

ПОЛИТИКА США В ОБЛАСТИ ЭКСПОРТА ВООРУЖЕНИЙ

© 2018 г. **Р.И. Зименков***

Статья поступила в редакцию 16.07.2018.

В статье анализируется политика США в области торговли оружием. Выявлены изменения в подходе Вашингтона к выбору новых стран – импортёров оружия. Показана государственная поддержка различных организационных форм продажи продукции военного назначения американскими военно-промышленными корпорациями. Рассмотрены меры США в области противодействия политике стран – конкурентов на мировом рынке вооружений.

Ключевые слова: *торговля оружием, американские военно-промышленные корпорации, механизм экспорта вооружений, новые формы торговли оружием, противодействие политике стран-конкурентов.*

США, обладая мощным военно-промышленным комплексом, наряду с поставкой вооружения и военной техники (ВВТ) национальным вооруженным силам, активно действуют на мировом рынке вооружений. Торговля оружием позволяет американским экспортёрам не только получать прибыль, но и воздействовать на военно-политическую обстановку в различных регионах мира, на политический курс стран – импортёров оружия, наращивать военный потенциал союзных государств, испытывать новые образцы вооружений, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности. Пентагон всячески наращивает усилия по увеличению экспорта военной продукции, который в США строится в соответствии с доктринальными и экономическими установками. Причём подобный подход характерен для всех руководителей государства последних десятилетий, несмотря на различную партийную принадлежность, от президента Р. Рейгана до сегодняшнего президента Д. Трампа. В целях укрепления и расширения своих позиций на мировом рынке вооружений администрации США, с одной стороны, стремятся оказать всестороннюю поддержку национальным экспортёрам ВВТ, а с другой – оказывают разностороннее давление на потенциальных конкурентов в этой области.

* **ЗИМЕНКОВ Рудольф Иванович** – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института США и Канады РАН (ИСКРАН). Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный пер., д. 2/3 (zimenkovri@gmail.com).

Механизм поставок ВВТ как средство поддержки национальных экспортёров

На протяжении последних десятилетий США являлись крупнейшим экспортёром вооружений и военной техники. В 1990-е годы они продали основных видов обычных вооружений за границу на сумму более 130 млрд долл., т.е. больше чем любая другая страна мира. При этом в те годы американские поставки ВВТ шли по нарастающей.

США сохраняют лидирующие позиции, несмотря на усиливающуюся конкуренцию и сокращение общего количества продаж ВВТ в мире. В 2011–2015 гг., по оценке СИПРИ, американцы поставили за рубеж вооружений и военной техники на 46,9 млрд долл., что составило 33% общих поставок в мире, причём в 2015 г. продажи достигли 10,4 млрд долл. и охватили более 96 иностранных государств (табл. 1).

Таблица 1

Основные поставщики ВВТ за границу

Место страны в поставках		Страна – экспор- тёр ВВТ	Объёмы экспорта, млн долл.		Доля, % 2011–2015 гг.
2011– 2015 гг.	2006– 2010 гг.		2015 г.	2011– 2015 гг.	
1	1	США	10484	46908	33
2	2	Россия	5483	36223	25
3	6	Китай	1966	8447	5,9
4	4	Франция	2013	8035	5,6
5	3	ФРГ	2049	6721	4,7
6	5	Великобритания	1214	6477	4,5
7	8	Испания	1279	5048	3,5
8	10	Италия	570	3844	2,7
9	11	Украина	323	3686	2,6
10	7	Нидерланды	444	2791	2,0
		Экспорт ВВТ, всего	28626	142890	100

SIPRI Arms Transfers Database (<http://www.sipri.org/databases/armstransfers>).

Основными регионами сбыта американских ВВТ в 2011–2015 гг. были Ближний и Средний Восток (41% экспорта оружия из США), Азия и Океания (40%) и Европа (9,9%). Крупнейшими получателями ВВТ выступали Саудовская Аравия, на которую приходилось 9,7% экспорта американского оружия, и Объединённые Арабские Эмираты – 9,1%.

Однако подчеркнём, что, несмотря на огромные производственные мощности, большой научно-технический потенциал и крупные финансовые возможности, американские военно-промышленные корпорации не достигли бы современного положения на мировом рынке вооружений, если бы не государственная поддержка, которая, как правило, хорошо скоординирована и весьма эффективна.

Государственная поддержка национальных экспортёров вооружения ясно отражается в военных расходах США. Так, по данным СИПРИ, доля США в суммарных мировых расходах на военные нужды впервые после распада СССР уменьшилась в 2012 г. на 39% (685 млн долл.). Тем не менее, военные расходы США были по-прежнему равны расходам следующих по списку 11 стран вместе взятых. Помимо чисто военного доминирования нельзя не учитывать тот факт, что значительная часть этих расходов направляется на создание новых образцов вооружений и проведение военных НИОКР и в результате через госзаказы поступает в распоряжение американских военно-промышленных корпораций, которым в их экспортных операциях оказывают помощь примерно 20 американских министерств и ведомств, особенно Государственный департамент, Министерство обороны, Экспортно-Импортный банк. При этом, к государственной поддержке прибегают не только малые и средние компании, но и те, которые входят в десятку крупнейших военно-промышленных компаний мира (“Локхид-Мартин”, “Боинг”, “Нортроп-Грумман”, “Дженерал дайнэмикс”, “Рейтеон”, “Л-3 комьюникейшнс”, “Юнайтед технолоджис”).

