают трудности с выходом на рынок вертолетной продукции. По данным CRS, в 2006 — 2009 г. США поставили за границу 64 вертолета, в то время как Россия — 160 и объединенная Европа — 80 боевых вертолетов различных марок.³ (Приложение 21) (рис. 20).

¹ The Boeing Company. Annual Report 2008. — Chicago, 2009. — P. 25.

² SIPRI Yearbook 2009. — Oxford: Oxford University Press, 2009. — P.307.

³ CRS Report for Congress. — September 10, 2010. — P.63.

Россия, например, достигла больших успехов в производстве боевых вертолетов, расширяя свое присутствие на мировом вертолетном рынке. В начале 2010 г. начат серийный выпуск сразу двух боевых вертолетов — Ми-28 Н и Ка-52 «Аллигатор». Идет доработка военного транспортно-го вертолета Ми-38, который в скором времени будет поставляться не только на внутренний, но и внешний рынок. Параллельно ведутся работы и по другим нашим машинам, что в ближайшем будущем составит жесткую конкуренцию американской стороне (рис. 21).

Подобное положение складывается и в области систем противовоздушной и противоракетной обороны. Так, российские мобильные зенитно-ракетные системы дальнего действия С-300ПМУ2 «Фаворит» и С-300ВМ «Антей-2500» по своим основным характеристикам превосходят ближайший аналог — американский зенитно-ракетный комплекс «Patriot PAC-3». Этим в значительной степени объясняется предпочтение, сделанное в 2005г. Индией в пользу российского оружия.

В области радиолокационных систем (РЛС) как части системы ПВО конкурентом США выступает ряд стран и, в частности, Швеция. Так, в конкурентной борьбе с США шведская РЛС обнаружения артиллерийского огня была приобретена английскими вооруженными силами и развернута в Афганистане и Ираке. Дания, Малайзия и Норвегия закупили эту систему еще до начала военных действий в Ираке. Кувейт и ряд других арабских стран также проявляет интерес к этой технике.

Бронетанковая техника США испытывает конкуренцию со стороны подобных аналогов из России, Франции, Великобритании и Германии. Американские танки «М-60 Patton» и «М-1 Abrams» хорошо зарекомендовали себя в ряде вооруженных конфликтов. Однако российский танк Т-90 не только не уступает американскому аналогу по боевым характеристикам, но, по мнению экспертов, даже их превосходит. Кроме того, в мире нет более маневренного танка, чем российский Т-80У. Этим объясняется тот факт, что в 2006 — 2009 г. США поставили развивающимся странам 446 танков и самоходных артиллерийских установок, а Россия — 420 единиц.

Большие трудности для США на мировом рынке вооружений создают некоторые страны ЕС — экспортеры оружия, в особенности Франция, которая не только занимает особую, отличную от США позицию по многим международным проблемам, но и является жестким конкурентом США на мировом рынке вооружений. Так, Франция активнее многих других стран выступала в 2005 г. за снятие Европейским Союзом эмбарго на поставки оружия в Китай, что кардинальным образом противоречило интересам Вашингтона. Более того, Франция, используя са-

мые различные рычаги, создает конкуренцию США не только в Африке и Ближнем и Среднем Востоке, но и на одном из крупнейших азиатских рынков — Индии, куда в последние годы активно стремятся попасть военно-промышленные корпорации США. Например, 12 сентября 2005 г. прежний президент Франции Ж. Ширак и премьер-министр Индии М. Сингх объявили о решении приступить к совместному производству 6 дизель-электрических подводных лодок «Скорпион», при этом французский лидер активно проталкивал поставки французских истребителей «Мираж» в противовес американским F-16¹ (рис. 22).

С другой стороны, США, используя все свое экономическое и военно-политическое влияние, стараются оттеснить Францию с ряда традиционных для этой страны рынков вооружений. Под давлением США некоторые ближневосточные страны (ОАЭ и Саудовская Аравия) уже отказались от закупок французских вооружений, которое они приобретали в течение ряда десятилетий.

Отдельные рынки вооружений, в которых у США преобладающие интересы, становятся ареной противоборства США и Великобритании, страной, считающейся основным союзником Вашингтона. Так, в 2003 г. Великобритания заключила крупный контракт на поставки в Японию партии вертолетов EH-101, что явилось вызовом сильным позициям США на японском рынке. В 2005 г. на закрытых торгах в Индии принято решение о закупке 66 английских самолетов «Hawk» с началом поставок в 2006-2009 гг.² (рис. 23).

Европейские военно-промышленные корпорации начинают успешно конкурировать с компаниями США даже на американском внутреннем рынке. К примеру, европейский концерн ЕАДС пробился на американский рынок, заключив с Министерством обороны США несколько крупных контрактов, в частности, выиграл контракт стоимостью 11 млрд долл. на модернизацию авиационной техники, боевых кораблей и систем связи береговой охраны США, а в 2009 г. составил жесткую конкуренцию американской военно-промышленной корпорации «Боинг» в ходе международных торгов на поставку крупной партии самолетов-авиазправщиков Министерству обороны США.³ Успешно соперничает с американскими корпорациями известная английская компания «BAE Systems», сумевшая неоднократно получать крупные заказы военного ведомства США.

¹ Arms Control Today. — October 2005. — P.41.

² РБК daily. №31, 21 февраля 2008г.

³ Там же.

Жесткая конкуренция, с которой сталкиваются американские компании в разных странах, приводит к тому, что на рынках ряда регионов развивающегося мира США начинают терять свои лидирующие позиции. Так, например, поставки оружия США в латиноамериканский регион сократились с 20,9% от общих поставок оружия в этот регион в 2002 — 2005 гг. до 18,5% в 2006–2009 гг., в то время как у России они выросли с 3,4% до 47,2%, а у Великобритании — с 3,4% до 4,3% за тот же период.

Еще более разительная картина наблюдается в поставках вооружений в страны Африки. Так, американские поставки ВВТ в африканские страны сократились с 2,2% в 2002 — 2005 гг. до 2,06% в 2006 — 2009 гг., в то время как доля Германии за этот же период возросла с 17,8 % до 23,8%, а доля 4-х крупнейших экспортеров оружия Западной Европы увеличилась за рассматриваемый период с 32,6% до 47,6%.

Однако главным субъектом мирового рынка вооружений, с которым приходится конкурировать США, выступает Россия. При этом Вашингтон беспокоит не столько доля России в суммарной экспортной выручке на мировом рынке, сколько укрепление Россией своих международных позиций, усиление ее влияния в различных районах мира, финансовое оздоровление предприятий российского ОПК, получающих значительные средства за счет экспорта ВВТ.

В первой половине истекшего десятилетия Россия значительно активизировала свою торговлю вооружением, прочно занимая второе место после США среди крупнейших поставщиков ВВТ. Ныне Россия является крупнейшим поставщиком вооружений в страны Азии и Латинской Америки. (Приложение 18).

Главную проблему для США создает военно-техническое сотрудничество России со странами, которые, с точки зрения США, подпадают под разряд нежелательных получателей вооружений (Сирия, Иран, Венесуэла). Любые попытки России активизировать военные контакты с этой группой стран вызывают не только скрытое, но и прямое противодействие со стороны США и их союзников, доходящее до дипломатических демаршей и введения санкций.

Достаточно вспомнить скандалы, связанные с поставками Ирану российской военной техники. Военные контакты между двумя странами стали активно развиваться с 2000 г., когда Россия начала полномасштабное военно-техническое сотрудничество с Ираном. По данным США, в прошлом десятилетии Россия продала Ирану современного оружия на сотни миллионов долларов, но самое главное — поставила противокорабельные ракеты и зенитно — ракетные системы «Тор-М1», что, по мнению США, способствовало изменению баланса сил на

Ближнем и Среднем Востоке. Жесткая позиция США в этом вопросе приводила к «похолоданию» в дипломатических отношениях США и России, введению в 2006 г. и 2008 г. экономических санкций против ФГУП «Рособоронэкспорт»¹ (рис. 24).

Критике США подвергаются также и поставки российского вооружения в Сирию, поскольку Сирия, по мнению Вашингтона, зачастую поставляет приобретенное оружие ближневосточным террористическим группировкам. В частности, радикалы из организации «Хезболлах» и «Хамас» через Сирию получали российские противотанковые ракетные комплексы «Метис» и «Корнет-Э», впоследствии использовавшие в боевых столкновениях с Израилем.² Как бы то ни было российско-сирийские переговоры о поставках различных видов ВВТ продолжаются, а в 2009 г. Сирия входила в шестерку стран — крупнейших покупателей российского оружия (рис. 25).

Большую озабоченность США вызвало и решение Венесуэлы приобрести крупные партии российского оружия. В 2005 году был подписан контракт на поставку Венесуэле 100 тыс. автоматов Калашникова, а в ходе визита венесуэльского президента Уго Чавеса в Москву в июле 2006 г. было подписано соглашение на поставку этой стране истребителей Су-30 и вертолетов Ми-17, Ми-35М, Ми-26Т. Формально обеспокоенность США вызвана тем, что президент Венесуэлы поддерживает леворадикальные антиамериканские движения в странах Латинской Америки, особенно в соседней Колумбии. Администрация США выражает опасение, что российское оружие может попасть из arsenалов венесуэльской армии в руки колумбийских антиправительственных партизан и местных наркобаронов. Фактически же Вашингтон не желает утратить контроль над Венесуэлой, являющейся одним из важных источников поставок нефти в США. Конечно, ревность Вашингтона по поводу выбора Венесуэлы и ряда других стран в пользу российского оружия понятна, но явно необоснованна с точки зрения международного права и принятых в цивилизованном сообществе правил честной конкурентной борьбы (рис. 26).

Как отмечают шведские специалисты в годовом докладе СИПРИ за 2009 г., основные страны-экспортеры вооружений наживаются на ответственности развивающихся стран. Американцы пытаются увещевать Россию не продавать свои вооружения той или иной стране. При этом

¹ Усов П. Рынок вооружений. Продавцы и покупатели.//Новая Европа, обзор от 01.12.2008.

² Там же.

говорят о морали и совести, вреде поддержки вооружениями не нравящихся им режимов. Однако, сермяжная правда, что касается торговли в этом сегменте мирового рынка, заключается не в том, что США боятся как-то потревожить столь ранимую вещь как мораль. Все намного проще: они хотят и впредь оставаться лидером среди торговцев оружием. А за этим стоят очень большие деньги.

Важной проблемой для США остается Китай, один из крупнейших импортеров современных систем ВВТ, который закупил оружие в 2002 — 2009 гг. на сумму 14,4 млрд долл., что составило 18,5% всех подобных поставок в развивающиеся страны. Основным поставщиком оружия является Россия, которая занимает на рынке КНР почти монопольное положение. Однако Россия не в состоянии предоставить весь комплекс современных вооружений. Поэтому Китай стремится приобретать отдельные новейшие системы вооружений у европейских и израильских поставщиков. Например, в 2005 — 2009 гг. в общем объеме китайского импорта ВВТ на Россию приходилось 88,6%, на Францию — 3,3%, на Украину — 3,2%, на Швецию — 3%, на Великобританию — 1,4%, Германию — 0,5%. При этом Китай активно развивает свою собственную оборонную промышленность.¹

Возрастающие военные возможности Китая и то влияние, которое он оказывает на стратегическую стабильность в Восточной Азии, вызывает озабоченность США. Стремясь не допустить получения Китаем современного оружия и новейших технологий, по которым отставание Китая от Запада составляет порядка 20 лет, США не поставляют китайской стороне никаких видов вооружений. За 2000-2004 гг. администрация Буша 62 раза вводила санкции на поставки этой стране товаров военного и двойного назначения.

Более того, США тесно сотрудничают со своими союзниками в ограничении международной торговли оружием с Китаем, нередко вынуждая их отказаться от выгодных военных контрактов с этой страной. В 2005 г. США приложили максимум усилий, чтобы убедить страны-члены Европейского Союза, в первую очередь Францию и Германию, отказаться от отмены эмбарго на поставки ВВТ Китаю, срок действия которого заканчивался в 2005г. Для большего убеждения ЕС палата представителей США приняла в мае 2005г. законопроект, который требовал, чтобы Пентагон не предоставлял контракты на вооружение и военные услуги в течение 5 лет любой компании, которая продает оружие Китаю. Кроме того, в июле того же года палата представителей

¹ Arms Control Today. October 2008. -№8 -Р.34.

США приняла другой законопроект, в соответствии с которым США могли вводить санкции против фирм ЕС и других стран-союзников в случае, если последние продадут вооружение или товары двойного назначения Китаю. Естественно, что после таких «доводов», затрагивающих экономические интересы многих компаний, ЕС был вынужден согласиться с США, и отложил вопрос об отмене эмбарго на торговлю с Китаем на неопределенное время. Тем не менее, ситуация с отменой эмбарго стала источником значительной напряженности в отношениях между США и Европейским Союзом.¹

В последние годы активизировалось военно-техническое сотрудничество России с Индонезией, которая закупила в нашей стране 12 современных боевых самолетов СУ-27 и Су-30, вертолеты Ми-17 и Ми-5 и решила приобрести электро-дизельные подводные лодки классов «Кило» и «Амур-950». Следует, однако, отметить, что по словам министра обороны Дж. Сударсона, «Индонезия хочет добиться максимальной сбалансированности источников приобретаемых страной вооружений, чтобы избежать зависимости от любого из них, а также получить максимально благоприятные для страны условия».

Однако, несмотря на такую «сбалансированную» политику, активные контакты России и Индонезии вызывают серьезную обеспокоенность Вашингтона, который стремится восстановить свое прежнее влияние в регионе, утраченное в 1996г. В частности, министр обороны США Р. Гейтс во время своего визита 26 февраля 2008г. в Джакарту заявил о готовности Вашингтона оказать «всестороннюю помощь в технической модернизации и подготовке личного состава ВВС Индонезии, намеченных в ходе предстоящей реформы вооруженных сил страны». Подобные заявления — свидетельство серьезной конкуренции между Россией и США за влияние в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Определенные трудности для военно-промышленных компаний США создает практика заключения офсетных соглашений, навязываемая сторонами — импортерами ВВТ. Так, с 1993 по 2008 г. 44,6% всех американских контрактов на покупку вооружений сопровождалось заключением офсетных соглашений.² Подобная практика приводит к тому, что американская сторона должна изыскивать крупные дополнительные средства для экономического развития стран-получателей американского оружия и модернизации различных отраслей их оборонной промышленности, что приводит к дальнейшему росту рас-

¹ CRS Report for Congress, September 4, 2009. — P.11.

² Экспорт вооружений. — №2.2010. — С.9.

ходных статей американского бюджета. А так как в настоящее время мировой рынок вооружений — это рынок покупателя, то США практически ничего не могут сделать, чтобы его изменить.

Следует, однако, подчеркнуть, что наряду с проблемами, которые часто возникали без участия США, но которые США были вынуждены разрешать, исходя из защиты национальных интересов, Вашингтон нередко сам создавал себе трудности в ходе осуществления торговых операций с вооружением. Причем подобные проблемы затрагивали авторитет США на международной арене, представляли опасность для США и были трудно разрешимы. Так, в докладе Института мировой политики «Применение оружия США в военных действиях: поддержка свободы или разжигание конфликта?» подчеркивается мысль о том, что ни одна из составляющих внешней политики США не приходит в противоречие с декларируемым положением президента Буша «покончить с тиранией в нашем мире», как политика США в области торговли вооружением. Хотя экспорт американских ВВТ часто оправдывался получением крупных экономических выгод, обеспечением доступа к зарубежным базам и другим объектам военной инфраструктуры для оказания помощи союзникам по коалиции, как, например, в Афганистане и Ираке, за него приходилось платить высокую цену. Нередко американские поставки вооружений способствовали разжиганию конфликтов, предоставлялись недемократическим режимам, нарушавшим гражданские права, а также попадали в руки американских врагов.

Так, решение США предоставить Пакистану новые боевые самолеты F-16 с одновременным обещанием направить современное вооружение его главному сопернику в регионе — Индии, т.е. двум сторонам в незатухающем региональном конфликте, усиливало напряженность в Южной Азии и способствовало снабжению их оружием, которым они могли угрожать друг другу. Только в 2003 г., США предоставили оружие 18 из 25 стран, вовлеченных в действующие конфликты, на сумму около 1 млрд долл.¹ По заявлению международной общественной организации «Oxfam» США в 2006г. занимали первое место по поставкам ВВТ в страны, где происходили вооруженные конфликты.

В 2003 г. более половины из 25 крупнейших получателей американских ВВТ были названы в докладе по правам человека, подготовленного Государственным департаментом, как недемократические. В том смысле, что граждане этих стран были лишены права менять свое собственное

¹ U.S. Weapons at War 2005: Promoting Freedom of Fuelling Conflict? A World Policy Institute Special Report, June 2005.

правительство или это право было сильно ограничено. Эти страны получили от США оружия на сумму 2,7 млрд долл., причем основной объем поставок пришелся на Саудовскую Аравию, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты. В 20 из 25 развивающихся стран — крупных получателей американских вооружений, по определению Государственного департамента США, были недемократические режимы, т.е. страны, где у власти находились правительства, нарушавшие основные права человека.

Наибольшая опасность для США, по мнению американских экспертов, заключается не в количестве подобных стран, получающих в больших количествах оружие и американскую военную помощь, а в потенциальном влиянии этих поставок на авторитет, доверие и безопасность самих США. Политика, заключающаяся в предоставлении оружия репрессивным режимам, с одной стороны, и в то же время активном выступлении за демократию против тирании, с другой, приводит к подрыву доверия и уважения США в мире. Такая политика создает трудности для США и в том, чтобы убедить другие страны соблюдать права человека, другие принципы и нормы международного права. Предоставление американского оружия недемократическим режимам нередко укрепляет позиции этих стран, что часто заканчивается вооруженными конфликтами и нарушениями гражданских прав населения. Подобные удары по репутации США в свою очередь затрудняют победу США в «войне идей» с мусульманским миром и, более того, являются критическим моментом, препятствующим сокращению финансовой и политической поддержки террористических групп. Наконец, во многих случаях американское оружие оказывается в руках противников США, как это случилось в 80-е годы в Ираке и Панаме, а также попадает правым фундаменталистам, «борцам за свободу», многие из которых сейчас поддерживают такую террористическую организацию, как «Аль-Кайда», как это происходило в Афганистане, от рук боевиков которой нередко гибли американские военнослужащие.¹

Таким образом, хотя в последние годы США укрепили свои позиции на мировом рынке вооружений, они сталкиваются с большими трудностями, которые не всегда могут преодолеть. Основная проблема — усиление конкуренции, которую американские военно-промышленные компании испытывают как на отдельных сегментах рынка вооружений, так и в разных странах и регионах. При этом конкуренция ужесточается и охватывает новые сферы торговли оружием, что может способствовать вытеснению США или ослаблению их позиций на отдельных участках мирового рынка.

¹ Arms Control Today. №2. March 2, 2009 — P.46.

Глава 10. Перспективы развития американской торговли оружием

Развитие торговли США вооружением и военной техникой в предстоящие годы будет определяться целым рядом разнообразных экономических и военно-политических факторов, носящих как объективный, так и субъективный характер. Кроме того, жизнь постоянно вносит коррективы в политику США, других стран-экспортеров продукции военного назначения, в развитие мирового рынка ВВТ, которые трудно прогнозировать. Поэтому, не претендуя на всеобъемлющий анализ данного вопроса, рассмотрим только некоторые аспекты, относящиеся к данной части исследования и представляющие наиболее важное значение для оценки перспектив развития торговли оружием США.

Одним из основных факторов, определяющим будущие позиции США на мировом рынке вооружений, является состояние американской оборонной промышленности. США уделяют этой отрасли экономики большое внимание, выделяя крупные ассигнования на закупки вооружений и проведение военных НИОКР. В 2009 г. из военного бюджета США (661 млрд долл.), равному 43% суммарного объема расходов всех остальных стран мира на военные нужды, 142,8 млрд долл. было выделено на приобретение оружия и военной техники и 78,6 млрд долл. — на военные исследования и разработки.

Огромный бюджет Пентагона способствует укреплению позиций военно-промышленных корпораций США. Так, в 2009 г. объем продаж вооружений и военной техники трех ведущих корпораций («Локхид-Мартин», «Боинг» и «Нортроп-Грумман»), получивших огромные заказы от Пентагона, достиг 104,6 млрд долл. В 2009 г. на США приходилось 65% всего рынка вооружений, на котором активно торгуют 100 ведущих мировых производителей оружия, в том числе 44 американские компании. Общий объем продаж оружия 100 крупнейших военно-промышленных корпораций составил 400,7 млрд долл.¹

В последние 15-20 лет оборонная промышленность США и других ведущих государств мира претерпела серьезную реорганизацию. В ее развитии обозначались новые явления, направления и тенденции. Как подчеркивается в докладе «Оборонная промышленность в 21 веке», подготовленном авторитетной американской консалтинговой компанией «ПрайсвотерхаусКуперс», в последние годы одной из основных

¹ Defense News. — August, 2010.

тенденций в развитии мировой оборонной промышленности является стремление США и других стран мира приобретать как можно больше оружия у национальных производителей. Страны-экспортеры также все чаще предпринимают активные усилия по поиску новых ниш на мировом рынке ВВТ. Важным моментом являются попытки обеспечить равное участие различных отраслей промышленности в производстве вооружений и максимально использовать технологии гражданского назначения в военных целях. Еще одной доминирующей тенденцией в развитии оборонной промышленности стал более взвешенный подход к реорганизации тех отраслей военной экономики, которые не охвачены интеграционными процессами.

На базе анализа этих тенденций в докладе рассматриваются два возможных сценария будущего развития оборонной промышленности. По первому из них мировой оборонный комплекс может «американизироваться», т.е. в нем лидирующие позиции займут США. Здесь отмечают несколько факторов, которые будут способствовать усилению военной экономики США. Прежде всего, это рост военных расходов США, которые в 2006 г. увеличились на 4,8%, в 2007 г. — на 5,6%, в 2008 г. возросли на 10,6%, а в 2009 г. — 7,5%. Кроме того, США продолжают проводить политику обеспечения дальнейшего технологического превосходства страны и будут всячески препятствовать утечке национальных военных достижений за рубеж. Военно-промышленные корпорации США будут проводить более активную экспансию продукции военного назначения за рубеж, используя в своих интересах новейшие научные разработки других государств и еще больше обеспечивая свой технологический перевес. К немаловажному фактору относится большая вероятность того, что только США в перспективе будут иметь все необходимые возможности и средства, чтобы приступить к реализации крупных программ создания новых систем вооружений. При таком развитии событий, по мнению американских специалистов, США станут единолично определять, когда, сколько, какое оружие и по каким ценам они будут поставлять его другим странам.¹

Согласно второму сценарию, определяемому в докладе как взаимозависимый путь развития оборонной промышленности, страны-союзники США, возможно, начнут совместное с США развитие национальных отраслей оборонной промышленности в соответствии с традиционно сложившимися областями специализации. При этом

¹ The Defense Industry in the 21st Century. Thinking Global... or Thinking American. PricewaterhouseCoopers, 2005 -P.1.