На всех этапах экспорта вооружений американское государство оказывало и оказывает ту или иную поддержку своим корпорациям, которые осуществляют военные поставки за границу. Такая поддержка характерна, в частности, для двух основных каналов, по которым США в соответствии с принятым законодательством осуществляют торговлю ВВТ. Главным из них является государственная программа “Продажа продукции военного назначения зарубежным государствам” (*Foreign Military Sales*), по которой осуществляется примерно 75% всего экспорта вооружений США. Механизм реализации этой программы освобождает американские военно-промышленные корпорации от многих проблем, связанных с заключением внешнеторговых соглашений (поиск зарубежных партнёров, определение номенклатуры вооружений, объём экспортных поставок, цена контракта, подписание и контроль за исполнением). Все эти вопросы, затрагиваемые в запросе иностранного государства, решает администрация и в первую очередь Государственный департамент. После завершения разработки пакета предложений документ направляется правительству страны-заказчика для окончательного согласования, а затем подписывается полномочными представителями двух государств. Подписанное соглашение становится официальным юридическим документом, на основе которого Министерство обороны осуществляет поставки ВВТ иностранному государству, закупая необходимые виды и количество вооружений у американских фирм-производителей. Нередко подобные соглашения дополняются выполнением долговременного сервисного обслуживания и поставками запасных частей, что ещё больше увеличивает сумму контрактов, заключаемых американскими военно-промышленными корпорациями.

Американские корпорации имеют также возможность напрямую продавать оружие иностранным государствам, приобретая для этого соответствующую лицензию у Государственного департамента. Такой способ реализации ВВТ за границей получил название “Прямые коммерческие продажи” (*Direct Commercial Sales*), или “Лицензионный коммерческий экспорт оружия”. Через этот канал ежегодно реализуется около 25% всех американских военных поставок за границу.

“Многие страны-импортёры выбирают именно эту программу закупок ВВТ, поскольку по сравнению с государственной программой она имеет ряд преимуществ. Во-первых, коммерческие закупки в отличие от государственной программы осуществляются напрямую между иностранным государством и американской компанией без участия Минобороны как посредника. Это освобождает участвующие в торговых сделках стороны от уплаты государственных административных сборов. Во-вторых, коммерческие продажи оружия требуют меньше времени, так как позволяют избегать многих бюрократических преград, возникающих при межправительственных соглашениях. В-третьих, эти продажи менее транспарентны и не требуют формальной отчётности. И наконец, программы коммерческих закупок позволяют избегать участия администрации США в заключении сделок, что нередко бывает важно для стран-импортёров” [Зименков Р.И., Соколова Е.Н. 2011: 91].

Помимо двух основных каналов экспорта ВВТ, США поставляют оружие и по различным программам помощи, содержание которых относительно их механизма управления было значительно изменено. Суть этих изменений сводилась к следующему: если в 1950–1960-е годы полномочия по управлению программами военной помощи были поделены таким образом, что Госдепартамент осуществлял политическое лидерство в этом вопросе, а Минобороны играло роль непосредственного исполнителя программы, то в начале XXI века Министерство обороны получило возможность осуществлять большое число собственных программ помощи, не связанных ограничениями предыдущих законодательных актов и не требующих одобрения со стороны Государственного департамента. Понимая, что в условиях «глобальной войны с терроризмом» объёмов средств, уже выделенных на существующие программы помощи, даже гипотетически не хватило бы для удовлетворения многократно возросших потребностей по укреплению контртеррористического потенциала стран-партнёров, Минобороны запустило ряд новых программ в области безопасности, финансируемых целиком или преимущественно из военного бюджета¹.

Среди них можно выделить следующие программы:

- Региональная программа стипендий Минобороны в области борьбы с терроризмом (*Regional Defense Counterterrorism Fellowship Program*), на которую выделяется 35 млн долл.
- Фонды поддержки коалиции (*Coalition Support Fund*). Речь идёт о средствах из Фонда реагирования на чрезвычайные ситуации Министерства обороны, которые могут использоваться для компенсации отдельным странам их расходов на осуществление логистической или иной операции, проводимой вооружёнными силами США. Объём финансирования по этой программе составляет около 1 млрд долл. в год и охватывает 27 стран.
- Глобальная программа обучения и оснащения (*Global Train and Equip*). В общей сложности в 2006–2014 гг. США выделили на реализацию этой программы 2,2 млрд долл. на две основные цели: оказание вооружённым силам и службам безопасности зарубежных стран содействия в проведении контртеррори-

¹ Serafino N. Security Assistance Reform: Section 1206. Background and Issues for Congress, CRS Report. Federation of American Scientists, 08.12.2014.