они будут вынуждены увеличить свои военные расходы, осуществлять обмен военными технологиями и принять различные меры, чтобы исключить ситуацию, когда только одна страна будет способна монопольно изготавливать и поставлять на мировой рынок системы вооружений, а не делать это на базе производственной кооперации. Кроме того, как отмечается в докладе, решения об осуществлении крупных программ создания современных систем вооружений будут приниматься специальными органами всех союзнических государств.

По мнению экспертов, сценарий, связанный с «американизацией» оборонной промышленности, может привести к усилению конкуренции, к торговым войнам между ведущими военно-промышленными компаниями и толкнет многие страны назад, на путь развития собственных мощностей по производству вооружений, что сегодня не под силу даже многим развитым странам. Второй сценарий возможного развития военной экономики считается более гибким и приемлемым для большинства европейских государств.

Как показывает практика последних лет, оба сценария развития оборонной промышленности вряд ли будут реализованы в том виде, в каком они представлены в докладе. Непрерывно меняющаяся обстановка в мире постоянно вносит коррективы в реализацию вышеупомянутых сценариев, выдвигая на авансцену мировой политики новые варианты развития оборонной промышленности, в том числе значительно обновляя уже представленные.

Так, в последние годы значительно расширили свою деятельность на американском рынке такие крупные европейские компании как EADS, «BAE Systems», QinetiQ», «Meggitt», «Babcock International», «Cobham», «Rolls-Royce», «GKN», «Snecma-Labinal», «Ultra», «Snecma», «Finmeccanica» и др. В 2008 г. три английские компании («BAE Systems», «Cobham» и «Serco») и одна итальянская («Finmeccanica») приобрели пять американских корпораций на сумму 6,9 млрд долл. При этом активность европейских компаний на американском рынке в последние годы была значительно выше американских корпораций, действующих на рынке стран Европейского Союза. Американский истребитель F-35 создан с участием шести европейских государств, Австралии и Канады. Великобритания участвует в ряде американских программ по разработке и производству высокотехнологичных вооружений. Несколько европейских компаний («BAE Systems», «Rolls-Royce» и «Thales») в 2006 г. получили крупные контракты от Министерства обороны США. Кроме того, в связи с тем, что Министерство обороны США проводит международные торги по приобретению 100 самолетов—заправщиков, появ-

ляются шансы у европейского концерна EADS получить этот заказ. Все эти факты свидетельствуют о том, что рынок вооружений США становится более открытым, в американской оборонной промышленности появляются элементы большей взаимозависимости и глобальности.

С другой стороны, усиливается тенденция к «американизации» мировой оборонной промышленности. Свидетельство тому — наращивание военного бюджета Пентагона, включая расходы на закупки новых вооружений, которые значительно превосходят подобные показатели всех стран — союзников США, вместе взятых.

Особенно это хорошо просматривается при сравнении военных расходов США и стран Западной Европы — союзников США по трансатлантическому военно-техническому сотрудничеству. Так, уже в 2001 г. Минобороны США затратило на оборону в 1,5 раза больше средств, чем все страны Европейского Союза. В связи с дальнейшим увеличением расходов США на оборону в 2003-2009 гг. разрыв в затратах на вооружение среди членов трансатлантического сотрудничества еще более увеличился.¹ Кроме того, при меньших затратах на оборону страны ЕС менее эффективно расходуют эти средства, чем США. Это связано с тем, что европейские страны в виду относительной разобщенности их рынков и несогласованности политики закупки вооружений, нередко платят высокую цену за дорогостоящее дублирование систем вооружений и сталкиваются с большими трудностями при попытках объединить свои ресурсы в целях их эффективного использования.

Следует также подчеркнуть, что происходит увеличение разрыва в научно-технологическом потенциале между США и Европейским Союзом. Системный сравнительный анализ расходов США и Западной Европы на НИОКР военного назначения, выполненный в 2003 г. Министерством обороны Франции, показал, что Европа стоит на пороге настоящего технологического разоружения, поскольку совокупные расходы европейских стран составляли всего 40% от расходов США на военные НИОКР в 1980 г., 30% — в 1990 г. и менее 23% — в 2000 г.² В последние годы положение существенным образом не изменилось. В 2006 г., например, расходы на военные НИОКР Европейского агентства по вопросам обороны, объединяющего 24 ведущие страны Европы, составили 2,36 млрд евро (1,31% от всех расходов агентства на оборону).³

¹ SIPRI Yearbook 2009. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press. 2009. — Appendix 5A.

² Бзежинский З. Выбор: мировое господство или глобальное лидерство. — М.: Международные отношения, 2004. — С. 171.

³ European Defense Agency. Defense Fact — Brussels. 9 August 2006. — P. 1-2.

Страны Западной Европы будут стремиться приобрести современные американские технологии. Однако США держат этот процесс под жестким контролем и сопротивляются призывам Европы смягчить контроль за передачей технологий и позволить своим союзникам пользоваться американскими научно-техническими достижениями в военной области. Так, Великобритания и Австралия являются единственными странами, с которыми США заключили договоры по юридически обязывающему соглашению по экспортному контролю, которые в настоящее время находятся на рассмотрении американского Конгресса. Предусматривается, что переговоры с другими партнерами по их исключению из списка ИТАР будут проведены лишь после завершения их с Великобританией и Австралией. В целом же, как показали результаты переговоров последних лет, Вашингтон все еще проводит различие между «надежными» и «менее надежными» союзниками, хотя его позиция по вопросу передачи военных технологий меняется.

Наконец, частный капитал США играет все более активную роль в приобретении европейских военных компаний и тем самым придает новые очертания оборонной промышленности ЕС. В связи с тем, что интеграция в Европе в сфере производства вооружений для сухопутных войск и военного кораблестроения, по данным СИПРИ, потерпела поражение и позиции европейских компаний оказались слабыми в сравнении с их американскими партнерами, компании США увеличили скупку этих предприятий. В 2001-2003 гг. компания «General Dynamics» приобрела швейцарскую фирму «Mowag», австрийскую «Steuer» и испанскую «Santa Barbara», а инвестиционный фонд «Equity One Partners» — немецкую судостроительную компанию «HDW». Другие американские компании, активно действующие на европейском рынке, — «EDO Corporation», «United Technologies», «Honeywell International», «Lockheed Martin». Как свидетельствует поглощение компаний «Santa Barbara» и «HDW» американские инвесторы располагают хорошими шансами, чтобы выбирать самые лакомые кусочки из предприятий европейского ВПК.

Процесс поглощения европейских компаний американскими военно-промышленными корпорациями США, хотя и в меньших масштабах, продолжается и в последние годы. Так, по данным экспертов СИПРИ, в 2008г. корпорации США приобрели в странах Европейского Союза пять компаний, в основном английских, на сумму около 240 млн долл.¹

¹ SIPRI Yearbook 2009. Oxford: Oxford University Press, 2009.-P.297.

В вышеупомянутом докладе четко не определено, какой из двух сценариев развития оборонной промышленности одержит верх, но приводимые в нем цифры и факты подводят к мысли о том, что победу одержит первый сценарий, правда, впитав в себя некоторые элементы второго.

Эксперты «ПрайсуотерхаусКуперс» утверждают, что страны Европейского Союза в обозримом будущем будут по-прежнему отставать от США как в области развития новейших технологий военного назначения, так и в обеспечении уровня боевой готовности войск. Обусловлено это тем, что на оборону они расходуют небольшую часть валового национального продукта. Причем большая доля их военных бюджетов в отличие от США, вкладывающих громадные средства в развитие новейших военных технологий, тратится не на военные исследования и разработки, а на содержание вооруженных сил. В результате, как отмечается в докладе, американская оборонная промышленность в настоящее время находится на подъеме, и эта тенденция дает основание утверждать, что и в ближайшем будущем США «будут доминирующим поставщиком на мировом рынке вооружений».¹

Укрепление оборонной промышленности США, обладающей мощным экономическим, производственным и технологическим потенциалом, несомненно, будет способствовать обновлению ассортимента и улучшению качества вооружений, что усилит позиции США на рынках продукции военного назначения. Причем основные виды вооружений уже создаются и будут создаваться в соответствии с концепцией воздушно-наземного сражения, которая опирается на господство в воздухе, широкое использование высокоточного оружия, подавление сопротивления противника на расстоянии, вне контактные столкновения.

В настоящее время большинство из 60 крупнейших военных программ мира, рассчитанных на многие годы, реализуются в США. Среди них первое место занимает международный проект по созданию, производству и продажам истребителя пятого поколения F-35, который реализуют США при участии Канады, Австралии и шести европейских государств. Начало проекту было положено в 2001 г., его генеральный подрядчик — компания «Локхид-Мартин».² По заявлению министра обороны США Роберта Гейтса, сделанному в начале 2010 года, к 2020 году американские вооруженные силы будут иметь около 1200 самолё-

¹ The Defense Industry in the 21st Century. PricewaterhouseCoopers, 2005. — P.2.

² Лавренев С. Война XXI века. Стратегия и вооружение США. — М., АСТ, Астрель, Транзиткнига, 2005. — С.143.

тов пятого поколения, которые на долгое время могут обеспечить превосходство США над вероятными противниками. С созданием этого самолета, предварительная стоимость которого в ценах 2008 г. оценивается примерно в 50 млн долл., США связывают большие надежды по захвату крупного сегмента рынка военной авиационной техники. Дело в том, что аналогов этому самолету в мире практически нет. По оценке президента европейского аэрокосмического концерна EADS Р. Гертриха, европейский самолет пятого поколения появится в серии ближе к 2020 г.¹ Российский истребитель пятого поколения мог бы составить конкуренцию F-35, однако его серийное производство начнется только в 2016 г. В настоящее время большую заинтересованность в закупках F-35 проявляют не только Министерство обороны США, но и ряд государств Европы и Азии, что в будущем укрепит позиции США на мировом рынке боевых самолетов (рис. 27).

Хорошие перспективы США имеют и на рынке военно-транспортной авиации. По прогнозам американской компании «Forecast International», объем этого сегмента мирового рынка вооружений в течение 10 лет (2005 — 2014) составит порядка 53 млрд долл. (922 военно-транспортных самолета), при этом более 61% этого рынка будут контролировать две компании — «Боинг» и «Локхид-Мартин». К началу 2010 г. самолет военно-транспортной авиации C-130J Super Hercules (производится компанией «Локхид-Мартин») был закуплен 11 странами, в том числе в 2009 г. Индией и Катаром. Следует, однако, отметить, что создание в Европе военно-транспортного самолета A-400M, а также итальянского транспортного самолета C-27J, контракты на поставки которого в 2007 г. составили 2 млрд долл., может в недалекой перспективе поколебать лидирующие позиции американских компаний на этом рынке ВВТ. Одновременно в США продолжают активные разработки новых типов боевой авиационной техники. Среди них экспериментальный истребитель с крылом обратной стреловидности X-29, который обладает примерно на 20% лучшими характеристиками на околозвуковых скоростях по сравнению с современными самолетами; новинкой станет и многоцелевой самолет с поворотным крылом V-22 «Osprey», который может работать в вертолетном режиме, позволяющем самолету подниматься и опускаться как вертолет, но летать в виде самолета (рис. 28).

Тем не менее, на рынке военных вертолетов США испытываю жесткую конкуренцию со стороны Европейского Союза, который активно

¹ Эксперт. — 5-11 апреля 2004. — №13.

проталкивает на мировой рынок свою продукцию в виде боевого вертолета ЕС-145, контракты на поставки которого в 2006 г. составили 3 млрд долл. Считалось также, что в скором времени и президент США будет использовать для своих нужд итало-английский вертолет EH-101, выбранный в США в 2005 г. как новый транспортный вертолет для перевозки высокопоставленных американских руководителей. Однако этот проект в 2006 г. был пересмотрен и аннулирован.

Одним из наиболее перспективных направлений развития американской авиации становятся беспилотные летательные аппараты (БЛА). Финансирование новых программ вооружений началось в 2004 г. Перед беспилотными летательными аппаратами, продемонстрировавшими впечатляющую эффективность в ходе военных действий в Ираке и Афганистане, в настоящее время ставятся не только разведывательные задачи, но и выполнение военно-транспортных операций. В последние годы в США проходили испытания сверхзвуковых беспилотных ударных самолетов X-45С и X-47В, предназначенных для ведения боевых действий высокой эффективности, а к 2010 — 2011 гг. ВВС США планируют иметь в своем составе полноценные боевые БЛА. Хотя США создают это оружие в первую очередь для своих вооруженных сил, они также намерены начать его поставки за рубеж. Уже в 2002 г. правительство США решило отказаться от ранее действовавшего запрета на продажу наиболее совершенных видов БЛА, таких как «Global Hawk» и «Predator» в пользу принятия решений в каждом конкретном случае экспорта таких систем, если поставки производятся в страны НАТО, а также Австралию и Японию.¹ Принимая во внимание тот факт, что Пентагон опередил своих конкурентов в создании и производстве различных видов беспилотных летательных аппаратов, компания «Forecast International» делает прогноз, что в ближайшем будущем (2006-2014 гг.) США будут доминировать в этом сегменте мирового рынка вооружений и контролировать более половины его объема² (рис. 29).

Большое внимание США уделяют также разработке оружия нелетального действия или оружия на новых физических принципах / ОНФП/. Подобная политика объясняется, с одной стороны, поиском новых более мощных средств поражения, с другой стороны, ответом на террористические вызовы. Именно это подталкивает США к изысканию нетрадиционных мер самозащиты и применению нового оружия, которое можно выборочно использовать в городах и местах большого

¹ Ежегодник СИПРИ 2004. — М.: Наука, 2005. — С.490.

² What's New by Forecast International, October 2005.

скопления людей, не нанося серьезного вреда окружающей среде, и которое не ассоциируется с большими потерями в живой силе и технике.

Формирование мирового рынка оружия на новых физических принципах происходит в течение последних 20-25 лет. Доминирующее положение на нем уже сейчас занимают США, выделяя на его создание и технологию применения до 40% средств, предназначенных на проведение военных НИОКР. Результативность подобных разработок такова, что к 2015г. США могут обладать монополией на многие виды ОНФП, создание которых не под силу многим развитым государствам.

Время от времени США апробируют образцы оружия на новых физических принципах. Так, во время первой войны в Персидском заливе для уничтожения иракских систем энергоснабжения, компьютерных сетей и телефонных линий успешно применялось электромагнитное оружие. Испытан также боевой лазер на платформе самолета «Boeing-747», стационарные и выстреливаемые электрошоковые устройства, физико-химические составы и смеси широкого спектра действия и т.д.

Многое из перечисленного было инициировано к разработке после событий 11 сентября 2001 г. и имеет явную антитеррористическую направленность (особенно геномное интеллектуальное оружие, химические нелетальные средства, биологическое оружие нового поколения, биотехнологическое оружие). Достигнутые результаты весомы, поскольку ряд образцов уже доведен до конечного товарного вида, может быть продан или уже продается. Все это говорит, что США по основной номенклатуре создаваемого ОНФП опережают своих конкурентов из развитых стран примерно на 5-15 лет.

В настоящее время, по данным Министерства обороны, в США разрабатывается более 80 принципиально новых систем вооружений. Совокупная стоимость этих программ составляет 1,47 трлн долл. и продолжает расти.¹ Пентагон концентрирует свои усилия на разработке более экономичных двигателей, лазерного и микроволнового оружия, «активных» систем защиты боевой техники, боевых роботов, передовых систем связи и разведки, новых видов кораблей, истребителей и бомбардировщиков сверхдальнего радиуса действия. Расширение номенклатуры и повышение качества производимого в США оружия становится одним из важнейших факторов, который в ближайшей перспективе будет способствовать укреплению позиций США на мировом рынке вооружений.

Необходимо, однако, принимать во внимание тот факт, что США при проведении внешнеторговых операций постоянно будут сталки-

¹ <http://www.washprofile.org/ru/node/3527>.

ваться с жесткой конкуренцией как на отдельных товарных сегментах рынка вооружений, так и в различных регионах мира. Основными конкурентами США в ближайшем будущем останутся Россия и ведущие страны-экспортеры оружия Западной Европы, которые также будут стремиться не только сохранить, но и увеличить свою долю на мировом рынке. Помимо конкуренции с ними на внешних рынках, у США возникнут трудности при продажах вооружений на их внутренних рынках, в частности в странах Западной Европы, так как эти страны активно проводят политику по расширению закупок основных видов вооружений у национальных производителей. Естественно, что подобное положение может привести к уменьшению объема продаж американского оружия, а в результате — к дальнейшему соперничеству.

Определенные проблемы для США могут создать и такие государства как Китай, Израиль, Индия, Бразилия, Украина, Республика Корея, располагающие оборонной промышленностью. Хотя эти страны не в состоянии конкурировать с США в области новейших видов вооружений, они будут стремиться усилить свои позиции на отдельных рынках обычных вооружений и в сфере модернизации устаревших видов военной техники, что может затруднить попытки США укрепить свои позиции в этих сегментах рынка.

С наибольшей конкуренцией США столкнутся на одном из крупнейших рынков вооружений — Азиатско-Тихоокеанском регионе, где прочные позиции занимает Россия, отдельные страны Западной Европы, а также Китай. Стремление расширить рынки сбыта вооружений, и, в первую очередь, за счет Индии, будет способствовать применению США новых, более гибких методов торговой экспансии. В странах Ближнего и Среднего Востока США будут испытывать жесткую конкуренцию со стороны Великобритании, Франции, а также России. В этих условиях США будут стремиться не только сохранить свои позиции на рынках традиционных покупателей оружия (Израиль, Египет, Саудовская Аравия), но пробиться и укрепиться на рынках новых стран (Ирак, Афганистан). В Латинской Америке, несмотря на прочные позиции на оружейных рынках многих стран региона, США, как показывают последние события, будут испытывать усилившуюся конкуренцию со стороны России, а также Великобритании, Франции и Китая. Поэтому, наряду с применением средств политического и экономического давления, США будут вынуждены на выборочной основе начать поставки современной военной техники, в первую очередь авиационной, с тем, чтобы приостановить ослабление своих позиций в ряде латиноамериканских стран. На рынках вооружений стран Черной Африки по-прежнему будут

доминировать ведущие экспортеры Западной Европы и Китай, в то время как интересы США будут сосредоточены в тех африканских странах, которые обладают крупными запасами нефти и другими видами стратегического сырья. Для укрепления своего влияния в этих странах США будут полагаться не столько на поставки оружия, сколько на оказание различных программ военно-технической помощи.

В условиях усиления конкуренции борьба за выгодные контракты станет более жесткой, предпринимаемые для победы действия — разнообразными и изощренными. Несомненно, в ближайшем будущем сохранится использование США как различных средств поддержки национальных экспортеров, так и методов экономического и политического давления на страны-импортеры для увеличения продаж оружия.

Кроме того, США будут стремиться расширить свое присутствие на региональных рынках вооружений за счет применения новых маркетинговых стратегий, в частности, производства оружия за рубежом и оказание технического содействия своим союзникам, дружественным странам и государствам, занимающим важное место в американской военно-политической стратегии. Некоторые элементы нового подхода США уже обозначились в последние годы. Государственный департамент США на основании 655 статьи Закона о помощи иностранным государствам разрешил выдать на 2006 финансовый год американским частным компаниям 5300 лицензий на производство оружия для зарубежных стран и оказание им технической помощи на сумму 27,7 млрд долл.¹ Эти лицензии, рассчитанные на длительный срок (более 4 лет), включают в себя разрешения на создание международных совместных предприятий, совместное производство, лицензионное производство, сборку американского оружия за рубежом, осуществление компенсационных сделок. Для сравнения в 1997г. Государственный департамент выдал 1750 подобных лицензий, т.е. за 9 лет их количество возросло в 3 раза, и эта тенденция, как представляется, будет развиваться и дальше.

Стремление укрепиться на рынках вооружений и военной техники будет способствовать некоторому ослаблению контроля над передачей военных технологий. Как известно, США неоднократно теряли крупные контракты на поставки вооружений в результате жесткой политики в этом вопросе, что вызывало критику не только со стороны союзников США, но и со стороны отечественных фирм-производителей. Последнее время Пентагон также поддерживает либерализацию этой полити-

¹ Report by the Department of State Pursuant To Sec. 655 Of Foreign Assistance Act. Direct Commercial Authorizations for Fiscal Year 2005. — P.2.

ки. Так, в докладе Министерства обороны США по итогам работы за 4 года, опубликованном в феврале 2006 г., утверждается, что поддержание тесного сотрудничества со своими друзьями и союзниками требует таких действий со стороны США как «экономическая и гуманитарная помощь, стабилизация и восстановление стран, переживших военные конфликты, подготовка кадров полиции в иностранных государствах, осуществление программы международного военного обучения и подготовки и, где необходимо, предоставление передовой военной технологии иностранным союзникам и партнерам».¹ Об этом свидетельствуют также шаги, предпринимаемые администрацией Б. Обамы в 2009 — 2010 гг.

Расширится практика привлечения Пентагоном частных компаний для материально-технического обеспечения войск и проведения инженерно-строительных работ (аутсорсинг). Во второй половине прошлого десятилетия в США насчитывалось более 60 подобных компаний, которые привлекались даже к обслуживанию таких высокотехнологических систем как истребитель-невидимка F-117, боевой танк M1A1 Abrams, система ПВО «Patriot» и беспилотный летательный аппарат «Global Hawk». Многие из этих компаний по контрактам с Министерством обороны США оказывают различные военно-технические услуги зарубежным странам. Так, компания «Vinell» занимается подготовкой личного состава Национальной гвардии Саудовской Аравии по контракту стоимостью 800 млн долл. Она же выиграла тендер на подготовку личного состава иракской армии. Компания «KBR» в 2004 г. заключила контракт с инженерным корпусом США на осуществление строительных работ в Ираке, в частности, восстановление инфраструктуры нефтяной промышленности стоимостью более 3 млрд долл. В 2002-2004 гг. правительство США привлекло сотрудников компании «Dun Corp. International» для подготовки сотрудников новой полиции в Афганистане, Ираке и Либерии.²

В конце прошлого десятилетия США и другие развитые страны по-прежнему прибегали к помощи компаний, оказывающих различные виды военно-технических услуг. По данным экспертов СИПРИ, в последние годы особенно активно использовались компании, оказывающие военные услуги, а также компании предоставляющие информационные и коммуникационные услуги.

Можно с определенной долей уверенности утверждать, что масштабы использования Пентагоном американских частных компаний

¹ Quadrennial Defence Review Report. February 6, 2006. — P. 90.

² БИКИ. — 28 октября 2004. — №123; Зарубежное военное обозрение. — 2005. — №4. — С.70.

в ближайшие годы еще больше возрастут. Прогнозируется, что ежегодный объем услуг, предоставляемых этими компаниями в мире, возрастет с 56 млрд долл. в 2001 г. до 200 млрд долл. в 2010 г., причем основной объем придется на США.¹

Усиливающаяся конкуренция между США и западноевропейскими странами, активизация России на рынке вооружений и рост требований стран-импортеров к тактико-техническим характеристикам и условиям поставок ВВТ приведет к расширению использования различных гибких схем кредитования при заключении контрактов.

Несомненно, многие контракты на поставку вооружений и военной техники в ближайшие годы по-прежнему будут сопровождаться офсетными соглашениями. Практика сопровождения поставок ПВН офсетными программами непрерывно расширяется. Если в 1970-х гг. они использовались только в 20 странах, то сегодня охватывают уже более 130 государств. И, несмотря на их непопулярность среди американских корпораций, США вынуждены их подписывать, чтобы удержаться на отдельных рынках вооружений.

Наконец, перспективным методом получения прибыли и соответственно увеличения доли на рынке вооружений в ближайшем будущем для США может стать модернизация ранее поставленной в страны-импортеры продукции военного назначения. Объясняется это следующими причинами. Во-первых, значительный рост стоимости новых образцов ПВН резко уменьшил объемы их закупок. Во-вторых, в странах-импортерах накопился огромный парк устаревшей техники, срок службы которой может быть существенно продлен, а ее боевые возможности приближены к современному уровню путем модернизации. При этом затраты на модернизацию старой ПВН могут быть существенно меньше (в 4-5 раз), чем на закупку новых образцов. В-третьих, мероприятия по модернизации устаревшей техники могут быть реализованы в короткие сроки (в течение 2-3 лет). Наконец, модернизация может осуществляться на производственной базе стран-импортеров, что позволит им создать новые рабочие места и обеспечить экономию средств.

Объем рынка модернизации ПВН достаточно велик. При этом он расширяется также за счет роста экспорта подержанных вооружений и боевой техники. США, например, в последнее время поставляли подобное оружие на сумму 320-350 млн долл. в год. В то же время потребность стран-импортеров в запасных частях, обслуживании техники, создании соответствующей инфраструктуры, подготовке специалистов

¹ SIPRI Yearbook 2009. Oxford: Oxford University Press, 2009. — P.283.

и модернизации имеющейся военно-промышленной базы в совокупности увеличивает емкость данной ниши на столько, что, по оценкам экспертов, на нее приходится сегодня до трети стоимости всех заключаемых на мировом рынке ВВТ контрактов. И если учесть, к примеру, что по данным CRS, в мире за период 2002 — 2009 гг. было подписано соглашений по поставкам вооружений на сумму 381,6 млрд долл., то, исходя из вышеизложенного, треть этой суммы за указанный период составляет порядка 127 млрд долл.¹

По оптимистичным оценкам, рынок модернизации продукции военного назначения в ближайшие годы по объемам продаж может достичь половины объема продаж ее новых образцов. Во всяком случае, в сфере экспорта ПВН сухопутных войск, по некоторым прогнозам, в будущем следует ожидать только 35-40% доходов от продаж нового оружия, а остальные 60-65% должны дать модернизация и поставки запчастей. Успех реализации проектов модернизации ВВТ во многом будет зависеть от оптимального сочетания их стоимости, эффективности и сроков осуществления.

В то же время современный рынок вооружений чутко и оперативно реагирует на появление в мире новейших видов военной техники. Поэтому многие традиционные импортеры также будут проявлять интерес к перспективному вооружению, основанному на новейших технологиях, именно к тому, в чем позиции США прочны и будут усиливаться в будущем.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно прогнозировать, что перспективы торговли оружием для США довольно оптимистичные. Реализация крупных военных программ позволит США с успехом конвертировать свою технологическую и военно-производственную мощь в коммерческие успехи, т.е. позволит США укрепить свои довольно прочные позиции на мировом рынке вооружений. И хотя США столкнутся с жесткой и постоянно возрастающей конкуренцией на многих товарных сегментах рынка и в различных регионах мира, геополитический вес, широкая номенклатура вооружений и их качественные характеристики наряду с большим объемом заключенных контрактов, определяющим динамику экспорта оружия в будущем, свидетельствуют о сохранении США в ближайшей перспективе роли ведущего экспортера ВВТ в мире.

¹ CRS Report for Congress. — September 10, 2010. — P.69.

Глава 11. Россия на мировом рынке вооружений. Опыт США для России

Торговля оружием, как известно, является одним из важных факторов, определяющих значение и роль государства в современной мировой системе. Для России, унаследовавшей традиции и материально-техническую базу мощнейшего оборонно-промышленного комплекса бывшего СССР, торговля оружием является возможностью не только сохранить статус «центра силы», оказывать определяющее воздействие на политическое развитие различных частей мира, но и через модернизацию военной отрасли поднять экономику страны на постиндустриальный, инновационный уровень развития.

Россия является одним из крупнейших экспортеров вооружения и военной техники, занимая по этому показателю второе место в мире. На долю России в 2009 г. по оценкам Исследовательской службы Конгресса США, приходилось 10,5% мирового рынка ВВТ, а по данным российских экспертов, 21%. Экспортные поступления России не только пополняют бюджет нашей страны, служат основным средством развития отечественного ОПК, но и способствуют укреплению позиций России на мировой арене.

Начиная с 1999 г. российский экспорт вооружений неуклонно растет, составляя в среднем 4 — 5 млрд долларов в год, а в 2009 г. был установлен очередной рекорд по поставкам ВВТ. По данным Федеральной службы РФ по военно-техническому сотрудничеству (ФС ВТС РФ), стоимость поставок ВВТ достигла 7,4 млрд долл., что на 10% больше уровня 2008 г., составившего 6,7 млрд долл.¹ Россия занимает второе место в мире по соглашениям на поставки вооружений развивающимся странам — основным получателям российского ВВТ, стоимость которых в 2006 — 2009 гг. составила по американским данным 40,5 млрд долл., что обеспечивает нашей стране крупные экспортные поставки в предстоящие годы². По заявлению генерального директора ФГУП «Рособоронэкспорт» А.Исайкина, экспортный объем заказов (объемы только подписанных контрактов) на ближайшие годы по состоянию на 2010 г. составляют более 34 млрд долл., что гарантирует нашей стране прочное второе место в мире.³

В настоящее время Россия, поставляя оружие более 60 странам, является основным конкурентом США на мировом рынке ВВТ. Она

¹ Оружие России. 28.01.2010.

² CRS Report for Congress. — September 10, 2010. — P.34.

³ Оружие России. 08.02.2010.

лидирует на рынках вооружений стран Азии, а по итогам 2007-2008г., благодаря активизации военно-технического сотрудничества с Венесуэлой, и Латинской Америки, уступая США в поставках оружия на Ближнем и Среднем Востоке. Правда, и в этом регионе позиции России постепенно укрепляются. Расширяется география поставок российского оружия, которое поступает не только на традиционные, но и новые рынки, несмотря на жесткую конкуренцию со стороны Запада.

Успех быстрого продвижения российской продукции военного назначения за рубеж объясняется рядом причин, но, в первую очередь, связан с совершенствованием механизма государственного регулирования военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами (российский термин торговли оружием, далее ВТС).

Так, указом Президента России от 4 ноября 2000 г. путем слияния государственной корпорации «Росвооружение» и ФГУП «Промэкспорт» был создан единый государственный посредник в сфере военно-технического сотрудничества, представляющий интересы российского ОПК, — ФГУП «Рособоронэкспорт». Была ликвидирована конкуренция между спецэкспортерами, приводившая нередко к ослаблению позиций России на рынке вооружений. Кроме того, была восстановлена президентская вертикаль управления, а функции по регулированию ВТС России с зарубежными странами перешли к Комитету РФ по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами.

В рамках административной реформы указом Президента РФ №314 от 9 марта 2004 года Комитет был преобразован в Федеральную службу по военно-техническому сотрудничеству (ФС ВТС России), которая является головным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в пределах своей компетенции реализацию решений президента и Правительства Российской Федерации по регулированию и контролю деятельности в области военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами и обеспечивающим исполнение международных договоров. Кроме того, ФС ВТС в тесном взаимодействии с Администрацией президента РФ, Советом безопасности, Правительством РФ и федеральными органами власти оказывает всестороннюю и целенаправленную государственную поддержку разработчикам, производителям и экспортерам вооружения.¹

В середине января 2007 г. президент России В.В.Путин подписал указ №54 «О некоторых вопросах военно-технического сотрудничества

¹ Сборник учебных и методических материалов под редакцией начальника управления, члена коллегии ФС ВТС России В.С.Маслюка, Москва, 2007. — С.7.

Российской Федерации с иностранными государствами», в соответствии с которым единственным предприятием в России, обладающим правом осуществления внешнеторговой деятельности в отношении всей продукции военного назначения, становится ФГУП «Рособоронэкспорт». До этого право на самостоятельный экспорт готовой продукции имели также Российская самолетостроительная корпорация МиГ, Реутовское НПО машиностроения, Коломенское КБ машиностроения, Тульское КБ приборостроения. Теперь все новые соглашения они вправе заключать только через ФГУП «Рособоронэкспорт». А в обход госпосредника производители смогут лишь продавать за рубеж запасные части и обслуживать ранее проданную технику (сейчас таким правом обладают 17 заводов и конструкторских бюро).

23 ноября 2007 г. на базе ФГУП «Рособоронэкспорт» Федеральным законом №270-ФЗ было принято решение о создании Государственной корпорации «Ростехнологии». Согласно закону, корпорация создана для содействия в «разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции» и «привлечения инвестиций в организации различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс».

Под юрисдикцию и управление Госкорпорации «Ростехнологии» перешли созданные по инициативе и с участием ФГУП «Рособоронэкспорт» разноплановые бизнес-структуры. Это многопрофильная промышленно-инвестиционная группа ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром», крупнейший в мире и единственный в России интегрированный производитель титановой продукции ОАО «Корпорация ВСМПО-Ависма», ООО «Группа АвтоВАЗ», вертолетостроительная и металлургическая холдинговые компании ОАО «Вертолеты России» и ЗАО «РусСпецСталь», финансово-промышленная группа ОАО «Оборонительные системы», тренажеростроительная компания ЗАО «Р.Е.Т. Кронштадт». В составе ГК «Ростехнологии» и такие функционально важные бизнес-единицы, как ОАО «Корпорация Биотехнологии», ООО «АТ-Спецтехнология», ОАО «Промышленные технологии», ОАО «Протон+Сервис», ОАО «Промпоставка», ОАО «Промимпэкс», ЗАО «Концерн «Высокие Технологии», ООО «Интеллектэкспорт», ОАО «Национальный центр технологического перевооружения предприятий оборонно-промышленного комплекса», Научно-производственный центр «Реструктуризация и новые программы», Промышленная энергетическая компания и др.

10 июля 2008 года издан Указ президента РФ № 1052, предписывающий передать Государственной корпорации «Ростехнологии» в качестве имущественного взноса Российской Федерации находящиеся в фе-

дальной собственности акции около 400 организаций, принадлежащих авиационной и радиоэлектронной промышленности, промышленности боеприпасов, спецхимии и обычных вооружений. Значительная часть предприятий (более 150) имеет форму федеральных государственных унитарных предприятий, что требует их предварительного преобразования в открытые акционерные общества. В настоящее время корпорация осуществляет сложный процесс реструктуризации предприятий оборонно-промышленного комплекса, создания на их базе профильных интегрированных структур (около трех десятков холдингов), способных производить высокотехнологичную продукцию и конкурировать на мировом рынке.

Правда, вхождение в «Ростехнологии» фактически изменило статус «Рособоронэкспорта», превратив его из госпосредника во всего лишь внешнеэкономическое подразделение госкорпорации. Конечно, закон РФ «О военно-техническом сотрудничестве» был своевременно скорректирован и предусматривает теперь возможность для дочерней компании¹ предприятия, на 100% принадлежащего государству, быть оружейным госпосредником.

Укрепление позиций России на мировом рынке происходит также благодаря таким показателям оружия, как широкая номенклатура, высокое качество и приемлемые цены. Общеизвестно, что многие виды российского оружия являются одними из лучших в мире. Различные образцы автомата Калашникова, танки от знаменитого Т-72 до Т-80 и Т-90, российские реактивные системы залпового огня от «Катюши» до «Града» и «Смерча», первоклассные самолеты МиГ-29, Су-27, Су-30, уникальные корабли и подводные лодки и многое другое вооружение считала бы за честь иметь любая страна. Российское оружие привлекает зарубежных покупателей тем, что оно варьируется от простых систем до самых высокотехнологичных, при этом оно более простое в обслуживании и, как правило, дешевле, чем аналоги, предлагаемые США и другими экспортерами.

Об укреплении позиций российских производителей оружия свидетельствует тот факт, что, согласно рейтингу американского журнала «Defense News», в 2009 г. в состав 100 крупнейших оборонных предприятий мира вошло 9 российских фирм.

На самое высокое 22 место поднялся ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей» (3,3 млрд долл.), который является ведущим российским производителем зенитно-ракетных комплексов, получая не только значительные внутренние, но и экспортные заказы. На 49 месте была ОАО «Компания «Сухой» (1,5 млрд долл.), получившая крупные заказы на

¹ Примечание: ФГУП «Рособоронэкспорт».

поставку истребителей Су-30 в Индию, Алжир и Венесуэлу. На 56-м (третьим среди российских компаний) месте оказалась Корпорация «Иркут», основным продуктом которой являются боевые самолеты семейства Су-30. Компания является головным исполнителем программы производства Су-30МКИ для ВВС Индии. В рамках диверсификации своего продуктового ряда Корпорация также разрабатывает и производит многоцелевые самолеты-амфибии Бе-200, учебно-боевые самолеты Як-130, беспилотные летательные аппараты, компоненты для пассажирских авиалайнеров семейства Airbus¹ (рис. 30).

Важную роль в расширении российских экспортных поставок играет применение гибкой и эффективной системы финансирования и оплаты поставок вооружения, предлагаемой Россией иностранным покупателям. Россия использует разнообразные методы и формы поставок оружия, которые включают встречную торговлю, операции по обмену долговых обязательств развивающихся стран на закупки российского вооружения, передачу технологий и лицензий на производство оружия за рубежом, лизинговые операции и др. Именно согласие на лицензионное производство явилось определяющим моментом при подписании ряда крупных контрактов с основными покупателями российского оружия — Китаем и Индией. Важную роль также играет послепродажное обслуживание и своевременные поставки запчастей.²

Большую роль в укреплении позиций России на рынке вооружений сыграла также стабилизация политической ситуации и экономический рост в стране. Высшее политическое руководство страны активно включилось в процесс продвижения российской техники за рубеж.³

Наконец, следует отметить и тот факт, что с конца прошлого века заметно растет глобальная военно-политическая напряженность. Начало ей положила агрессия НАТО против Югославии, дальнейшее развитие эта тенденция получила в ходе широкомасштабных военных операций США и их союзников в Афганистане и Ираке. В этих условиях государства, ориентированные на сохранение своего суверенитета, стремятся диверсифицировать источники закупок вооружений, расширяя его и за счет импорта из России.

В результате России не только удалось восстановить утраченные в первой половине 1990-х годов позиции на мировом рынке вооружений, но и укрепиться в ряде регионов мира. В настоящее время торгов-

¹ Defense News. — August, 2010.

² CRS Report for Congress. — September 4, 2009. — P.8.

³ <http://www.cast.ru>

ля оружием составляет примерно половину промышленного экспорта России. Военно-техническое сотрудничество с зарубежными странами дает существенную долю валютных поступлений в бюджет страны, обеспечивает занятость части трудоспособного населения, гарантирует сохранность российского ОПК. Продолжающийся более девяти лет рост экспорта вооружений и объема соглашений на поставки ВВТ выдвинул Россию, по мнению ряда западных экспертов, в лидеры мировой торговли вооружением, особенно в группе развивающихся стран.¹

Анализируя ситуацию России на рынке ВВТ, нельзя не заметить, что, несмотря на радужные оценки по поводу увеличения объемов поставок вооружений, положение России на данном рынке все же не самое благоприятное. В 1990-е годы страна потеряла значительную часть рынка в Латинской Америке, Африке и на Ближнем и Среднем Востоке. В настоящее время объем поставок в эти регионы мира, за исключением латиноамериканского, так и не достиг советского уровня и нередко уступает поставкам США и других стран Запада. Кроме того, негативным моментом является диспропорция в структуре экспорта ВВТ, которая по ряду направлений не соответствует общемировой тенденции. Наконец, существует несбалансированность российского экспорта вооружений, о чем свидетельствует его географическое распределение.

Главными российскими партнерами в течение последних лет выступают два азиатских государства — Индия и Китай, на которые приходится около 65% российских поставок вооружений. С одной стороны, подобное положение создает для России надежные рынки вооружений, обеспечивая лидирующие позиции на рынке Азии, но, с другой стороны, концентрация усилий России на двух странах таит в себе опасность, связанную с возможным сокращением поставок оружия в эти страны из-за насыщения их рынка (последние 7-8 лет Россия осуществляла крупнейшие поставки в эти страны).

В 1990-е годы, в условиях действия европейского эмбарго на поставки вооружений и военной техники в КНР, Россия стала для Китая основным поставщиком и почти безальтернативным источником получения современных вооружений и технологий. Всего после 1992 г. Китай получил 76 истребителей-перехватчиков Су-27СК/УБК, 100 многоцелевых истребителей Су-30МКК/МК2, более 100 технологических комплектов Су-27СК для их лицензионной сборки, 4 эсминца проектов 956Э/ЭМ, 12 ДЭПЛ пр.877ЭКМ м 636М, зенитно-ракетные систе-

¹ SIPRI Yearbook 2009. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press, 2009. — P.299.

мы корабельного базирования «Риф-М» и «Штиль-1», 20 дивизионов ЗРС С-300ПМУ-1/2, а также 27 ЗРК «Тор-М1».¹

Однако после 2004 г. появились признаки заметного сокращения импорта из РФ, первым из которых стал отказ от перевода в твердый контракт опциона на поставку технологических комплектов Су-27СК. Получив в 1998 — 2004 гг. сотню таких комплектов и наладив устойчивое серийное производство J-11 (китайское обозначение Су-27СК), КНР, видимо, предполагает ориентироваться на создание собственных клонов этой машины. Таким образом, последний из известных и успешно реализованных контрактов на поставку ВВТ в КНР относится к 2003 г. С этого момента новые заказы концентрировались в секторе модернизации ранее поставленной авиационной техники, поставок авиационных средств поражения, авиационных двигателей и корабельных ударных и зенитных комплексов. Исключение составляет сегмент транспортно-десантных вертолетов Ми-17, закупки которых продолжают. Тем не менее, в 2004-2007 гг. уровень поставок благодаря ранее заключенным контрактам оставался высоким и составлял не менее 1,5 — 2,5 млрд долл. в год, главным образом, за счет передачи в этот период 8 дизель-электрических подводных лодок.²

Имеющийся спад в российско-китайском военно-техническом сотрудничестве следует рассматривать как временное явление. Китай будет вынужден продолжить взаимодействие с Россией в области разработки оборонных технологий. Некоторое сужение ниши России на рынке Китая будет ощущаться, прежде всего, в области поставок готовой продукции. Однако потенциал технологического сотрудничества двух стран очень большой. К примеру, Китай ведет переговоры с компанией «Сухой» по трем военно-техническим программам. Первый новый проект предусматривает поставку КНР палубных истребителей Су-33. Вторым проектом, который также находится на стадии переговоров, предусматривает поставку Китаю истребителей Су-35. Третий — касается закупки дополнительной партии истребителей Су-30МК2 или их модернизированных вариантов.

Начиная с 2007 г. крупнейшим импортером российского оружия является Индия, которая закупает российскую военную продукцию на сотни миллионов долларов ежегодно. Индия — единственная страна, с которой Россия имеет долгосрочную программу военно-технического сотрудничества на период до 2020 г. (первоначально она действовала до 2010 г., но по итогам совместных переговоров осенью 2008 г. было принято решение

¹ Foreign Policy. — May — June 2008. — №2.

² Ibidem.

о ее продлении еще на 10 лет). По различным оценкам, доля российского оружия составляет 65–75% индийского арсенала вооружений.

Россия поставляет Индии различные виды вооружений, нередко прибегая к практике передачи лицензий на их производство. Так, Индия наладила производство по российской лицензии танков Т-72, в декабре 2000 г. был подписан крупный контракт стоимостью 3,3 млрд долл. на лицензионное производство в Индии 140 истребителей Су-30МКИ. В 2004 г. было подписано соглашение на передачу Индии российского авианесущего крейсера «Адмирал Горшков». Контракт предусматривал модернизацию боевого корабля, поставку авиагруппы палубного базирования в составе истребителей МиГ-29К, вертолетов Ка-28 и Ка-31 противолодочной обороны и радиолокационного обнаружения. В последнее время обсуждался вопрос о переносе сроков сдачи крейсера с 2008 на 2012г., а также необходимость пересмотра контракта в сторону увеличения его стоимости.¹ Во время последней встречи глав государств, срок поставки «Адмирала Горшкова» перенесен с 2008г. на конец 2012 год. Стороны сошлись на сумме в 2,34 млрд долл., которая зафиксирована в дополнительном соглашении к первоначальной стоимости контракта в 974 млн долл. Получив российский авианесущий крейсер «Адмирал Горшков», Индия станет четвертой страной, имеющей в своем распоряжении авианосцы с базированием палубной авиации горизонтального взлета, а так как авианосцу в боевых условиях необходима поддержка кораблей сопровождения, индийские военно-морские силы приобретают и эскортные корабли-фрегаты «Talwar», шесть из которых заказаны также в России (рис. 31).