стических операций и на расширение возможностей вооружённых сил зарубежных стран по участию в проводимых Соединёнными Штатами военных кампаниях и операциях по стабилизации обстановки. Руководство вооружённых сил США считает эту программу самым важным инструментом, имеющимся в его распоряжении, для противодействия терроризму².

▪ Программа “Фонды статьи 1207” получила название по номеру статьи закона “Об ассигнованиях на национальную оборону на 2006 фин. г.”. Средства из этой программы выделялись на ликвидацию последствий кризисов и непредвиденных угроз. В общей сложности, за 2006 - 2010 гг. по данной программе было ассигновано около 445 млн долл. на двусторонние проекты в 23-х странах и в пяти странах на многосторонние проекты. Когда в 2010 г. срок действия программы истёк, Конгресс создал новую структуру – Фонд реагирования на комплексные кризисные ситуации (*Complex Crisis Fund*) с объёмом финансирования 50 млн долл. в год [Бартенев В.И., 2017: 189]. .

Всего в 2015 г. США затратили на программы военной помощи иностранным государствам 6,56 млрд долл., или около 1% совокупных расходов на военные нужды³

Изменения в подходе США к выбору импортёров оружия

Стремление защитить интересы американских военно-промышленных корпораций в условиях ужесточения конкуренции на мировом рынке заставляет руководство США вносить коррективы в политику продажи оружия в тот или иной регион. После событий 11 сентября 2001 г. Вашингтон снял запреты на поставки оружия 12-ти иностранным государствам в связи с оказанием ими поддержки США в борьбе с международным терроризмом [Ежегодник СИПРИ 2016, 2017: 607].

В то же время администрация США, реализуя свои военно-политические цели, ужесточила отношение к ряду стран, в частности к Ирану, политика которого не устраивает Вашингтон. Чтобы ослабить его влияние в некоторых государствах Ближнего и Среднего Востока, администрация США, меняя свой подход к Ирану, расширяет поддержку тех государств, в которых действия Ирана, по заявлениям западных экспертов, вызывают не только недоверие, но и прямые опасения и даже создают потенциальную угрозу.

Так, после подписания соглашения 2015 г. по Иранской ядерной программе Израиль, несколько государств Персидского залива, а также некоторые комитеты в американском Конгрессе увидели в нём катализатор роста угрозы региону со стороны Ирана. Администрация США выдвинула планы увеличения военной помощи и расширения сотрудничества с региональными государствами. В рамках принятых мер Вашингтон начал переговоры с Израилем об увеличе-

² U.S. Department of Defense. Fiscal year 2010. Budget request May 2009, p1-13.

³ U.S. Department of State. Foreign Operations and Related Programs. Fiscal year 2016. 21.02.2015.

нии военной помощи по программе “Военное финансирование иностранных государств” с 3,1 млрд долл. в 2016 г. до 4,5 млрд долл. в 2018–2027 гг.⁴

В последнее десятилетие изменилась политика США по отношению к ряду стран Ближнего и Среднего Востока, в частности к Йемену. Как известно, на протяжении долгого времени применение насилия было особенностью политики Йемена. Новую волну насилия, захлестнувшую страну в 2009 - 2010 гг., породила борьба между правительством Йемена и принадлежащими к религиозному течению шиитов повстанцами-хуситами, традиционным оплотом которых является северный Йемен. Повстанцы нападали на целевые объекты в Саудовской Аравии, которая отвечала рядом авиационных ударов. Иран, по мнению специалистов СИПРИ, стал участником конфликта в Йемене и с 2009 г. начал снабжать оружием и оказывать другую поддержку повстанцам. В 2014 г. в этой арабской стране вновь повсеместно распространилось насилие. Ситуация стремительно ухудшалась в 2014–2015 гг., когда силы лояльные бывшему президенту Йемена А. Салаху, вступили в союз с повстанцами и взяли под свой контроль значительную часть страны, включая столицу Сана.

В ответ на успехи повстанцев и исходя из подозрений, что альянс А. Салаха с хуситами поддерживает Иран, Саудовская Аравия организовала коалицию арабских государств с целью проведения полномасштабной военной операции в поддержку официального правительства Йемена. Интервенция началась в марте 2015 г. с воздушных ударов и установления морской блокады. Позднее в том же году коалиция послала в Йемен сухопутные войска. Однако к середине 2018 г. война продолжается без какой-либо надежды на скорое разрешение конфликта.

Позиция США в отношении Йемена и арабских стран Персидского залива в последние годы постепенно менялась в зависимости от ситуации. До 2010 г. США не проявляли активных действий в отношении продолжающегося конфликта и участвующих в нём государств. Однако Вашингтон оказывал военную помощь правительству Йемена, содействуя его борьбе с повстанцами-хуситами и “Аль-Каидой” на Аравийском полуострове. Постепенно США расширили военно-техническое сотрудничество со странами – будущими членами коалиции, объясняя такую политику тем, что многие из этих стран участвуют в операциях против “Аль-Каиды”, “Исламского государства” и других