В январе 2007 г. между Россией и Индией было подписано соглашение о совместной разработке нового многофункционального транспортно-боевого самолета и истребителя пятого поколения.²

В рамках январских переговоров 2007 года было заключено соглашение о создании в Индии лицензионного производства двигателей РД-33 серии 3 (для МиГ-29). Сумма контракта — около 300 млн долл.

Позднее, в марте 2007 г., стороны визировали контракт на модернизацию 78 истребителей МиГ-29, предусматривающий продление срока эксплуатации самолетов, оснащение их ракетами класса «воздух — воздух» дальнего радиуса действия, новыми двигателями РД-33, бортовой радиолокационной станцией «Жук» с фазированной антенной решеткой, цельностеклянной кабиной и заправочной штангой. Стоимость сделки, выполнение которой завершится в 2010 году, оценивается в 800 млн долл.

¹ Оружие России. 08.02.2010.

² РБК daily. 27 января 2007.

Еще один крупный контракт стоимостью более 500 млн долл. был заключен в апреле 2007 года. Согласно достигнутым договоренностям, Россия поставит Индии 18 истребителей Су-30МКИ с условием выкупа у нее по цене с учетом амортизации 18 бывших в эксплуатации Су-30К. В продолжение и в качестве следствия этой сделки, в октябре 2007 года был заключен еще один контракт с компанией HAL на поставку Индии еще 40 машино-комплектов истребителей Су-30МКИ на сумму более 1,6 млрд долл.

В декабре 2008 г. в рамках визита президента России Дмитрия Медведева в Индию был подписан контракт на поставку 80 военно-транспортных вертолетов Ми-17. «Рособоронэкспорт» рассчитывает начать поставки этих вертолетов в 2010 г.

Учитывая многолетнее партнерство России и Индии в военно-промышленной сфере, неудивительно, что поставки вооружений стали главной «экономической» темой переговоров премьер-министра России Владимира Путина и президента Индии Пратибхи Патила в марте 2010г. Вопреки заявлениям американских экспертов о том, что прорыва в этой области ждать не стоит, все получилось с точностью до наоборот. В частности, глава корпорации «Сухой» М. Погосян сообщил о подписании контракта на поставку в Индию 29 МиГов палубного базирования. Объем контракта составляет более 1,5 млрд долл., а сами поставки начнутся к 2012г. Кроме того, в 2010 г. также планируется подписать контракт на поставку 40 новейших многоцелевых истребителей Су-30МКИ для индийских ВВС. Официально сумма сделки не разглашалась, но, по оценкам экспертов, она составит не менее 3,54 млрд долл.

Большие надежды с точки зрения развития российско-индийских ВТС связаны с индийским тендером на приобретение 126 легких истребителей взамен снимаемых с вооружения МиГ-21. Россия выдвинула на конкурс свой истребитель МиГ-35 (фактически, глубоко модернизированный МиГ-29 с новыми двигателями с изменяемым вектором тяги, новыми радарными системами, которые имеются лишь на вооружении США и недавно созданы в России и т.д.). В тендере участвуют ведущие производители авиатехники и подобные конкурсы проводятся в несколько достаточно длительных этапов. Индийский авиационный тендер «находится на середине пути» и о возможном дальнейшем развитии событий ни один участник не знает. Ожидаемая сумма контракта оценивается примерно в 11 млрд долл. (рис. 32).

Еще одной важной темой сотрудничества остаются ракетные системы. В связи с ростом потребности индийских ВМФ и иных родов войск в ракетном комплексе «БРАМОС» (изначально создавался как крыла-

тая ракета для военно-морских сил), а также со стороны третьих стран принято решение о расширении производства ракет и разработке новой модификации — ракет воздушного базирования для индийских ВВС.

Постепенно развивается диалог и по военно-морской тематике. Так, 27 июля 2007 г. состоялась торжественная церемония закладки головного фрегата проекта 11356 для ВМС Индии. Заметим, что согласно российско-индийскому контракту общей суммой более 1,5 млрд долл. предполагается строительство трех подобных кораблей. Кроме того, Россия завершила в августе того же года модернизацию дизель-электрической подлодки (ДЭПЛ) ВМС Индии «Синдувиджай».

В то же самое время, не желая полностью полагаться на Россию, Индия проводит политику диверсификации источников получения вооружений. В последние годы на рынке этой страны активизировали свою деятельность компании из США, Франции, Великобритании, Израиля. В самой Индии также имеются влиятельные силы, выступающие за расширение военных контактов с Западом. Уже сейчас Россия сталкивается с жесткой конкуренцией ведущих стран, что в дальнейшем может привести к ослаблению наших позиций на этом рынке.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что, расширяя географию своих поставок, Россия в течение прошлого десятилетия активно осваивала рынок вооружений Венесуэлы (объем уже законтракованных обязательств составляет более 5 млрд долл.), а в марте 2006 г. заключила с Алжиром крупнейший в истории российской торговли оружием контракт на сумму 7,5 млрд долл. на поставку самолетов Миг-29СМТ, Су-30 и Як-130, танков Т-90 и мобильных зенитных ракетных систем С-300ПМУ2 «Фаворит». Хотя Россия пошла на уступки и списала подавляющую часть долга Алжира перед РФ в обмен на закупку этой страной российских вооружений, этот контракт являлся своего рода свидетельством возвращения России на рынок вооружений Северной Африки.¹

По данным СИПРИ, среди крупнейших покупателей российского оружия в 2009 г. были Индия (около 1,8 млрд долл.), Алжир (0,9 млрд долл.), Китай (0,4 млрд долл.), Малайзия (0,4 млрд долл.) и Сирия (0,2 млрд долл.).

Помимо крупнейших сделок на поставки российского оружия Китаю, Индии, а также Алжиру и Венесуэле, все остальные его потребители являются миноритарными. Условно говоря, с этими странами заключаются разовые сделки на сравнительно ограниченные суммы. С другой стороны, ими тоже нельзя пренебрегать, за миноритариев необходимо бороться. Тем более, что в будущем можно прогнозировать

¹ Известия, 13 марта 2006.

уменьшение общих объемов продаж российского оружия по мере насыщения им китайского и индийского рынков.

Россия постоянно прилагала усилия для диверсификации своей клиентской базы. Первые серьезные плоды эти усилия принесли в 2003 году после заключения серии контрактов с тремя государствами Юго-Восточной Азии — Вьетнамом, Малайзией и Индонезией. Уже тогда некоторые комментаторы начали говорить о формировании в ЮВА третьего полюса потребления российских вооружений и военной техники (ВВТ) в дополнение к Индии и КНР.¹

Итак, крупным прорывом России на мировом рынке вооружений стало превращение Вьетнама в одного из крупнейших импортеров российского оружия в Юго-Восточной Азии. Ханой уже приобрел у России 72 ЗРК «Игла-1», 32 противокорабельные ракеты «Уран», два ЗРК С-300 ПМУ-1, три вертолета Ми-17, два ракетных катера «Молния» и другие виды ВВТ. Во время визита в Москву премьер-министра Вьетнама Нгуен Тан Зунга в декабре 2009г. обсуждались такие вопросы военно-технического сотрудничества как поставки Ханюю шести российских дизельно-электрических подводных лодок проекта 636 типа «Варшавянка» (по натовской классификации — «Кило-П»), 12 истребителей СУ-30МК2, и возможно партии вертолетов Ми-17.

Контракт на поставку подводных лодок, включающий в себя не только обучение экипажей, но и создание береговой инфраструктуры базирования подлодок, по всей вероятности станет не только самым крупным единичным контрактом на поставку подводных лодок в начале XXI века (больше по количеству кораблей был только контракт на поставку в Китай восьми субмарин в 2002 г.), но и самым долгосрочным по обслуживанию и модернизации техники и весьма крупным по мировым меркам по стоимости (порядка 2 млрд долл.).

По всей вероятности Россия может стать крупным экспортером вооружений и в Индонезию, которая уже закупила 12 боевых самолетов СУ-27 и СУ-30, вертолеты Ми-17 и Ми-36 и решила приобрести дизельные подводные лодки классов «Кило» и «Амур-950». Всего до 2024 г. предполагается покупка 12 российских подводных лодок.

Малайзия подписала 900-миллионный контракт на закупку 18 истребителей Су-30МКМ.

Однако и на этом рынке Россия сталкивается с весьма жесткой конкуренцией. Выступая в конце 2005 г. на совещании с Правительством РФ, тогдашний президент В. Путин сказал, что «то, что происходит с

¹ «Россия в глобальной политике». — Март-Апрель 2008. — №2.

нашими возможными контрактами на поставку авиационной техники в некоторые страны Юго-Восточной Азии, переходит границы нормальной, естественной рыночной конкуренции».¹

На Ближнем и Среднем Востоке Россия имеет неплохие позиции на рынке вооружений Ирана, Йемена и Сирии. К перспективным странам, с точки зрения развития военно-технического сотрудничества, можно отнести Иорданию и Ливию. В ходе ВТС со странами региона несомненным успехом явился выход российских экспортеров ВВТ на рынки богатых стран Персидского залива — ОАЭ и Кувейта.

Несмотря на явную привлекательность рынка вооружений Ближнего и Среднего Востока, многие страны которого являются крупнейшими в мире импортерами оружия, перспективы продвижения российских ВВТ на рынки стран региона представляются ограниченными. Основные страны — импортеры вооружений региона являются традиционными покупателями западных образцов. При этом США имеют возможность не допустить переориентации этих стран на крупные закупки вооружений в России, так как вместе с оружием США предоставляют клиентам гарантии безопасности (Кувейт) или же это оружие поступает в рамках масштабной американской военной помощи (Египет и Израиль). В то же время развитие сотрудничества со своими прежними традиционными партнерами на Ближнем и Среднем Востоке (Иран и Сирия) будет постоянно испытывать на себе давление США в случае поставок чувствительных вооружений (средств ПВО, высокоточного оружия), так как США рассматривают усиление военного потенциала этих стран как угрозу своим позициям в регионе.

Латинская Америка является для России одним из перспективных рынков. С учетом того, что, возможно, в какой-то момент обозначится спад в поставках российских вооружений на традиционные рынки (Китай и Индия), перед «Рособоронэкспортом» поставлена принципиальная задача по поиску и закреплению на новых рынках. Латинская Америка как раз относится к таким регионам. Естественно, латиноамериканский регион не может быть в полной мере альтернативой тому же китайскому или индийскому рынкам. Объемы здесь значительно меньше с учетом реального состояния экономики этих стран и проблем, которые решают страны региона в сфере безопасности и вооружений. Поэтому каждая страна в регионе решает свои планы по перевооружению национальных вооруженных сил, предназначенных, в первую очередь, для обеспечения внутренней безопасности, борьбы с повстан-

¹ <http://www.ntv.ru>

ческим движением, а также для ведения боевых действий в условиях вооруженных конфликтов низкой интенсивности.

Нашими традиционными партнерами в регионе с советских времен являлись Куба, Никарагуа и Перу. В эти три страны в 1980-е годы было поставлено наибольшее количество вооружений и военной техники советского производства, которое на сегодня морально и физически устарело.

В настоящее время Россия активизирует работу по продвижению продукции военного назначения в ряде стран региона, предлагая военную технику, запасные части, лицензии, создание сервисных центров. В последнее время Россия сделала прорыв на этом рынке, заключив в 2005–2008 гг. крупные контракты с Венесуэлой на поставки авиационной техники и стрелкового оружия, а в 2009 г. — на поставки танков Т-72 и Т-90.

Надо отметить, что на страны Латинской Америки оказывают мощное давление США, которые не желают пускать на рынок вооружений в Западном полушарии вообще кого бы то ни было, а особенно Россию. Тем не менее, объемы поставок российских вооружений в 2006 — 2009 гг. в этот регион составили 3,3 млрд долл.¹

Логичнее всего выглядят военные поставки бывшим советским партнерам. Однако, на рынке бывших соцстран — союзников СССР по Варшавскому договору — для российских производителей вооружений ситуация в целом неблагоприятная. Большинство из этих стран вступили в НАТО и переходят на натовские военные стандарты. И хотя с рядом стран Центральной и Восточной Европы и сохраняется военно-техническое сотрудничество, перспективы этого рынка для России пока невелики.

Одним из наиболее стабильных, хотя и не слишком емких рынков российского оружия является рынок бывших союзных республик. В последние годы на постсоветском пространстве происходят позитивные изменения по взаимодействию в сфере ВТС. С начала 2000 года заработал механизм льготных поставок ВВТ для стран Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), при этом от ряда стран Организации, в частности, Белоруссии и Казахстана, Россия получила заявки на покупку вооружений. Можно предположить, что со всеми странами Организации Россия будет иметь полномасштабное сотрудничество по всему комплексу ВВТ. Со странами СНГ, которые не являются членами Договора, Россия действует и будет действовать в зависимости от состояния развития двусторонних взаимоотношений.

Подводя итоги анализа географической структуры российского экспорта, можно предположить, что Индия и КНР сохранят свои позиции

¹ CRS Report for Congress. — September 10, 2010. — P.51.

крупнейших импортеров российских ВВТ, можно ожидать роста доли стран Юго-Восточной Азии, особенно если продолжатся индонезийские и вьетнамские закупки. В Латинской Америке основными потенциальными рынками для России являются Венесуэла, Перу, Бразилия и Куба. Однако главный резерв для достижения более сбалансированной географии экспорта — это Ближний и Средний Восток.

В целом, если оценивать емкость мирового рынка с точки зрения востребованности оружия по критерию «эффективность-стоимость», ежегодная ниша России составляет около 12-13 млрд долл. Россия не «выбирает» эту нишу по ряду причин. Главными из них являются недостаточное количество мощностей, ослабление кооперационных связей между предприятиями (особенно в том, что касается поставщиков комплектующих второго и третьего уровня). За последние 15 лет утерян ряд ключевых военных технологий, для восстановления которых необходимы большие государственные инвестиции. Можно констатировать, что большая часть российского оружия, продаваемого за рубеж, до сих пор базируется на технологиях, разработанных до 1990 г. Востребованные на мировом рынке новые экспортные продукты, полностью разработанные уже в эпоху новой России, можно сосчитать по пальцам. Это связано с большим оттоком научных кадров из сферы оборонно-промышленного комплекса и мизерным количеством средств, которые вплоть до последнего времени выделялись на военные НИОКР.

Такой же, если не большей кадровой проблемой, стал недостаток высококвалифицированных рабочих и специалистов в сфере ОПК, а также недостаточное количество высококлассных менеджеров, в компетенцию которых входит изучение рынка, ведение переговоров и заключение контрактов в сфере ВТС. О том, что в этой сфере имеется проблема кадрового «голода», свидетельствуют грубые ошибки при заключении ряда крупных контрактов, в частности с Индией и Китаем.

Ниша в 12-13 млрд долл., о которой было сказано выше, определяется исходя из того, что российское оружие соответствующего технологического уровня до середины прошлого десятилетия было примерно на треть дешевле аналогичных образцов ведущих западных стран. Эту нишу никто кроме России вплоть до недавнего времени занять не мог. Однако, в связи с наблюдающимся в последнее время ростом в области цен на материалы (прежде всего металлы), электроэнергию и необходимость повышения зарплаты работникам, имеет место катастрофический рост цен на конечную продукцию российского ОПК (в среднем цены на продукцию российского ОПК в последние несколько лет выросли в полтора раза). Несмотря на это, стоимость российского оружия остается на

текущий момент дешевле западных аналогов. Однако вместо прежних 33-40% разница составляет теперь не более 20-25%. Это обстоятельство пока способствует сохранению высокого спроса на российское оружие.¹

В то же время, поскольку до сих пор средств на военные НИОКР выделяется недостаточно, особенно в условиях мирового финансового кризиса, в перспективе это может привести к значительному сужению российского сегмента на мировом рынке оружия. Тем более с учетом того, что параллельно ускоренными темпами продолжается рост цен на продукцию российского ОПК, что нивелирует еще имеющееся ценовое преимущество России перед основными конкурентами. Россия в дальнейшем сможет прочно удерживать второе место в мировой торговле оружием только в том случае, если не выйдет из своей ценовой ниши, либо кардинальным образом наладит работу в сфере разработки новых образцов ВВТ на основе новейших технологий, улучшит качество вооружений, организует должным образом послепродажное обслуживание и поставку запчастей.

Еще одной сложнейшей проблемой для России является проблема колебания курса доллара, поскольку все экспортные контракты России вплоть до настоящего времени заключались в основном в долларах (планы по заключению контрактов с использованием так называемой «корзины валют» находятся еще на начальной стадии). Колебание курса доллара еще больше обострило проблему удорожания российского оружия и привело к тому, что многие крупные контракты, особенно рассчитанные на длительный период исполнения, стали нерентабельными, а переговоры по переоценке стоимости ранее заключенных контрактов идут с большим трудом.²

Кроме того, впечатляющий рост портфеля контрактных обязательств, который, по данным ФС ВТС РФ, на конец 2009 г. оценивался в 34 млрд долл., привел к возникновению совершенно нового для постсоветского времени феномена полной загрузки ряда оборонных предприятий и компаний, что оборачивается неспособностью российской стороны выполнять в срок ранее взятые на себя обязательства. Если в 1990-х годах основную проблему для оборонно-промышленного комплекса составлял поиск заказов, то теперь возникает задача качественного и своевременного их выполнения.

С данной проблемой сталкиваются, например, корпорация «Иркут» (производитель истребителей Су-30МК), концерн ПВО «Алмаз-Антей» (разработчик и производитель большинства систем ПВО, прежде всего

¹ Рынки вооружений. 2009. — №3. — С.5-6.

² Россия в глобальной политике. — Март-апрель 2008. — №2.

зенитных ракетных систем большой дальности С-300ПМУ), тульское конструкторское бюро приборостроения. Мощности указанных компаний в настоящее время загружены заказами до 2012-го. И причина не только в высоком спросе на российские вооружения на мировом рынке, но и в том, что произошло сжатие индустриальных возможностей страны. Причем сами финальные производители ВВТ, как правило, находятся в хорошей форме и способны удовлетворять растущий спрос.¹

Проблемы обостряются при переходе на второй и более низкие уровни кооперации, где ситуация гораздо сложнее. В частности, в последние годы потребность в вертолетах семейства Ми-17 достигает 150 единиц в год. Три вертолетных завода России могут поставлять порядка 120—150 машин, однако производство редукторов не превышает 80—100 комплектов, что сдерживает выполнение экспортных контрактов и ставит под вопрос способность отвечать на стремительно нарастающий спрос со стороны российских потребителей. Потенциал производства истребителей Су-30МК также ограничен, причем не столько мощностями иркутского и комсомольского заводов, сколько возможностями производителей комплектующих (например, катапультных кресел).

Такое позитивное на первый взгляд явление, как полная загрузка мощностей на несколько лет вперед, парадоксальным образом влечет за собой и неприятные последствия. Одно из преимуществ России на рынке вооружений все прошедшие годы заключалось в относительно быстрых поставках после заключения контракта, по крайней мере в тех случаях, когда не требовалось проводить масштабные НИОКР. Если покупателям западных, особенно европейских, вооружений иногда приходится годами ожидать получения заказанных изделий, то российский ОПК в большинстве случаев был в состоянии начать отгрузку продукции спустя несколько месяцев после подписания контракта. Теперь же потенциальные покупатели наиболее востребованных российских вооружений, прежде всего систем ПВО, вынуждены считаться с необходимостью ожидания своей очереди в течение нескольких лет.

В последние годы возросли претензии ряда зарубежных покупателей российского вооружения. Это связано, в первую очередь, с тем, что продаваемая боевая техника серийно не стоит на вооружении российской армии, где в результате ежедневной эксплуатации выявились бы ее дефекты. К тому же в оборонной промышленности часто не хватает комплексной системы по контролю качества продукции, в результате военная техника нередко выходит из цехов недостаточно обработан-

¹ Коммерсантъ-Власть — №5. — 11.02.2008.

ной. Продажа за границу оружия, которое не стоит на вооружении армии страны-экспортера, является слабым звеном в торговле ВВТ.

Все более актуальной в последнее время становится проблема защиты интеллектуальной собственности в области оборонных исследований и разработок. Российские субъекты военно-технического сотрудничества активно заключают контракты на поставки наукоемкой и высокотехнологичной продукции, при этом нередко эти контракты сопровождаются предоставлением лицензий на современные технологии.

Ряд стран, в свое время освоивших выпуск военной техники российской разработки (прежде всего это государства Центральной и Восточной Европы, отдельные страны Азии), экспортирует ее на рынки третьих стран и выступает конкурентами РФ. Непростая ситуация складывается в отношениях с Украиной, которая одновременно выступает и как партнер по военно-промышленному сотрудничеству, и конкурент на внешних рынках. Есть проблемы и при налаживании военно-экономических связей российских предприятий с зарубежными фирмами. В ходе выполнения совместных оборонных проектов иностранные партнеры получают доступ к российским технологиям, которые не имеют необходимой правовой защиты не только на международном, но и на российском уровне.

Для того, чтобы удержать объем экспорта ВВТ в ближайшие годы на уровне 7—8 млрд долл., России необходимо создать условия для оперативного и правильного выявления спроса зарубежных стран на вооружения и соответствующие услуги (как в текущем плане, так и на перспективу), разработки эффективных схем продвижения на экспорт необходимой продукции, которые устраивали бы обе стороны, быстрого принятия необходимых и грамотных решений по ним, а также обеспечения безусловного и четкого выполнения контрактных обязательств, которые должны предусматривать оперативное удовлетворение потребностей заказчика в послепродажном обслуживании техники.

В этих условиях одним из наиболее важных факторов достижения успеха в работе на мировом рынке ВВТ становится развитие и совершенствование системы военно-технического сотрудничества с целью повышения ее эффективности. При этом анализ показывает, что в качестве основных направлений повышения эффективности ВТС России с иностранными государствами могут рассматриваться нижеследующие:

1. Дальнейшее развитие законодательной и нормативно-правовой базы военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами на основе совершенствования существующих документов и проведения согласованной работы с соответствующими министерствами и ведомствами по разработке и принятию нормативных актов.

2. Всесторонний анализ мирового рынка вооружений путем выявления общих тенденций его развития с учетом региональных особенностей. Изучение системы принятия решений в зарубежных странах по вопросам ВТС, анализ действий конкурентов, в частности США, и организация противодействия их усилиям по вытеснению России с мирового рынка вооружений.

3. Оказание всестороннего содействия и поддержки отечественным разработчикам и изготовителям ВВТ в их научной, производственной и маркетинговой деятельности путем привлечения бюджетных и внебюджетных средств под государственные гарантии. При этом необходимо особое внимание уделять финансированию военных НИОКР для обеспечения современного мирового уровня и качественного развития продукции военного назначения на перспективу.

4. Совершенствование форм и методов военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами, уделяя особое внимание переходу от простых продаж оружия к его совместному производству на основе кооперационной модели развития, расширению объемов поставок и увеличению экспорта запасных частей и комплектующих изделий за счет расширения числа субъектов военно-технического сотрудничества, сокращения процедуры рассмотрения и упрощения порядка оформления таких сделок.

Таким образом, совершенствование системы военно-технического сотрудничества позволит России еще более прочно закрепиться на мировом рынке вооружений и военной техники, что будет способствовать загрузке производственных и интеллектуальных мощностей российского ОПК, укреплению позиций и обеспечению интересов России на международной арене, созданию предпосылок для благоприятных условий в развитии торгово-экономических отношений и получению валютных средств, необходимых для развития и модернизации российской экономики. Однако в данной сфере деятельности требуется учитывать общую тенденцию усложнения ситуации на мировом рынке вооружений, для сохранения и укрепления собственных позиций на котором необходима не только напряженная повседневная работа, но и постоянный поиск новых, более гибких и оптимальных решений.

При этом целесообразно использовать опыт зарубежных стран, в частности США, в этой области. Хотя структура и механизм в сфере оружейных поставок США зарубежным странам, естественно, не могут быть в полной мере перенесены на условия России, некоторые их элементы представляют интерес в плане дальнейшего совершенствования российской системы военно-технического сотрудничества.

Заключение

США занимают лидирующие позиции на мировом рынке вооружений и военной техники. Обладая высокоразвитым военно-промышленным комплексом, они остаются единственным государством, которое располагает финансовыми, технологическими и промышленными ресурсами для разработки и производства собственными силами большинства систем вооружений.

В последние 15-20 лет США провели крупную реорганизацию своей оборонной промышленности, которая осуществлялась по двум стратегическим направлениям: концентрация оборонного бизнеса и его диверсификация. Основным смыслом американской политики реорганизации оборонной промышленности заключался в рациональном сжатии научно-промышленного потенциала (при увеличении отрасли) и агрессивной инвестиционной политике, создающей основу дальнейшей глобализации военного производства. Реорганизация включала в себя сокращение числа военных поставщиков, закрытие заводов, снижение численности занятых, укрупнение военных компаний, совершенствование организационных структур, переход к более эффективным технологическим процессам, диверсификация производства и др.

В результате проведения реорганизации оборонной промышленности количество ведущих поставщиков Пентагона снизилось с 15 до 5, улучшились экономические показатели оборонных предприятий, укрепилась промышленно-технологическая база отрасли. Об усилении позиций американского ВПК свидетельствует тот факт, что в 2009 г. из 100 крупнейших в мире военно-промышленных корпораций Соединенным Штатам принадлежит 44, в первую десятку входит семь американских компаний: «Локхид-Мартин», «Боинг», «Нортроп-Грумман», «Дженерал Дайнемикс», «Рейтеон», «L-3 Коммьюникейшнс» и «Юнайтед Технолоджис», объем военных продаж каждой из которых составляет от 10 до 40 млрд долл. в год.

В истекшем десятилетии США, в отличие от других развитых стран, стали в большей степени использовать в военных целях как отечественные, так и зарубежные достижения в области гражданских НИ-ОКР, т.е. переходить к научно-технологическим военным инновациям. Подобные нововведения в политике США объясняются, в частности, их стремлением поддержать собственные вооруженные силы на уровне соответствия современным потребностям и в то же время не обре-

менять национальную экономику грузом растущих военных расходов. Такая политика привела к дальнейшему укреплению технологического превосходства США, ускорению выпуска новых видов продукции военного назначения, расширению ее ассортимента, и, в конечном итоге, усилению позиции США в мировой торговле вооружениями.

Мировой рынок ВВТ, являясь одним из специфических и довольно политизированных рынков, серьезно трансформировался в начале XXI века. К основным чертам современного рынка вооружений относятся: относительная насыщенность рынка ВВТ, что способствует превышению предложения над спросом; усиление конкуренции между странами-экспортерами; формирование нового сегмента рынка вооружений, вызванного борьбой с международным терроризмом, а в последние годы и с пиратством; стремление многих стран-импортеров не к покупке оружия, а к приобретению передовых технологий их производства; преобладание в мировой торговле офсетных соглашений; переориентация ряда стран-импортеров с закупок новых вооружений на модернизацию ранее поставленных ВВТ; постепенное ослабление исторически сложившихся сфер влияния основных стран-экспортеров вооружений.

Характерной тенденцией развития мирового рынка ВВТ стало сокращение поставок обычных вооружений, начавшееся в конце 1980-х годов и продолжавшееся в 1990-х гг. и в первой половине прошлого десятилетия. Всего за 8 лет (2002 — 2009 гг.), согласно данным Исследовательской службы Конгресса США, на мировой рынок было поставлено продукции военного назначения на общую сумму 269,8 млрд долл. Но если за первые четыре года (2002 — 2005 гг.) сумма прошедшей через мировой рынок продукции военного назначения составила 129,3 млрд долл., то за следующий четырехлетний период (2006 — 2009 гг.) на мировой рынок было поставлено ВВТ на сумму 140,5 млрд долл., т.е. объем экспорта вооружений увеличился на 8,7%. В то же время в 2009 г. в мире было продано оружия на сумму 35,1 млрд долл., что явилось весьма средним показателем для второй половины текущего десятилетия.

Мировая торговля обычными вооружениями концентрируется в руках узкого круга экспортеров и импортеров. Так, на долю шести основных стран-поставщиков вооружений в 2002 — 2009 гг. пришлось 78,5 % всех мировых продаж, а на долю десяти основных импортеров — порядка 49,5% всех закупок ВВТ в мире.

Лидером в торговле военной продукцией в настоящем десятилетии являются США, увеличившие после окончания «холодной войны» свое присутствие на мировом рынке ВВТ. За 2006 — 2009 гг. доля США в общемировых поставках обычных вооружений составила 36,3%.

Далее с большим отрывом следовали Россия (14,7%), Германия (8,5%), Великобритания (8%), Китай (5,2%) и Франция (4,9%).

Что касается ведущих импортеров оружия, то, по данным СИПРИ, за 2005 — 2009 гг. в их числе были Китай, Индия, республика Корея, ОАЭ, Греция. На долю этих пяти стран пришлось 31,1% мирового импорта вооружений.

Основными покупателями оружия остаются развивающиеся страны, на которые в 2006 — 2009 гг. пришлось 55,4% общемировых поставок вооружений и 72,8% соглашений на будущие поставки ВВТ¹. И, несмотря на тот факт, что в последнее десятилетие экспорт вооружений в эту группу стран несколько снизился по сравнению со второй половиной 1990-х годов, они по-прежнему являются главными покупателями оружия, и именно в их направлении идут основные потоки ВВТ. Доля развитых стран на мировом рынке вооружений за рассматриваемый период составила 44,6%.

Торговля ВВТ с развивающимися странами концентрируется на двух регионах — Ближнем и Среднем Востоке и Азии, на которые приходится 86,4% всех поставок ВВТ в эту группу стран. Однако, в последние 15 лет происходит постепенный перенос активности мировой торговли с Ближнего и Среднего Востока на Азию, и в ближайшие годы страны азиатского региона, по всей вероятности, станут основными импортерами продукции военного назначения. Страны Латинской Америки и Африки играют незначительную роль на мировом рынке вооружений, хотя роль отдельных стран этих регионов в торговле оружием довольно велика и может возрастать.

Товарная структура мирового рынка вооружений в начале XXI в. достаточно разнообразна, однако в ней преобладает высокотехнологичная продукция. На мировом рынке больше всего продается современных боевых самолетов и вертолетов (около 50% всех потребностей в ВВТ), надводных кораблей, подводных лодок и другой военно-морской техники (16%), бронетанковой техники (13,7%), ракет (6%), артиллерийских систем (4%) и систем связи, управления и разведки (примерно 2%). Под влиянием научно-технического прогресса и в соответствии с разработанными современной военной теорией концепциями войн нового поколения меняется товарная структура продаваемых ВВТ, при этом на первые места, как правило, выходит новейшее высокоточное оружие, которое через 8-10 лет начнет не только вытеснять распро-

¹ CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. — September 10, 2010. — P.2, 75.

ненное ныне обычное вооружение, но и в корне изменит существующее представление о методах ведения вооруженной борьбы и структуре вооруженных сил в целом.

Важную роль в развитии мировой торговли ВВТ играет государственное регулирование экспорта продукции военного назначения. США имеют наиболее развитую правовую основу военно-технического сотрудничества. Она регламентирует функции и формы участия Конгресса, президента, а также различных государственных органов в экспорте оружия, среди которых главная роль принадлежит Государственному департаменту и Министерству обороны США.

США осуществляют торговлю ВВТ по двум основным каналам: государственной программе экспортных продаж вооружений и по коммерческой линии с участием частных фирм-производителей оружия. По государственной линии осуществляется около 75% всего объема продаж, хотя в последние годы возрастают поставки вооружений и по коммерческим каналам, что объясняется удешевлением и ускорением процесса заключения контрактов и позволяет избегать прямого участия администрации США в этом вопросе, что нередко бывает важно для стран-импортеров. Помимо двух основных каналов торговли оружием США поставляют ВВТ союзным и дружественным государствам по различным программам помощи, что в конечном итоге укрепляет их позиции на мировом рынке вооружений.

Администрация США рассматривает торговлю оружием с зарубежными государствами в качестве важного инструмента обеспечения национальных интересов, вовлечения государств в сферу американского экономического и политического влияния и закрепления своего доминирования в различных регионах мира. Наряду с решением различных задач политического и военно-политического характера США преследуют и вполне конкретные экономические цели по закреплению своих позиций на мировом рынке вооружений, вытеснению с него конкурентов, сохранению достаточно стабильного источника получения валютных средств, повышению производственной загрузки и поддержанию требуемой занятости на предприятиях ВПК.

Для достижения поставленных целей США действуют по двум основным направлениям: всесторонняя поддержка национальных экспортеров вооружений и оказание политического и экономического давления на нынешних и потенциальных партнеров по торговле ВВТ с целью увеличения поставок продукции военного назначения, вплоть до прямого противодействия политике отдельных стран — конкурентов на рынке вооружений в различных регионах мира.

Стремясь доминировать на мировом рынке вооружений, США применяют различные организационные формы экспорта ВВТ, а также осуществляют продажи вооружений практически на любых условиях: в кредит, по бартеру, в лизинг, производят замену старой техники на новую, заключают офсетные соглашения и т.д. Кроме того, соглашения на военные поставки включают в себя не только экспорт ВВТ, но и модернизацию ранее поставленных вооружений, поставку разнообразных запчастей, подготовку персонала, организацию службы тыла, т.е. включают работы и услуги, которые значительно увеличивают стоимость заключенных соглашений и приводят к многолетней зависимости стран-импортеров от американских корпораций.

Другим направлением экспортной политики США стало применение политического и экономического давления на иностранные государства, использование методов «мягкой» и «жесткой» дипломатии. После окончания «холодной войны» США более широко используют в этих целях рычаги международно-правового и торгово-экономического характера в применении к большому числу государств, включая не только развитые, но развивающиеся и страны с переходной экономикой. На протяжении прошлого десятилетия США оказывали давление на Францию, Испанию, Израиль, Кипр и др. с целью заставить эти страны отказаться от выгодных поставок оружия. Неоднократно нажиму подвергались многие страны Азии и Латинской Америки.

Наибольшее давление среди иностранных государств США оказывают на Россию, стремясь не допустить восстановления и укрепления российского ОПК и позиции страны на мировом рынке вооружений. Правда, несмотря на большой диапазон средств давления, особенно при российских поставках оружия в Иран, Сирию и Венесуэлу, нередко включающий дипломатические демарши и экономические санкции, результативность подобной политики США в отношении России близка к нулю.

США, проводя политику активного стимулирования экспорта ВВТ, в то же время сохраняют контроль над передачей оружия, военных технологий и продукции двойного назначения. Система экспортного контроля, действующая на базе международных соглашений и национальных механизмов, — весьма сложна и консервативна. Чрезмерный бюрократизм в вопросах принятия решений по передаче военных технологий является камнем преткновения во взаимоотношениях со странами-союзниками, уменьшая перспективы взаимодействия и нередко лишая США преимуществ, которые иностранные государства могли бы привнести в случае либерализации американского подхода к передаче вооружений и технологий. Изменения, вносимые в последние годы администрацией Б. Обамы

в политику экспортного контроля направлены на устранение чрезмерных бюрократических процедур, повышение эффективности этой политики. Однако они не меняют стратегических устремлений США, направленных на сохранение военного и технологического преимущества и дальнейшее укрепление американских позиций в мировой торговле вооружением.

США занимают доминирующее положение на мировом рынке вооружений. Это объясняется рядом факторов, среди которых следует выделить наличие мощной оборонной промышленности и эффективной системы государственного регулирования экспорта ВВТ. Являясь крупнейшим поставщиком продукции военного назначения на протяжении 1990-х годов, США сохранили лидирующие позиции и в истекшем десятилетии, несмотря на усилившуюся конкуренцию и сокращение общего количества продаж ВВТ в мире. Так, в 2009 г. доля США в мировом экспорте ВВТ составила 41%. Лидирующие позиции США занимают и по контрактам на будущие поставки оружия, которые за 2006-2009 гг. составили около 42,6% от всех контрактов, заключенных в мире.

США поставляют оружие и военную технику примерно в 150 стран и территорий. Однако американская торговля оружием концентрируется на узком круге покупателей. В 2005-2008 гг. 64,1% всего американского экспорта ВВТ пришлось на 10 стран, в том числе Израиль, Египет, Саудовскую Аравию, Тайвань, Республику Корею, Польшу, Японию, Австралию, Великобританию, Турцию¹.

Основными покупателями оружия США остаются развивающиеся страны, на долю которых в 2006 — 2009 гг. пришлось 66,6% всего американского экспорта ВВТ. США являются крупнейшими экспортерами оружия в страны Западной Европы, Ближнего и Среднего Востока и занимают второе место по поставкам оружия в страны Азии и Латинской Америки.² Они также активно осваивают новый рынок — постсоциалистические государства Центральной и Восточной Европы.

Однако на мировом рынке вооружений США сталкиваются с проблемами, которые не всегда могут разрешить. Среди них можно выделить укрепление военно-экономического потенциала стран Западной Европы, происходящее в результате интеграционных процессов в обо-

¹ CRS Report for Congress. U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 2001-2008. December 2, 2009. — P.5.

² США многие десятилетия являлись лидером и самой влиятельной силой на рынке вооружений стран Латинской Америки, однако, в 2007г. Россия стала главным поставщиком ВВТ в этот регион. Такие кардинальные изменения объясняются тем, что в 2006г. Россия заключила с Венесуэлой соглашения на поставку 24 самолетов Су-30МК2, боевых и транспортных вертолетов Ми-17, Ми-26 и Ми-35.

ронной промышленности, трудности в разработке единого подхода к контролю над передачей новейших вооружений и технологий с развитыми государствами, укрепление военного потенциала России, выступающей крупным экспортером вооружений, неспособность помешать поставкам оружия в страны, представляющие опасность для национальной безопасности США, и др. Главная проблема для США — усиление конкуренции, с которой американские военно-промышленные корпорации сталкиваются как на отдельных товарных сегментах рынка, так и в различных странах — традиционных и новых рынках. При этом конкуренция ужесточается и охватывает все новые сферы торговли, что нередко способствует вытеснению или ослаблению позиций США на отдельных участках мирового рынка вооружений.

Развитие американской торговли вооружением и военной техникой в ближайшей перспективе будет определяться целым рядом экономических и военно-политических факторов, среди которых можно выделить следующие. Во-первых, высокий уровень развития национальной оборонной промышленности США. В последние годы оборонная промышленность после проведения глубокой реорганизации и расширения поддержки от Министерства обороны значительно укрепила свой потенциал. Во-вторых, США продолжают политику на закрепление своего технологического превосходства, выделяя огромные средства на развитие военных НИОКР и продолжая активно использовать новейшие достижения гражданской науки в военных целях. В-третьих, США будут стремиться укреплять свои позиции на рынке вооружений не только путем всесторонней поддержки национальных экспортеров и оказания экономического и политического давления на страны-конкуренты, но также за счет применения новых маркетинговых стратегий и более гибких организационных форм деятельности военно-промышленных корпораций. Можно утверждать, что, несмотря на жесткую и постоянно возрастающую конкуренцию, США в ближайшей перспективе сохраняют роль ведущего экспортера ВВТ в мире.

Россия также является одним из крупнейших поставщиков вооружений в мире. Начиная с 1999 г. российский экспорт вооружений неуклонно растет, составляя в последние годы 7-8 млрд долл. в год. Россия поставляет оружие более 60 странам мира, являясь основным конкурентом США на мировом рынке вооружений. Она лидирует на рынке вооружений стран Азии и Латинской Америки, уступая США в поставках оружия на Ближнем и Среднем Востоке. Укрепление и расширение позиций России на мировом рынке ВВТ объясняется, главным образом, совершенствованием механизма государственного регулиро-

вания военно-технического сотрудничества, широкой номенклатурой и высоким качеством поставляемого оружия, которое к тому же более простое в обслуживании и, как правило, дешевле, чем аналоги, предлагаемые США и другими странами, применением новых маркетинговых стратегий и др.

Вместе с тем, положение России на мировом рынке ВВТ на перспективу не совсем благоприятное. Это связано не только с ужесточением конкуренции, но, главным образом, с технологическим отставанием российского ОПК (в связи с недостаточным финансированием военных НИОКР и государственных закупок вооружений, хотя в последние годы они начали возрастать), нестабильной и непрогнозируемой загрузкой производственных мощностей, сокращением притока молодых кадров на предприятия ОПК, недостаточной защитой интеллектуальной собственности в области оборонных исследований и разработок и др. Совершенствование системы военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами потребует поиска новых, более гибких и оптимальных решений, которые естественно должны базироваться на российских реалиях, но также учитывать зарубежный, в частности американский, опыт.

Список использованной литературы

Документы и официальные материалы

1. Briefing to Senate Committee on Armed Services. Defense Trade Data. United States Government Accountability Office. — Washington, January 2006. — 12p.
2. Congressional Budget Justification for F.Y.10 Foreign Operations. State Department. — 38p.
3. Cronin R., Cooper W., Manyin M., Niksch L. Japan — U.S. Relations Issues for Congress. CRS Report. Issue Brief. 21.03.2005. — Washington, 2005. — 3p.
4. Defense Research and Technology Spend. Defense Fact. European Defense Agency. — Brussels, 9 August 2006. — 9p.
5. Foreign Military Sales, Foreign Military Constructions Sales and Military Assistance Facts as of September 2003. DSCA. Department of Defense. — Washington, 2003. — 27p.
6. Grimmett R. Conventional Arms Transfers to Developing Nations 1998 — 2005. Congressional Research Service Report for Congress. — Washington, October 23, 2006. — 91p.
7. Grimmett R. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. Congressional Research Service Report for Congress. — Washington, September 10, 2010. — 84p.
8. Grimmett R. U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 2001-2008. Congressional Research Service Report for Congress. — Washington, December 2, 2009. — 6p.
9. Grimmett R. CRS Report for Congress. U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 1997-2004. — Washington, December 29, 2005. — 7p.
10. Notifications to Congress of Pending U.S. Arms Transfers. — Washington, December 6, 2005. — 17p.
11. Report by the Department of State Pursuant to Sec. 655 of the Foreign Assistance Act. Direct Commercial Sales Authorizations for Fiscal Year 2005. — Washington, 2005. — 32p.
12. Quadrennial Defense Review Report. February 6, 2006. — Washington, 2006. — 92p.
13. U.S. Department of Defense, Washington Headquarters Services. «100 Companies Receiving the Largest Dollar Volume of Prime Contract Awards, Fiscal Year 2005». — Washington, 2006. — 34p.
14. U.S. Office of Management and Budget of U.S. Government, F.Y. 2009: Historical Tables GPO: Washington, 2008 — 155p.

Книги и ежегодники

15. Безежинский З. Выбор: мировое господство или глобальное лидерство. — М.: Международные отношения, 2004. — 287 с.
16. Везиров В.Н. Системы информационного обеспечения государственных закупок в США и Евросоюзе. — М.: ФГУП «ВИМИ», 2002. — 100с.
17. Военно-техническое сотрудничество России с зарубежными государствами: анализ рынков. Под ред. А.Л. Рыбаса. — М.: 2008.
18. Вооруженные силы и военная экономика стран Азии и Северной Африки. Информационно-аналитический справочник. — М.: Институт востоковедения РАН, 2002. — 367 с.
19. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешне-торговых операций. — М.: Бизнес школа «Интел Синтез», 2000. — С.248.
20. Ежегодник СИПРИ 2003. Вооружения, разоружение и международная безопасность. — М.: Наука, 2004. — 1074с.
21. Ежегодник СИПРИ 2008. Вооружения, разоружение и международная безопасность. — М.: Наука, 2009. — 969с.
22. Кудашкин В.В. Экспорт продукции военного назначения. Правовое регулирование. — М.: Спарк, 2000. — 138 с.
23. Кузык Б.Н. Выбор века. — М.: Институт экономических стратегий, 2000. — 176 с.

24. Лященко В.П. Торговля оружием: послепродажный сервис, запасные части, модернизация. М.: Воениздат, 2004
25. Лященко В.П. Торговля оружием: организация, экономия, мировая конъюнктура и международные тендеры. М.: Воениздат, 2004. -303 с.
26. Мельничук А.П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями: Научно-практическое пособие. М.: ИКФ «ЭКМОС», 2006.
27. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2008. — 860 с.
28. Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. — М.: КНОРУС, 2007. — 656 с.
29. Панкова Л.В. Инновационная составляющая военной экономики. М.: 2006.
30. Рыбас А.Л. Стратегический анализ мирового рынка вооружений и обеспечения национальной безопасности России. — М.: Русский библиографический институт, 1999. — 231 с.
31. Симаков А.И. Экспорт оружия: организация и техника исполнения. — М.: Центр исследований «Неравновесные системы и технологии», 2003. — 584 с.
32. США в 2000 году / Отв. ред. С.М. Рогов, М.Г. Носов. — М.: Наука, 2001. — 447 с.
33. США: Федеральная контрактная система и экономика: Механизм регулирования / В.А. Федорович, А.П. Патрон, В.П. Заварухин. — М.: Наука, 2002. — 926 с.
34. Толмачев П. Современные тенденции высокотехнологических секторов в мировой экономике на примере рынка вооружений и военной техники. — М.: Научная книга, 2003.
35. Хоменко Н.А. Военно-техническое сотрудничество России с зарубежными странами и политика США в области поставок вооружений. — М.: ИСКРАН, 2003. — 39 с.
36. Фарамазян Р.А., Борисов В.В. Трансформация военной экономики в XX и начале XXI века. — М.: ИМЭМО РАН, 2004. — 240 с.
37. Экономика США / Под ред. В.Б. Супяна. — М.: Экономистъ, 2008. - 832с.
38. Laurant Ed.Y. The International Arms Trade. New York: Lexington Books, 1992. — 240p.
39. Offsets in Defense Trade, 14th Report to Congress, December 2009. — P.11
40. SIPRI Yearbook 2006. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press, 2006. — 888p.
41. SIPRI Yearbook 2009. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press, 2009.
42. SIPRI Yearbook 2010. Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press, 2010.

Статьи, доклады.

43. Андреев О. Русский сувенир.// Итоги. 8 декабря 2008, №50.
44. Андреева Т.Н. Военно-технический фактор политической интеграции ЕС // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №8. — С. 32-41.
45. Аляев Р. Доля авиации в экспорте снижается // Военно-промышленный курьер. 10 августа 2005.
46. Аутсорсинг в военной промышленности стран Запада // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 28 октября 2004. №123. — С. 4, 10.
47. Бабакин А. США вторгаются на индийский рынок вооружений // Независимое военное обозрение. 3 февраля 2006.
48. Балувев Д. Приватизация военно-силовых функций государства: каковы перспективы? // Мировая экономика и международные отношения. 2004. №3. — С. 64-70.
49. Барабанов С.В. Мировая торговля вооружениями и военной техникой // Мировая экономика и международные отношения. 1998. №4. — С.99-112.
50. Белорусов А.С., Савельев М.А. Конъюнктура мирового рынка вооружений // Российский внешнеэкономический бюллетень. 2002. №6. — С.32-41.
51. Бельянинов А.Ю. Состояние и перспективы развития мирового рынка продукции военного назначения // Военная наука и оборонная политика. 2004. №3.

52. «Боинг» расширяет присутствие в сфере услуг // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 27 мая 2006. — №59. — С.10.
53. Броня крепка // Business Week Россия. 18 сентября 2006. №34. — С.4.
54. Володин Д.А. США, Китай и новое военно-стратегическое уравнение в АТР // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №2. — С.74-81.
55. Гилов И. Рынок вооружений Латинской Америки: присутствие США // Экспорт вооружений. 2003. №4. — С.46-56.
56. Гришнев М. Мировая торговля оружием// Обозреватель, 2002, №3-4. — С.99-106.
57. Деятельность европейских военно-промышленных компаний в США // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 10 марта 2005. — №27. — С.12.
58. Еженедельный обзор военно-технической информации. Монитор. 17-23 мая 2010. №20
59. Зименков Р.И., Соколова Е.Н. США на мировом рынке вооружений. // США. Канада — экономика, политика, культура. 2006. №6. — С. 37-52; №7.- С. 21-39.
60. Зименков Р.И., Соколова Е.Н. Государственное регулирование экспорта вооружений в США// Российский внешнеэкономический вестник. 2007, №9.- С.15-29.
61. Зименков Р.И. Проблемы и перспективы участия США в мировой торговле оружием// Маркетинг успеха, 2010, №3 — С. 3-21.
62. Иванов В. Вызов всему миру брошен из США // Независимое военное обозрение. 24 июня 2005.
63. Израиль и США заключают соглашение по экспорту оружия и технологий. // Russian Journal. 28 июня 2005.
64. Индия диверсифицирует ВТС с зарубежными странами // Военно-техническое сотрудничество. 2003. №5. — С.72.
65. Индия нарахват // РБК daily. 23 января 2007.
66. Исайкин А. Несмотря на кризис, экспорт нашего оружия ставит рекорды // Российская газета, №4887, 10 апреля 2009.
67. Кандауров С., Комардин В. Политика США по противодействию ВТС России с зарубежными государствами. // Экспорт вооружений. 2000. №2. — С.1-9.
68. Конкуренция на латиноамериканском оружейном рынке обостряется // Военно-техническое сотрудничество. 2004. №13. — С.83-91.
69. Корнеева М., Терехов В. Реорганизация военно-промышленных комплексов // США. Канада — экономика, политика, идеология. 1998. №7. — С.43-54.
70. Корпорация «Сухой» укрепляет позиции на мировом рынке // Военно-техническое сотрудничество. 2003. №50. — С.65-66.
71. Краузе И., Грамс К. Существует ли угроза глобальной гонке вооружений // Экспорт вооружений. 2003. №6. — С.45-50.
72. Кузнецов Н.А. О международном сотрудничестве в области контроля за экспортом обычных вооружений. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 4 декабря 2004. №139. — С. 2-3.
73. Кузык Б. Стратегия развития: задачи перехода к геоэкономической модели // Российский экономический журнал. 2000. №3. — С.3-13.
74. Мазин А. Соревнование продолжается // Свободная мысль 21 века. 2004. №11. — С. 90-100.
75. Мясников В. Трудно быть невидимкой // Независимое военное обозрение. 16 декабря 2005. — С.1-4.
76. Никишов Д.Е. Долгосрочные перспективы развития мирового рынка военно-авиационной техники (на примере рынка боевых самолетов) // Российский Внешнеэкономический бюллетень. 2002. №9. — С.14 — 19.
77. Новый президент «Boeing» объявляет о реформе в корпорации // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 25 февраля 2006. №22-23. — С.10.
78. Отечественной системе ВТС исполнилось 50 лет // Военно-техническое сотрудничество. 2003. №20. — С.14-16.

79. Первым делом — самолеты // Труд. 9 сентября 2005.
80. Петров А. Обзор рынков морского вооружения // Экспорт вооружений. 2003. №2. — С.8.
81. Подготовкой военнослужащих либерийской армии займется частная компания // Зарубежное военное обозрение. 2005. №4. — С.70.
82. Президентская вертикаль ВТС // Военно-техническое сотрудничество. 2004. №14. — С. 18-25.
83. Пятый, на взлет. Вечерняя Москва, 24 февраля 2010.
84. Регистр обычных вооружений ООН ведет учет глобальной торговли оружием. Госдепартамент США. — Вашингтон, октябрь 2006.
85. Рей А. США: некоторые особенности переходного периода в военном авиастроении // Военно-техническое сотрудничество. 1997. №11. — С. 67-79.
86. Рогов С.М. Вторая администрация Джорджа Буша — младшего. // США. Канада — экономика, политика, культура. 2006. №2. — С.3-30; 2006. №3. — С.3-32.
87. Россия вооружает Индию // Взгляд. 3 февраля 2006.
88. Россия приблизилась к США на рынках вооружений. // Russian Journal, 2 сентября 2005.
89. Рыбас А.Л. Прорыв на мировой рынок вооружений // Россия в глобальной политике, март-апрель 2008. №2.
90. Скотт Дж. Трансферты избыточных вооружений США // Экспорт вооружений. 2000, №1. — С.12-19.
91. США ищут путь в Индию // РБК daily. 29 ноября 2006.
92. США монополизировали рынок военно-транспортных самолетов // Военно-техническое сотрудничество. 2003. №12-13. — С. 12-15.
93. США и Россия — братья по оружию // Коммерсантъ. 1 октября 2003.
94. США и Россия доминируют на мировом рынке вооружений. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 19 октября 2004. №119. — С.13.
95. США укрепят японский щит // РБК daily. 27 декабря 2006.
96. Ставка на сильных // Эксперт. 15-21 марта 2004. №10. — С.19-27.
97. Толкачев С. Промышленные стратегии консолидации оборонных компаний США и Западной Европы. // Мировая экономика и международные отношения. 1998. №4. — С.91-98.
98. Торг с американцами: «Сухой» в остатке? // Известия. 18 октября 2006.
99. Усов П. Рынок вооружений. Продавцы и покупатели.//Новая Европа, обзор от 01.12.2008.
100. Фарамазян Р., Борисов В. Военная экономика: этапы развития и контуры будущего // Мировая экономика и международные отношения. 2001. №9. — С.44-51.
101. Федоров Н. Политические аспекты военно-технического сотрудничества // Международная жизнь. 2004. №9. — С.23-37.
102. Хазбиев А. Диверсия в тылу // Эксперт. 2004. №17.
103. «Холодная война» началась // Финансовые известия. 21 января 2003.
104. Шмитт Б. Европейская и трансатлантическая стратегия в области ВПК: европейская перспектива // Экспорт вооружений. 2003. №1. — С.46-56.

Литература на иностранном языке

105. Adams G. Transatlantic Armaments Policy: An American Perspective. // The Defense Review. January-February 2004. №109.
106. Aerospace, Defense and Power Systems — Market Research, Intelligence and Consulting. What is New. Forecast International. Newtown, CT, October 2005. — P. 1-16.
107. Aguerd M. and Kaufman G. Germany, U.S. Spar Over Global Hawk Tech Transfer. // Defense News, 22 December 2003.- P.4.
108. Afghan Small Arms Records Incomplete// Arms Control Today. March 2009. №2.- P.46.
109. Arms Sales: A Challenge for Obama// Arms Control Today. March 2009. — P.60.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

110. Berrigan F. and Hartung W.D. U.S. Weapons at War 2008: Beyond the Bush Legacy. New America Foundation. Washington, December 2008.
111. Berrigan F. U.S. Leads the World in Sale of Military Goods. Common Dreams News Center. September 12, 2005.
112. Boessenkool A. and Raghuvanshi V. India Balks at C-130, P-8 Restrictions// Defence News, 8 February 2009.
113. The Boeing Company. 2009 Annual Report. — Chicago, IL. April 2010. — 144 p.
114. Boessenkool A. Tough Economic Year Not Too Bad For Defense Firms.// Defense News. 15 December 2008.
115. Brooks D. Messiahs or Mercenaries? The Future of International Private Military Services. // International Peacekeeping. 2000. №4.
116. Spenap R. China's Military Ambition Fuels Asian Arms Race// Daily Telegraph, 13 September 2008.
117. Curbing Small Arms.// The New York Times. April 10, 2001.
118. Dane B. Bumpy Road for Fighters. // Aviation Week and Space Technology. 17 January 2005. — P.4.
119. The Defense Industry in the 21st Century. Thinking Global... or Thinking American? PricewaterhouseCoopers. 2005. — 40p.
120. Etter D. «Run Faster» Strategy: Science, Technology Gain New Status. // Defense News. 30 July — 5 August 2001. — P.31.
121. Fabey M. U.S. JSF Casts Long Shadow on Fighter Market. // Defense News, 6 June 2005. — P.18.
122. General Dynamics. Questions and Comments. Company Overview. — Falls Church, Vir., 2006.
123. Global Arms Export Climbed in 2004. // Arms Control Today. November 2005. №9. — P. 33-34.
124. Global Weapons Sales and Purchases. // New York Times. August 30, 2005.
125. Hartington C. Washington Divided on Plans to Cancel VH-71 Presidential Helicopter Programme// Jane's Defense Industry, 1 May 2009.
126. India Signs \$1,2b Deal with Russia for 80 Mi-17 Choppers// Times of India. 6 December 2008.
127. The Iraq War and the Changing Face of Pentagon Contracting. World Policy Institute Issue Brief. — New York, February 2005. — P.1-4.
128. Latin American Arms Sales Moving Forward // Arms Control Today. March 2006. №2. — P.39.
129. Lockheed Martin Corporation. 2009 Annual Report. Bethesda M.D. February 2010. — 98p.
130. Lowther W. Raytheon Welcomes PAC-3 Deal// Taipei News, 29 January 2009.
131. Matthews W. U.S. Holds up Sale of C-295s to Venezuela. // Defense News. October 24, 2005. — P.6.
132. Merle R. Allies Feel Left in Fighter — Jet Program. // Washington Post. 2 January 2004.
133. Mergers and Acquisitions.// Jane's Defense Industry. Vol. 25. February 2008.
134. Militarization of U.S. Africa Policy, 2000-2005. An Arms Trade Resource Center Fact Sheet by W. Hartung and F. Berrigan. World Policy Institute, 2006.
135. Minnick W. Russia Admits China Illegally Copied its Fighters// Defense News, 13 February 2009.
136. Murphy J. U.S. Warns E.U. Over Risks Over Lifting Arms to China. // Jane's Defense Weekly, 27 July 2005. — P.19.
137. Northrop Grumman Corporation. 2008 Annual Report. Los Angeles, March 2009. — 116p.
138. Pandit R. U.S. Wants to be India's №1 Partner in Defence// Times of India. 11 September 2008.
139. Raytheon Awarded Not-to- Exceed \$3,3 bln Patriot Order to the UAE// News Release. 18 December 2008.

140. Raytheon's Vision, Strategy, Goals and Values. Raytheon Company. — Waltham, MA. 2006.
141. Russia: Arms Exports to Top \$8 billion// New York Times. 16 December 2008.
142. Schroeder M., Stohl R. Export — Control Murkiness. U.S. Secrecy Spurs Talk of Looser Standards. // Defense News. January 6, 2003.
143. Scott W.B. Navy Accelerates Transition of Technology to Weapon Systems. // Aviation Week and Space Technology. 7 May 2001. — P.82-83.
144. Scully M. U.S. Company Wins 259m Deal to Equip Iraqi Army. // Defense News, 31 May 2004. — P.22.
145. Shanker T. U.S. and Russia Dominate on Arms Market. // The New York Times. 30 August 2004.
146. Sirak M. U.S. Signs Defense Pact with India. // Jane's Defense Weekly. 13 July 2005. — P.15.
147. Smith C. U.S. Wary of Supplying Heavy Weapons to Iraq // New York Times. 29 August 2005.
148. Spearin Ch. Private Security Companies and Humanitarians: A Corporate Solution to Securing Humanitarian Space? // International Peacekeeping. Spring 2001. №1.
149. Svitak A., Kaufman G. DOD Outlines Service Tech Goals. // Defense News. 28 April 2003. — P.14.
150. The Top of Iceberg. // The Wall Street Journal. 5 May 2003.
151. Quigchuan Y. New Pact Puts US — India Military Ties Under Spotlight // Xinhua, 24 July 2009.
152. U.S. Arms Notifications Spike in 2008// Arms Control Today. March, 2009. №2.- P.38-39.
153. U.S. Bars Future Arms Sales to Venezuela. // Arms Control Today. June 2006. №5. — P.42.
154. U.S. Expands Lead in Shrinking Arms Market// Arms Control Today. October 2009.№8. -P. 32-34.
155. U.S., Israel Seek to Cut Deal on China. // Arms Control Today. July-August 2005. №6. — P. 31-32.
156. U.S. Lifts Indonesia Arms Embargo. // Arms Control Today. January — February 2006. №1. — P.35.
157. U.S. Sanctions Five Companies for Iran Trade. // Arms Control Today. July — August 2006. №6. — P.36.
158. U.S. Sanctions Syria. // Arms Control Today. June 2004. №6. — P.29.
159. U.S. Tops Expanded Arms Market. // Arms Control Today, October 2005. №8. — P.41.
160. U.S. Weapons at War 2005: Promoting Freedom or Fueling Conflict? U.S. Military Aid and Arms Transfers Since September 11. A World Policy Institute Special Report by F. Bergigan and W. D. Hartung. — New York. June 2005. — 36p.
161. Wall R. Sold // Aviation Week and Space Technology. 29 September 2003. — P.43.

Электронные источники информации

162. www.rosoboronexport.ru.
163. www.raytheon.com
164. www.fpds.gov
165. www.rosvesty.ru
166. Грани. ру: ежедневная Интернет-газета. www.grani.ru.
167. Консультант Плюс / Информационная система. <http://www.consultant.ru>.
168. Регнум: информационное агентство. www.regnum.ru.
169. <http://www.defensenews.com>
170. The Website of the Federation of American Scientists, www.fas.org.
171. The Website of the Defence Security Cooperation Agency Fact Book. <http://dscsa.osd.mil/>
172. The Website of World Policy Institute (Arms Trade Resource Center). <http://worldpolicy.org/projects/arms/reports/>

Приложения

Приложение 1. Источники информации о мировом рынке вооружений

Общепризнанными авторитетными организациями, занимающимися проблемами оценки экспорта обычных вооружений, являются:

Стокгольмский международный институт исследования проблем мира — СИПРИ (Stockholm International Peace Research Institute — SIPRI), который издает ежегодник «SIPRI Yearbook». Методика СИПРИ заключается в подсчете количественных объемов международных трансфертов вооружений и не отражает их действительной денежной стоимости. СИПРИ дает оценку (тренд) экспорта основных видов обычных вооружений, как это определено Регистром обычных вооружений ООН, что позволяет определить динамику и тенденцию изменения цен на обычные виды вооружений, а также проследить географическое направление поставок вооружений.

Лондонский международный институт стратегических исследований (The International Institute of Strategic Studies) (IISS). Ежегодно издаваемый им справочник «The Military Balance» дает сведения об объемах экспорта вооружений и военной техники ведущими поставщиками. Эти сведения, как правило, близки к данным таможенной статистики соответствующих стран.

Исследовательская служба библиотеки Конгресса США (Congressional Research Service, The Library of Congress — CRS). CRS ежегодно готовит доклады для Конгресса США (Conventional Arms Transfers to Developing Nations). Эти доклады содержат данные о поставках обычных вооружений развивающимся странам и в целом об объемах мировой торговли вооружениями, распределенными на 14 категорий. Однако сводный баланс по всему миру в докладах CRS не детализируется по отдельным странам-поставщикам, которыми в основном являются развитые государства.

Бюро по контролю за вооружениями Государственного департамента США. Периодически издает отчеты (World Military Expenditures and Arms Transfers) по обычным вооружениям на основе классификации ООН: в конце года публикует сведения о физическом экспорте-импорте вооружений за предшествующий календарный год по семи категориям вооружений за предшествующий календарный год на основании данных национальной статистики.

Министерство обороны США. Публикует отчеты (Foreign Military Sales, Foreign Military Construction Sales and Assistance Facts (FMS Facts) о военном экспорте США. В них содержится детальная информация о поставках военной техники за предыдущий финансовый год.

Изучением и анализом основных источников информации о мировой торговле вооружений и военной техники в России занимаются два неправительственных исследовательских центра — **Центр анализа стратегий и технологий** (Центр АСТ) и **Центр анализа мировых рынков вооружений**. (ЦАМРВ), которые периодически осуществляют свои публикации.

Источник: Российский внешнеэкономический бюллетень. 2002. №6. — С.40-41.

Приложение 2.

Страны с самыми крупными военными расходами в 2009г., млрд долл., в текущих ценах.

Страна	Военные расходы (млрд долл.)	Военные расходы на душу населения (долл.)	Доля	
			в мировых военных расходах, (%)	в ВВП, %**
1. США	661,0	2 100	43,0	4,3
2. КНР *	100,0	74,6	6,6	2,0
3. Франция	63,9	1 026	4,2	2,3
4. Великобритания	58,3	946,0	3,8	2,5
5. Россия *	53,3	378,0	3,5	3,5
6. Япония	51,0	401,0	3,3	0,9
7. Германия	45,6	555,0	3,0	1,3
8. Саудовская Аравия	41,3	1 603,0	2,7	8,2
9. Индия	36,3	30,4	2,4	2,6
10. Италия	35,8	598,0	2,3	1,7

Примечание: * — оценочные данные.

** — доля военных расходов в ВВП страны дана по состоянию на 2008 г.

Источник: SIPRI Yearbook 2010: Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press. 2010. — P.203.

Приложение 3.

Расходы федерального бюджета США на военные нужды в 2001—2010 гг., млрд долл.

Годы	Расходы бюджета на национальную оборону	Дополнительные расходы на военные операции	Всего
2001	411	21	432
2002	436	16	452
2003	469	84	553
2004	503	72	575
2005	464	107	571
2006	489	118	607
2007	499	166	665
2008	547	174	721
2009	572	140	712
2010*	689	33	722
2011*	720	-	720

* — запрошено

Источник: Laicie Olson, Growth in U.S. Defense Spending Since 2001, Center for Arms Control and Non-Proliferation, March 11, 2009.

Приложение 4. Расходы Министерства обороны США на НИОКР, млрд долл.

	2001	2003	2006	2007	2008	2009	2010*
Бюджет Министерства обороны США	290,2	387,2	499,3	528,6	594,6	636,7	692,0
в том числе: расходы на НИОКР	40,5	53,1	68,6	73,1	75,1	79,0	79,3

* — запрошено

Источник: SIPRI Yearbook 2009: Armaments, Disarmament and International Security. — Oxford: Oxford University Press. 2010. — P.198.

Приложение 5. Ведущие страны-поставщики вооружений и военной техники в 2002—2009 гг., млрд долл. (в текущих ценах)

	Страна-экспортер	Объем поставок в 2002-2005 гг.
1	США	43,987
2	Великобритания	18,700
3	Россия	16,600
4	Франция	12,200
5	Германия	7,600
6	Израиль	3,800
7	Китай	3,700
8	Украина	2,900
9	Швеция	2,700
10	Канада	2,900
11	Италия	2,200

	Страна-экспортер	Объем поставок в 2006-2009 гг.
1	США	51,017
2	Россия	20,700
3	Германия	11,900
4	Великобритания	11,200
5	Китай	7,300
6	Франция	6,800
7	Израиль	4,400
8	Канада	3,800
9	Нидерланды	2,300
10	Италия	2,300
11	Испания	2,300

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009.-September 10, 2010. — P.78.

Приложение 6.

Доля ведущих стран-экспортеров ВВТ в общемировых поставках вооружений в 2002—2009 гг., %

Страна-экспортер оружия	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
США	34,14	31,48	33,47	37,30	35,54	35,40	33,34	41,00
Россия	12,61	12,19	15,84	10,45	17,27	14,64	16,45	10,55
Великобритания	17,52	19,74	9,22	11,72	13,81	5,74	6,14	6,27
Франция	5,26	6,97	16,13	8,55	4,89	6,60	4,46	3,42
Германия	4,20	7,26	5,76	6,02	6,91	8,33	10,60	7,98
Китай	3,15	2,32	2,59	3,48	3,74	6,03	5,86	5,13
Италия	2,10	1,16	0,58	3,17	0,86	2,30	1,67	1,71
Остальная Европа	10,86	11,90	7,20	9,82	10,65	12,06	13,11	13,40
Все остальные страны	10,16	6,97	9,22	9,50	6,33	8,90	8,37	10,55
Основные страны Европы*	29,08	35,13	31,68	29,45	26,47	22,97	22,87	19,38
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* - Франция, Великобритания, Германия, Италия

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009.-September 10, 2010. – P.77.

Приложение 7.

Основные государства, заключившие крупные соглашения на поставки ВВТ в зарубежные страны в 2002—2009 гг., млрд долл. (в текущих ценах)

	Страна-экспортер	Сумма соглашений, заключенных в 2002-2005 гг.
1	США	52,804
2	Россия	26,300
3	Франция	12,200
4	Великобритания	10,900
5	Германия	7,800
6	Израиль	4,900
7	Китай	4,900
8	Украина	3,600
9	Швеция	3,300

Приложения

10	Австрия	3,100
11	Италия	2,900

	Страна-экспортер	Сумма соглашений, заключенных в 2006-2009 гг.
1	США	100,138
2	Россия	41,100
3	Франция	20,200
4	Великобритания	15,700
5	Германия	10,300
6	Италия	8,900
7	Китай	7,700
8	Израиль	6,100
9	Испания	3,800
10	Украина	3,400
11	Швеция	2,400

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. September 10, 2010. – P.72.

Приложение 8.

Доля ведущих стран мира в общей сумме соглашений на поставку вооружений в 2002—2009 гг., в %

Страна-экспортер оружия	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
США	45,45	47,29	30,12	28,03	28,41	40,65	60,58	39,31
Россия	19,71	14,08	19,49	17,99	26,18	17,67	8,80	18,08
Франция	2,11	9,17	6,89	12,95	13,71	3,33	5,05	12,87
Великобритания	2,82	9,82	9,98	6,36	7,48	16,34	0,33	2,61
Германия	3,87	2,29	9,51	4,39	2,85	3,17	5,05	6,43
Китай	1,41	1,96	2,38	6,36	2,67	4,00	3,42	2,96
Италия	1,41	1,96	0,95	3,29	2,14	2,17	6,03	4,69
Остальная Европа	15,84	7,20	12,84	16,68	10,51	8,84	6,68	7,82
Все остальные страны	7,39	6,22	7,84	3,95	6,05	3,83	4,07	5,22
Основные страны Европы*	10,21	23,24	27,34	26,99	26,18	25,01	16,45	26,60
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* - Франция, Великобритания, Германия, Италия

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009.-September 10, 2010. – P.71.

Приложение 9.

Стоимость соглашений на поставки вооружений основных стран-экспортеров и доля развивающихся стран в этих соглашениях, 2002—2009 гг. (в текущих ценах)

Страны-экспортеры	Стоимость всех соглашений на поставки вооружений, млрд долл.	Доля развивающихся стран в этих соглашениях, %
2002 - 2005 гг.		
США	52,8	50,7
Россия	26,3	96,6
Франция	12,2	60,7
Великобритания	10,9	87,2
Германия	7,8	12,8
Израиль	4,9	53,1
Китай	4,9	100,0
Украина	3,6	52,8
Швеция	3,3	-
Австрия	3,1	-
2006 – 2009 гг.		
США	100,1	66,6
Россия	41,1	98,5
Франция	20,2	58,9
Великобритания	15,7	95,5
Германия	10,3	51,5
Италия	8,9	59,6
Китай	7,7	97,4
Израиль	6,1	78,7
Испания	3,8	34,2
Украина	3,4	94,1
2002 – 2009 гг.		
США	152,9	61,1
Россия	67,4	97,8
Франция	32,4	59,6
Великобритания	26,6	92,1
Германия	18,1	34,8
Китай	12,6	98,4
Италия	11,8	55,1
Израиль	11,1	66,7
Украина	7,0	72,9
Швеция	5,6	30,4

Источник: составлено по данным: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009.- September 10, 2010.—P.40 - 41, 72 - 73.

Приложение 10.
Основные страны, заключившие соглашения на поставку вооружений в 2002—2009 гг., млрд долл.
(в текущих ценах)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Всего 2002-2009
США	12,914	14,447	12,670	12,773	15,955	24,387	37,186	22,610	152,942
Россия	5,6	4,3	8,2	8,2	14,7	10,6	5,4	10,4	67,4
Франция	0,6	2,8	2,9	5,9	7,7	2,0	3,1	7,4	32,4
Великобритания	0,8	3,0	4,2	2,9	4,2	9,8	0,2	1,5	26,6
Германия	1,1	0,7	4,0	2,0	1,6	1,9	3,1	3,7	18,1
Китай	0,4	0,6	1,0	2,9	1,5	2,4	2,1	1,7	12,6
Италия	0,4	0,6	0,4	1,5	1,2	1,3	3,7	2,7	11,8
Остальные евро- пейские страны	4,5	2,2	5,4	7,6	5,9	5,3	4,1	4,5	39,5
Все остальные страны	2,1	1,9	3,3	1,8	3,4	2,3	2,5	3,0	20,3
Всего	28,414	30,547	42,070	45,573	56,155	59,987	61,386	57,510	381,642

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. September 10, 2010.-P.69.

**Приложение 11.
Доля основных регионов развивающегося мира в поставках вооружений и военной техники ведущих стран мира в 2002—2009 гг., %**

Страна-экспортер ВВТ	Азия		Ближний и Средний Восток		Латинская Америка		Африка		Всего	Всего
	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009
США	33,70	28,64	63,83	66,79	2,20	4,31	0,27	0,26	100,0	100,0
Россия	83,75	57,29	11,25	25,63	0,63	16,58	4,38	0,5	100,0	100,0
Франция	14,42	78,57	80,77	14,29	3,85	7,14	0,96	0,00	100,0	100,0
Великобритания	10,26	18,75	87,18	70,31	0,64	4,69	1,92	6,25	100,0	100,0
Китай	58,82	42,47	26,47	39,73	0,00	5,48	14,71	12,33	100,0	100,0
Германия	75,68	65,00	8,11	7,50	0,00	5,00	16,22	22,50	100,0	100,0
Италия	25,00	22,22	0,00	11,11	50,00	11,11	25,00	55,56	100,0	100,0
Остальная Европа	35,82	48,08	44,78	23,08	10,45	15,38	8,96	13,46	100,0	100,0
Все остальные страны	55,00	60,71	25,00	17,86	13,33	14,29	6,67	7,14	100,0	100,0
ВСЕГО	40,53	42,25	52,47	44,16	3,24	8,82	3,76	4,77	100,00	100,00

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009.- September 10, 2010.—P.52.

**Приложение 12.
20 крупнейших импортеров вооружений в 2005—2009 гг., млн долл.**

Место	Получатель		2005	2006	2007	2008	2009	2005-2009
	2005-2009	2004-2008						
1	1	Китай	3 511	3 831	1 474	1 481	595	10 892
2	2	Индия	1 036	1 257	2 179	1 810	2 116	8 398
3	4	Республика Корея	686	1 650	1 758	1 821	1 172	7 087
4	3	ОАЭ	2 198	2 026	938	748	604	6 514
5	5	Греция	389	598	1 796	563	1 269	4 615
6	6	Израиль	1 113	1 117	859	665	158	3 912
7	14	Сингапур	543	52	368	1 123	1 729	3 816
8	7	США	501	581	731	808	831	3 453
9	11	Алжир	156	308	471	1 518	942	3 394
10	13	Пакистан	332	262	613	939	1 146	3 292
11	10	Турция	1 005	422	585	578	675	3 264
12	23	Малайзия	51	410	546	541	1 494	3 041
13	9	Чили	400	1 041	723	577	231	2 972
14	12	Австралия	470	682	629	380	757	2 919
15	8	Египет	628	777	676	214	217	2 513
16	15	Польша	97	459	1 006	623	94	2 279
17	17	Венесуэла	23	442	805	764	172	2 206
18	16	Япония	301	459	469	584	391	2 203
19	18	ЮАР	181	689	768	387	139	2 164
20	24	Норвегия	14	469	494	536	576	2 090

Источник: SIPRI Arms Transfers Database, http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/import_toplist.php

Приложение 13.
Основные страны, заключившие соглашения на поставки вооружений в развивающиеся страны в 2002—2009 гг., млрд долл.

Страна — экспортер ВВТ	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2002 - 2009
США	8,322	5,872	6,985	5,614	8,690	11,839	28,775	17,371	93,468
Россия	5,4	4,2	8,0	7,8	14,6	10,2	5,3	10,4	65,9
Великобритания	0,7	1,9	4,1	2,8	4,0	9,8	0,2	1,0	24,5
Франция	0,4	0,9	1,1	5,0	0,5	1,2	3,1	7,1	19,3
Китай	0,4	0,6	1,0	2,9	1,5	2,4	2,1	1,5	12,4
Германия	0,1	0,1	0,1	0,7	1,2	1,8	2,2	0,1	6,3
Италия	0	0,3	0,3	0,6	0,6	1,0	1,3	2,4	6,5
Остальные европейские страны	1,3	1,4	2,4	3,5	3,0	2,0	3,2	2,8	19,6
Все остальные страны	1,0	1,4	2,6	1,0	2,9	1,5	1,5	2,4	14,3
Всего	17,622	16,672	26,585	29,914	36,990	41,739	47,675	45,071	262,268

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations. September 10, 2010. — P.34.

Приложение 14.

Основные развивающиеся страны-импортеры ВВТ и развивающиеся страны, заключившие крупные соглашения на поставку ВВТ в 2002—2009 гг., млрд долл.

Страны-импортеры ВВТ	Стоимость поставок	Страны, заключившие соглашения на поставку ВВТ	Стоимость соглашений
2002-2005 гг.			
1. Саудовская Аравия	21,4	1. Индия	15,3
2. Индия	8,1	2. Саудовская Аравия	10,4
3. Китай	7,7	3. Китай	9,8
4. ОАЭ	7,3	4. Египет	7,3
5. Египет	6,9	5. Пакистан	3,6
6. Израиль	4,7	6. Израиль	3,5
7. Тайвань	4,0	7. ОАЭ	3,1
8. Республика Корея	3,0	8. Республика Корея	3,0
9. Пакистан	2,6	9. Малайзия	2,9
10. Малайзия	1,5	10. Иран	2,7
2006-2009 гг.			
1. Саудовская Аравия	10,1	1. Саудовская Аравия	29,5
2. Китай	6,7	2. Индия	17,1
3. Индия	6,1	3. ОАЭ	14,2
4. Израиль	5,4	4. Венесуэла	11,3
5. Египет	5,3	5. Пакистан	8,9
6. Республика Корея	4,2	6. Бразилия	8,2
7. Тайвань	3,5	7. Ирак	7,2
8. Венесуэла	3,4	8. Республика Корея	6,8
9. Алжир	3,4	9. Алжир	6,8
10. Пакистан	3,4	10. Египет	6,6
2002-2009 гг.			
1. Саудовская Аравия	31,5	1. Саудовская Аравия	39,9
2. Китай	14,4	2. Индия	32,4
3. Индия	14,2	3. ОАЭ	17,3
4. Египет	12,2	4. Египет	13,9
5. Израиль	10,1	5. Венесуэла	12,7
6. ОАЭ	8,6	6. Пакистан	12,5
7. Тайвань	7,5	7. Китай	11,7
8. Республика Корея	7,2	8. Республика Корея	9,8
9. Пакистан	6,0	9. Бразилия	8,6
10. Сингапур	3,7	10. Ирак	8,1

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. - September 10, 2010. - P.45,46,59,60.

Приложение 15.

Основные развивающиеся страны–получатели вооружений и военной техники в 2008 г., млрд долл.

Страна-получатель ВВТ	Общие поставки ВВТ	В том числе: американские поставки
1. Саудовская Аравия	1,8	1,2
2. Индия	1,8	0,96
3. Венесуэла	1,5	-
4. Республика Корея	1,4	0,8
5. Израиль	1,2	1,2
6. Египет	1,1	1,0
7. Китай	1,1	-
8. Сингапур	0,8	0,2
9. Ирак	0,8	0,8
10. Пакистан	0,7	...

... - данные отсутствуют

Источник: составлено по: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations. 2001-2008. - September 4, 2009. – P.61.; U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 2001-2008. – December 2, 2009. – P.5.

Приложение 16.
Доля ведущих стран мира в соглашениях на поставки вооружений и военной техники
в основные регионы развивающегося мира в 2002—2009 гг., %

Страна-экспортёр ВВТ	Азия		Ближний и Сред- ний Восток		Латинская Аме- рика		Африка		Всего	
	2002- 2005	2006- 2009	2002- 2005	2006- 2009	2002- 2005	2006- 2009	2002- 2005	2006- 2009	2002- 2005	2006- 2009
США	28,49	25,17	65,77	70,94	5,09	3,64	0,65	0,25	100,0	100,0
Россия	70,87	43,70	23,62	28,40	2,36	27,41	3,15	0,49	100,0	100,0
Франция	72,41	22,38	22,99	33,57	3,45	44,06	1,15	0,00	100,0	100,0
Великобритания	27,27	2,68	68,69	95,30	4,04	2,01	0,00	0,00	100,0	100,0
Германия	50,00	76,92	50,00	17,31	0,00	5,77	0,00	0,00	100,0	100,0
Китай	57,45	46,67	23,40	37,33	2,13	8,00	17,02	8,00	100,0	100,0
Италия	25,00	25,00	41,67	71,15	8,33	0,00	25,00	3,85	100,0	100,0
Остальная Европа	38,20	53,03	26,97	31,82	25,84	10,61	8,99	4,55	100,0	100,0
Все остальные страны	58,73	71,08	23,81	9,64	9,52	15,66	7,94	3,61	100,0	100,0
Всего	48,70	34,01	41,36	51,32	6,20	13,50	3,74	1,18	100,0	100,0

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. - September 10, 2010. - P.38.

Приложение 17.
Крупнейшие поставщики оружия в 2008—2009 гг.,
в текущих ценах, млн долл.

	Страна-поставщик	Объем поставок в 2008 г.		Страна-поставщик	Объем поставок в 2009 г.
1	США	12 232 (37 796)*	1	США	14 383 (22 610)*
2	Россия	5 400 (3 500)	2	Россия	3 700 (10 400)
3	Германия	2 900 (1 000)	3	Германия	2 800 (3 700)
4	Великобритания	2 000 (...)	4	Великобритания	2 200 (1 500)
5	Китай	1 400 (800)	5	Китай	1 800 (1 700)
6	Франция	900 (2 600)	6	Франция	1 200 (7 400)
7	Израиль	900 (500)	7	Швеция	1 200 (...)
8	Швеция	800 (600)	8	Канада	1 200 (...)
9	Нидерланды	700 (900)	9	Австрия	700 (700)
10	Австрия	500 (...)	10	Израиль	600 (2 100)
11	Испания	400 (...)	11	Италия	600 (2 700)

*в скобках указан объем соглашений на поставку ВВТ, заключенных в указанном году.

... - данные отсутствуют

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations. September 4, 2009. — P.74, 80; September 10, 2010. — P.74,80.

Приложение 18.
Доля ведущих стран мира в поставках вооружений и военной техники в основные регионы развивающегося мира в 2002–2009 гг., %

Страна-экспортёр ВВТ	Азия		Ближний и Средний Восток		Латинская Америка		Африка	
	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009
США	25,59	25,59	37,43	57,11	20,94	18,45	2,22	2,06
Россия	36,79	34,07	3,82	14,58	3,44	47,21*	20,74	2,65
Франция	4,12	6,57	17,82	1,14	13,75	2,86	2,96	0,00
Великобритания	4,39	3,59	28,84	12,87	3,44	4,29	8,89	10,59
Китай	5,49	9,26	1,91	8,29	0,00	5,72	14,81	23,82
Германия	7,69	7,77	0,64	0,86	0,00	2,86	17,78	23,82
Италия	0,27	0,60	0,00	0,29	6,88	1,43	2,96	13,23
Остальная Европа	6,59	7,47	6,36	3,43	24,06	11,44	17,78	18,53
Все остальные страны	9,06	5,08	3,18	1,43	27,50	5,72	11,85	5,29
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

*Примечание: рост стран континента произошел только в 2007 г. за счет крупных поставок российских ВВТ в Венесуэлу

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002–2009. – September 10, 2010. — P.53.

**Приложение 19.
Поставки ВВГ в страны Ближнего и Среднего Востока крупнейшими экспортерами оружия
в 2006—2009 гг., млн долл.**

Страна получатель ВВГ	США	Россия	Китай	Основные европейские страны*	Остальная Европа	Все остальные страны	Всего
Алжир	0	2 800	500	100	0	0	3 400
Бахрейн	300	0	0	100	0	0	400
Египет	4 400	200	400	0	300	0	5 300
Иран	0	400	100	0	0	0	500
Ирак	1 700	100	0	100	200	0	2 100
Израиль	5 200	200	0	0	0	0	5 400
Иордания	800	100	100	0	100	0	1 100
Кувейт	1 500	0	0	0	0	0	1 500
Ливан	100	0	0	0	0	0	100
Ливия	0	100	0	0	100	0	200
Марокко	100	100	0	0	100	0	300
Оман	500	0	0	300	0	0	800
Катар	0	0	0	0	0	0	0
Саудовская Аравия	5 000	0	800	4 300	0	0	10 100
Сирия	0	800	1 000	0	100	300	2 200
Тунис	0	0	0	0	0	0	0
ОАЭ	600	100	0	400	200	0	1 300
Йемен	0	100	0	0	0	0	100

* - Великобритания, Германия, Италия и Франция.

Источник: составлено по данным CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. September 10, 2010. — P.58.

Приложение 20.
Доля основных регионов развивающегося мира в соглашениях на поставку вооружений и военной техники ведущих стран мира в 2002—2009 гг., %

Страна-экспортёр ВВТ	Азия		Ближний и Средний Восток		Латинская Америка		Африка	
	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009	2002-2005	2006-2009
	США	16,88	28,07	45,86	52,44	23,65	10,23	4,98
Россия	39,79	29,61	15,62	12,75	10,41	46,78	23,03	9,68
Франция	13,93	5,35	5,21	5,32	5,21	26,55	2,88	0,00
Великобритания	5,97	0,67	17,70	15,74	6,94	1,26	0,00	0,00
Германия	1,11	6,69	1,30	1,00	0,00	1,26	0,00	0,00
Китай	5,97	5,85	2,86	3,10	1,74	2,53	23,03	29,04
Италия	0,66	2,17	1,30	4,10	1,74	0,00	8,64	9,68
Остальная Европа	7,52	11,71	6,25	4,66	39,91	5,90	23,03	29,04
Все остальные страны	8,18	9,87	3,90	0,89	10,41	5,48	14,40	14,52
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Источник: составлено по данным: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. September 10, 2010.—Р.39.

**Приложение 21.
Структура поставок ВВТ в развивающиеся страны основными странами-экспортерами вооружений
в 2006—2009 гг.**

Виды вооружений	США	Россия	Китай	Основные евро-пейские страны*	Остальная Европа	Все остальные страны
Танки и самоходные артиллерийские установки	446	420	100	230	210	50
Артиллерийские системы	223	40	435	10	170	1 060
Бронетранспортеры и боевые машины пехоты	597	340	640	160	1 870	280
Большие боевые корабли	0	2	1	8	6	2
Малые боевые корабли	6	4	48	37	26	36
Катера с управляемым ракетным вооружением	0	0	0	0	9	1
Подводные лодки	0	3	0	6	1	0
Сверхзвуковые боевые самолеты	68	120	40	30	50	50
Дозвуковые боевые самолеты	0	0	20	30	10	30
Транспортные и учебно-тренировочные самолеты	33	20	130	10	60	40
Вертолеты боевые и транспортные	64	160	0	80	20	30
Ракеты типа «земля-воздух»**	836	7 370	1 210	830	840	90
Ракеты типа «земля-земля»	0	10	0	0	0	10
Противокорабельные ракеты**	161	250	60	50	70	40

* - Франция, Великобритания, ФРГ, Италия

** - оценка

Источник: CRS Report for Congress. Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009. - September 10, 2010. - P.63.

Глоссарий

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — межправительственный форум, созданный в 1989 г. и объединяющий 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона, включая Россию. В рамках рабочих органов форума вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов.

Аренда — имущественный наем, договор, по которому арендодатель предоставляет арендатору имущество во временное пользование за определенное вознаграждение — арендную плату.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) — субрегиональная интеграционная группировка, созданная в 1967 г. и включающая в настоящее время десять стран Юго-Восточной Азии — Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Мьянму, Бруней, Камбоджу, Лаос и Вьетнам. Цели создания — содействие социальному и экономическому развитию стран-членов, проведение научно-исследовательских работ.

Аутсорсинг — деятельность, связанная с выполнением отдельных бизнес-функций предприятия (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и др.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

Вассенаарские договоренности (ВД) — один из международных режимов экспортного контроля, созданный 19 декабря 1995 г. с целью укрепления региональной и международной безопасности и стабильности путем усиления транспарентности и развития контроля в сфере передачи обычных вооружений и чувствительной номенклатуры продукции двойного назначения для предотвращения их дестабилизирующего накопления, подрывающего региональную стабильность. Государства-участники ВД взяли на себя обязательства обеспечивать ответственный контроль за передачами обычных вооружений, товаров и технологий двойного назначения, перечисленных в контрольных списках ВД, во все страны и регионы мира. В настоящее время участниками ВД являются 40 государств, в том числе и РФ.

Внешнеэкономическая политика — целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими этой политики являются внешнеторговая политика (включая экспортную и импортную), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика.

Внешнеэкономические связи — хозяйственное взаимодействие государств, в основе которого лежит международное разделение труда. Включают межстрановое движение товаров и услуг, финансовых и трудовых ресурсов, технологий, управленческого опыта и научно-информационных потоков, иностранный туризм. Ведущее место в системе внешнеэкономических связей занимает внешняя торговля. Важную роль в развитии таких связей играют научно-технический прогресс, экономическая независимость стран мира.

Военная (оборонная) промышленность — отрасли, занятые преимущественно выпуском вооружений и боеприпасов. Классификация оборонных отраслей основывается на характере производимой продукции (авиаракетная, бронетанковая, артиллерийская, военное кораблестроение и т.п.).

Военно-промышленный комплекс (ВПК) — совокупность производственных предприятий, исследовательских организаций, средств связи, транспортных коммуникаций, органов управления и военно-промышленных структур, обеспечивающих выпуск продукции военного назначения. ВПК США в основном сформировался в начале «холодной войны».

Военный бюджет — расходная часть государственного бюджета, предназначенная для удовлетворения военных потребностей. В широком смысле слова военные расходы включают как прямые, так и косвенные расходы, связанные с войнами и обеспечением военных потребностей. К косвенным принято относить пенсии ветеранам войны, расчеты по военному долгу, оплату reparаций.

Встречная торговля — коммерческая практика, при которой одна сторона поставляет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это вторая сторона закупает у первой стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий.

Государственная лаборатория — структурное подразделение соответствующего министерства или ведомства, осуществляющее исследования и разработки. Все сотрудники государственной лаборатории являются федеральными служащими.

Государственная (федеральная) научно-технологическая программа — увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научных исследований и разработок, а также мероприятий по их обеспечению для эффективного решения важнейших проблем на приоритетных направлениях развития науки и технологий.

Государственные (федеральные) заказы — заказы государства на товары и услуги во всех сферах экономики для нужд государственного потребления, развития экономического, научно-технологического, военного и промышленного потенциалов страны, для реализации национальных целей и приоритетов. Осуществляются на основе контрактов федеральных ведомств-заказчиков, правительств штатов и местных органов власти с предприятиями-подрядчиками различных форм собственности.

«Декларация отношений США и ЕС» — совместная декларация США и ЕС, принятая в 1990г. и устанавливающая институциональные основы их сотрудничества.

Декларация таможенная — документ, содержащий сведения о перемещаемом через границу грузе и основания для пропуска через государственную границу при ввозе, вывозе или транзитной перевозке. Д.Т. предусматривает указания некоторых обязательных сведений о декларанте, импорте (экспорте), консигнаторе, виде транспорта, о характеристике товара (страна происхождения и назначения, число мест груза, его маркировка и вес), тарифной позиции товара (код в товарной номенклатуре таможенного тарифа), таможенной стоимости и ставке пошлины, перечень прилагаемых документов.

Диверсификация — расширение объектов деятельности или номенклатуры продукции, производимой предприятием.

Европейский Союз (ЕС) — интеграционное объединение, созданное в 1992г. странами Западной Европы в соответствии с Маастрихтским договором на базе Европейских сообществ (ранее Европейское экономическое сообщество). По состоянию на 1 ноября 2010г. в состав ЕС входило 27 государств.

Индекс Доу-Джонса — показатель изменения цен и прибылей, рассчитываемый для акций 30 ведущих промышленных и транспортных компаний на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Инновационная деятельность — деятельность, связанная с трансформацией научных знаний (обычно результатов НИОКР) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, в новый или усовершенствованный способ (технологический процесс) его производства, использованный в практической деятель-

ности, либо в новый подход к социальным услугам. И.д. осуществляется в рамках процесса исследований, разработки, создания и распространения («тиражирования») новых изделий и технологий, внедрения прогрессивных форм производства и управления. И.д. направлена на развитие и совершенствование того или иного направления НТП, способствует расширению масштаба и ускорению НТП, решает сложные комплексные проблемы новой техники и технологии, требующие отраслевых, а чаще и межотраслевых усилий многих звеньев народного хозяйства, новых форм объединения науки, техники и производства.

Иновация — конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение на рынке в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, либо новой социальной услуги.

Интеллектуальная собственность — права, относящиеся к результату конкретной творческой деятельности человека в производственной, научной, литературной и художественной областях.

Исследование рынков сбыта — непрерывная обработка информации обо всех аспектах ситуации на рынке с помощью данных официальной статистики, коммерческой информации, рекламных проспектов и других конкурентных материалов.

Исследования и разработки — термин, принятый в западных странах для характеристики творческой деятельности, осуществляемой на систематической основе с целью увеличения объема знаний, а также поиска новых областей применения этих знаний (то же, что и НИОКР). Охватывает три вида работ (деятельности): фундаментальные исследования, прикладные исследования и разработки.

Исследовательские университеты — высшие учебные заведения США (около 200 вузов), сочетающие высокий уровень подготовки студентов с масштабными фундаментальными исследованиями. В этих наиболее престижных университетах в начале XXI в. обучалось более 20% всех американских студентов.

Конвенция — один из видов международного соглашения, устанавливающего, изменяющего или прекращающего между государствами их взаимные права и обязанности. Конвенции являются одним из основных источников международного права и имеют широкое распространение в области международного судоходства, консульских отношений, таможенных, санитарных правил, арбитража и т.д. Различают конвенции многосторонние, заключаемые между несколькими государствами, и двухсторонние, участниками которых являются только два государства.

Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность) — способность фирм и отраслей страны опережать соперника в завоевании позиций на зарубежных рынках.

Конкуренция — экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи, взаимозависимости и борьбы между выступающими на рынке его субъектами в целях обеспечения наилучших возможностей для сбыта своей продукции, удостоверения разнообразных потребностей покупателей и получения возможно большей прибыли.

Конкуренция не ценовая — конкуренция, основанная на каком-то факторе, отличном от цены, например дифференциации продуктов, их упаковке, умелой организации рекламной работы, более удобных для потребителя формах и методах продажи, объеме оказываемых услуг и т.п.

Консолидация американской оборонной промышленности — инициированный федеральным правительством масштабный процесс слияний и поглощений компаний, участвующих в выполнении военных заказов (в основном происходила с 1993 по 2000г.)

Корпорация — форма организации и хозяйственной деятельности, в которой каждый из участников отвечает по обязательствам общества только в размере стоимо-

сти своей доли, существующей в виде пая (non-stock corporation) или акций (stock corporation).

Критические технологии — наиболее существенные для обеспечения экономического роста, конкурентоспособности и национальной безопасности страны технологии.

Легкие вооружения — оружие, предназначенное для группового использования несколькими лицами, составляющими расчет. Подразделяется на 7 категорий: станковые пулеметы, гранатометы, переносные противовоздушные и противотанковые ракетные комплексы, безоткатные орудия, портативные пусковые установки для противотанковых ракет, противовоздушные зенитные комплексы, безоткатные орудия.

Лизинг — своеобразный договор аренды, предусматривающий предоставление арендодателем клиенту-арендатору товара в исключительное пользование на длительный срок за согласованное вознаграждение; при этом право собственности сохраняется за арендодателем, т.е. собственность не отчуждается. Лизинг является особой формой кредитования коммерческой деятельности, когда кредит представляется не в денежной форме, а непосредственно в форме оборудования (машин, транспортных сооружений и т.д.), купленного арендатором самостоятельно за счет банка или купленного банком по его заказу.

Лизинговое соглашение — основной документ, определяющий характер отношений между арендодателем и арендатором по поводу условий предоставления объекта лизинга для производственной эксплуатации.

Лицензионная торговля — основная форма международной торговли технологией. Предметом её являются патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т.д.

Лицензионный платёж (лицензионное вознаграждение) — вознаграждение (периодические отчисления или единовременный платеж) продавцу (лицензиару) за предоставление права покупателю (лицензиату) на использование предмета лицензионного соглашения.

Лицензионное соглашение — договор, в соответствии с которым собственник изобретения или технологических знаний, опыта и секретов производства выдает своему контрагенту лицензию на использование в определенных пределах своих прав на патенты, ноу-хау, товарные знаки и т.д. В соглашении определяются: вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная лицензия), а также производственная сфера и территориальные границы использования предмета лицензии.

Лоббизм — деятельность представителей различных деловых кругов, добивающихся принятия или провала того или иного закона путем оказания закулисного влияния на законодателей и других официальных лиц.

Маркетинг — рыночная концепция управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий, основанная на комплексном изучении рынка и нацеленная на достижение устойчивого заданного коммерческого успеха на избранном (целевом) рынке, достигаемого путем взаимного приспособления целевого рынка и избранного товара.

Маркетинг международный — разновидность маркетинга, используемого при работе на мировом рынке. Организуется как при экспорте, так и при импорте товаров и услуг. Международный маркетинг более сложен, чем маркетинг на внутреннем рынке, в силу появления дополнительных факторов и рисков, связанных с расчетами в иностранных валютах, с международными перевозками и международным

- страхованием, таможенными формальностями и другими факторами, действующими в международной торговле.
- Международная экономическая интеграция** — процесс срастания экономик соседних государств в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями.
- Межстрановая диффузия технологических инноваций** — международный обмен технологиями в материализованном виде или в виде научно-технических знаний.
- Мировое хозяйство (мировая экономика)** — глобальный экономический организм, совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимосвязанности, подчиняющихся объективным законам рыночной экономики.
- Мировой центр науки** — страна, ведущая исследования по всему спектру научных направлений и пользующаяся репутацией признанного лидера в большинстве из этих направлений. После развала СССР единственным мировым центром науки остались США. Однако возможно возникновение нового мирового центра в рамках Европейского Союза.
- Мировые товарные рынки** — сфера концентрированных, масштабных периодических сделок по купле-продаже определенных видов однородной продукции.
- Модернизация** — самостоятельное направление в военно-техническом сотрудничестве, с помощью которой вооружению придаются новые качества и боевые возможности, позволяющие продлить эксплуатацию военной техники и вооружений в среднем на 8-10 лет и больше.
- Наукоемкие отрасли** — современные отрасли, где доля расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) составляет свыше 3,5% общих затрат, а численность научного персонала — не менее 2,5% всей численности работников.
- Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР)** — работы, целью которых является выполнение теоретических, прикладных и экспериментальных научных исследований и разработок для создания новых материалов и образцов новой техники, ноу-хау, передовой технологии, совершенствования методов организации труда и управления производством, непосредственно способствующих ускорению научно-технического прогресса.
- Научно-технический прогресс** — использование передовых достижений науки, техники и технологий в экономике в целях повышения эффективности и качества производственных процессов, более полного удовлетворения потребностей людей.
- Национальный режим** — торгово-политический режим, при котором (за исключением мероприятий, специально предназначенных для регулирования импорта) иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех условиях, что и отечественные.
- Нетто** — чистая масса товара без упаковки; чистая цена товара после вычета скидок с базисной цены; чистый доход за вычетом всех расходов.
- Нефтедоллары** — средства от добычи и экспорта нефти, вывезенные за пределы нефтедобывающей страны. Благодаря благоприятной мировой конъюнктуре на нефть арабские страны Персидского залива превратили дополнительные ресурсы в капиталовложения, основная часть которых осуществлялась в долларах.
- Новые индустриальные страны** — группа государств, которые по таким важным показателям, как размер валового внутреннего продукта на душу населения, среднегодовые темпы экономического роста, удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП, объем прямых инвестиций за рубежом, превосходят не только все развивающиеся страны, но и отдельные развитые государства. К их числу от-

носятся: в Юго-Восточной Азии — Малайзия, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Индонезия и Филиппины, в Латинской Америке — Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили и др.

«*Новая трансатлантическая повестка*» - принятый в США и ЕС в 1995г. план совместных действий во всех сферах международной экономики и политики — от либерализации торговли до безопасности.

Норма рентабельности — один из основных показателей эффективности производства, рассчитывается как отношение прибыли к сумме производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, либо к себестоимости продукции.

Ноу-хау — непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — межгосударственная экономическая организация, объединяющая развитые страны, создана в 1961г. с целью координации их экономической политики и согласования программ помощи развивающимся странам. Членами ОЭСР являются 34 государства (на конец 2010г.). Штаб-квартира — в Париже.

Отчет годовой и баланс — годовой отчет акционерной компании, включающий отчет правления, годовой баланс и счет прибылей и убытков; утверждается на годовом собрании акционеров.

Офсет — частичная компенсация валютной стоимости оружия встречными поставками товаров и услуг продавцу на оговоренную условиями сделки сумму.

Перевозка смешанная — обеспечивает сквозные доставки грузов, часто в унифицированной форме (в контейнерах, трейлерах, на паллетах, флетах и т.д.) от места отправления до места назначения несколькими последовательными видами транспорта. П.С. известны в международной практике как интермодальные, что подразумевает использование сквозного транспортного документа, который именуется как сквозной коносамент. Оформляет и выдает сквозной коносамент оператор интермодальной перевозки, выступающий в роли перевозчика или экспедитора.

Практика деловая ограничительная — совокупность приемов монополистического давления на торговых партнеров и потребителей, применяемых на основе ограничения конкуренции в целях захвата, удержания и реализации господствующего положения на рынках.

Подрядчик — специализированная организация, фирма, выполняющая строительно-монтажные работы при сооружении объектов на основе договоров подряда на капитальное строительство. При подрядном способе строительства ответственность за выполнение всех работ несет организация, именуемая генеральным подрядчиком, которая на договорных условиях может привлекать для выполнения отдельных специальных строительно-монтажных работ и монтажа оборудования другие специализированные строительные и монтажные организации, называемые субподрядчиками. Генеральный подрядчик несет ответственность за сооружение объекта в соответствии с проектно-сметной документацией, обеспечивает необходимое качество строительно-монтажных работ, организует монтаж оборудования и сдает заказчику объект, готовый к эксплуатации.

Презентация — один из распространенных видов рекламной деятельности.

Приватизация — в наиболее общем определении — продажа государственной собственности в частные руки. В США к приватизации нередко относят и различные формы рыночного контактирования государственных организаций с частными фирмами.

Прикладные исследования — оригинальные работы, направленные на получение знаний в целях решения конкретных практических задач.

Пролонгация — продление срока выполнения договора, срока действия аккредитива, срока действия полномочий и т.д.

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Проводится через высокие ставки таможенного тарифа (таможенные пошлины) на ввозимые из-за рубежа товары, а также через такие нетарифные ограничения, как количественные (контингентирование, «добровольные» ограничения экспорта, лицензирование) и валютные ограничения импорта товаров, сложную для них таможенную процедуру (таможенную очистку), высокие требования к соответствию импортируемых товаров национальным техническим и санитарным стандартам, внутренние сборы и налоги на импортируемые товары, жесткие антидемпинговые пошлины и т.п.

Регистр обычных вооружений ООН - международный режим экспортного контроля, созданный 9 декабря 1991г. Генеральной Ассамблеей ООН с целью содействия укреплению доверия и безопасности в отношениях между государствами при поставках обычных вооружений, воспрепятствованию чрезмерному и детализирующему накоплению вооружений. Регистр ООН регламентирует предоставление информации об экспорте и импорте по 7 категориям обычных вооружений: боевые танки, боевые бронированные машины, артиллерийские системы большого калибра, боевые самолеты, боевые вертолеты, военные корабли, ракеты и ракетные пусковые установки, в том числе переносные зенитные ракетные комплексы (ПЗРК).

Рекламация — заявление по поводу ненадлежащего выполнения обязательств. Рекламации (претензии) могут заявляться сторонами договора друг другу по различным основаниям, чаще всего в отношении количества, качества товара, просрочки поставки, нарушения порядка платежей. Порядок заявления и рассмотрения рекламации подробно оговаривается в сделках с фирмами.

Рентабельность — один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, объединении, отрасли в целом, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования инвестированных средств в процессе производства и реализации продукции.

Роялти — периодические отчисления пользователей коммерческих лицензий (лицензиатов) их продавцам (лицензиарам) за право пользования предметом лицензионного соглашения, например, за право разработки природных ресурсов (от исторического термина “royalty” — королевские лицензионные привилегии). Устанавливаются в виде фиксированных выплат лицензиата через согласованные промежутки времени в течение срока лицензионного соглашения. Ставка роялти устанавливается в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, ее себестоимости, валовой прибыли или определяется в расчете на единицу выпускаемой продукции. Наиболее распространенным является исчисление роялти в процентах от стоимости продаж.

Санкция экономическая — мера принудительного воздействия, применяемая к предприятиям (организациям), допускающим нарушения в финансово-хозяйственной деятельности и тем самым наносящим ущерб своим партнерам и государству.

Сделка международная — договоры (соглашения) о поставке товара или оказании услуг между фирмами, компаниями и предприятиями, находящимися в разных государствах.

Сделка экспортная — сделка, регламентируемая Конвенцией ООН 1980г. «О договорах международной купли-продажи товаров». Как правило, сделка связана с другими видами договоров — о морской, воздушной или железнодорожной перевозке, о транспортном страховании. Внешнеторговые сделки сопровождаются передачей покупателю или агенту отгрузочных документов к исполнению договора купли-продажи, включающие коносамент, морской страховой полис и счет-

- фактуру, которые являются элементами других видов договоров. Основное место в этой сделке занимает договор купли-продажи товаров, остальные договоры (перевозки, страхования, кредитования) могут иметь второстепенный характер.
- Североамериканский промышленный классификатор** - объединенная система классификации отраслей экономики стран НАФТА; классификатор всех видов деятельности по отраслям, сменивший прежнюю систему стандартов отраслей экономики США — SIC (Standard Industrial Classification).
- Совместное предпринимательство** — форма производственной деятельности предприятий двух или нескольких стран, ориентированная на кооперацию в сфере производства и обращения.
- Спецэкспортеры и специмпортеры** — компании или организации, которым предоставлено эксклюзивное право на проведение экспортно-импортных операций определенными товарами.
- Стратегия реорганизации оборонной промышленности** — варианты преобразования военных подрядчиков: концентрация на оборонном бизнесе или полный либо частичный отказ от него; первому соответствует горизонтальная и вертикальная консолидация военного производства; второму — его диверсификация, конверсия или продажа компании.
- Стрелковое оружие** — оружие, предназначенное для индивидуального использования. Подразделяется на шесть групп: револьверы и самозарядные пистолеты, ружья и карабины, пистолеты-пулеметы, автоматы, а также ручные пулеметы.
- Тайный сговор** — одна из форм недобросовестной конкуренции в международной торговле. Существуют две разновидности тайного сговора: между участниками закрытых торгов и неофициальные соглашения о разделе рынков и установлении цен.
- Тамовженные формальности** — предусмотренные законодательством страны требования и условия, без выполнения которых люди, багаж и грузы не могут быть пропущены через таможенную границу.
- Торг международный** — метод конкурсной закупки (поставки), при котором организаторы торгов (покупатели, заказчики) путем официальных оповещений привлекают к заранее объявленному сроку предложения от поставщиков (продавцов) и подрядчиков. Привлечение для участия в торге большого количества подрядчиков (поставщиков) позволяет заказчику рассчитывать на максимальную конкуренцию. Основное требование такого торга — соблюдение его участниками положений, содержащихся в тендерной спецификации, чертежах, планах, разработанных организаторами. Торги проводятся открытые (публичные) и закрытые (негласные).
- Торги за получение государственного контракта** — административно-организационный, управленческий и экономико-правовой механизм рыночного хозяйства по выбору корпораций-подрядчиков и размещению государственного контракта (заказа) на товары и услуги на государственном рынке. Государственные торги (тендер) предусматривают особый рыночный механизм: ценовую и неценовую конкуренцию корпораций-подрядчиков, применение принципов конкурентного отбора корпорации-подрядчика и обеспечение выполнения государственного заказа в соответствии с действующим законодательством за «минимально допустимую цену и при наиболее высоком качестве».
- Трансграничные слияния и поглощения** — организационная форма деятельности ТНК, заключающаяся в приобретении зарубежных предприятий.
- Транснациональные корпорации (ТНК)** — крупная хозяйственная структура, состоящая из головной (материнской) компании и зарубежных филиалов и принадлежащая, как правило, , капиталу одной страны.

Третий мир — развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки, общими чертами которых является низкий уровень душевного дохода, высокие темпы роста населения, высокая степень технологической и финансовой зависимости от развитых стран.

Федеральная контрактная система (ФКС) — инструмент хозяйственной реализации финансовых и материальных средств казны в экономике страны на государственном рынке товаров и услуг в виде «заказов казны» - федеральных контрактов на товары и услуги. Через этот механизм перераспределяется основная масса финансовых, трудовых и иных ресурсов государства среди корпораций — федеральных подрядчиков для обеспечения нужд государственного потребления или реализации различных государственных программ.

Федеральный государственный контракт — экономическое соглашение двух равноправных по закону сторон, государства-заказчика и корпорации-подрядчика, заключаемое от имени федерального правительства США, в соответствии с которым государство обязуется оплатить полностью и в срок товар или услуги корпорации — государственного подрядчика и предоставить в случае необходимости в его распоряжение «допустимые по закону» или «согласованные по контракту» различные дополнительные материальные или иные средства для выполнения заказа, а корпорация-подрядчик обязана поставить этот товар или услуги в рамках принятой цены в установленный срок и соответствующего качества, отвечающего государственным стандартам.

Финансовый (бюджетный) год — отчетный год по исполнению утвержденного законодательной властью правительственного бюджета. В США на федеральном уровне начинается 1 октября, завершается 30 сентября (нумерация — по году завершения). В штатах начало и окончание финансового года могут не совпадать с федеральным.

Фрахт — 1) плата за перевозку грузов морем. Размер фрахта может либо оговариваться в каждом отдельном случае (при заключении чартера), либо исчисляться на основе тарифа; 2) вознаграждение, уплачиваемое за морскую перевозку груза; 3) денежная сумма, уплачиваемая фрахтователем судовладельцу за аренду судна или судового помещения; 4) «фракт» - перевозимый груз.

Фундаментальные исследования — особый вид научной деятельности (экспериментальные и теоретические исследования), направленной на исследование объективных явлений, свойств и закономерностей (законов) природы и получение новых знаний без какой-либо конкретной цели, связанной с использованием этих знаний.

Эмбарго — правительственное запрещение ввоза в страну или вывоза в другую страну золота, ценностей и товаров, применяемое с целью осуществления предупредительных или дискриминационных мер.

Ярмарка международная торгово-промышленная — комплекс консультативных и технических услуг, материально-технической базы и финансовых средств для создания благоприятных условий покупателям с целью изучения в сравнительно короткие сроки широкой номенклатуры товаров, сравнения их качества и цен, увеличения каналов сбыта для экспортеров; позволяет поставщику ознакомиться с конкурирующей продукцией и разработать наиболее действенные формы рекламы. Регулярно демонстрирует в определенном месте значительную часть видов продукции, выставленных для реализации в соответствии с экспонируемыми образцами.

Научное издание

**Зименков Рудольф Иванович
Соколова Елена Николаевна**

**США на мировом рынке вооружений
в начале XXI века**

Монография. В авторской редакции

Компьютерная верстка

Ю. В. Балабанов

Дизайн

Н. Н. Попов

ООО «Издательский дом «НАУЧНАЯ КНИГА»

Москва, ул. Остоженка, 53/2

тел. (499) 246-82-47

E-mail: flerus@mail.ru

Подп. в печать 2.02.2011 г. Формат 60×90¹/₁₆.
Усл. печ. л. 15. Печать офсетная. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз.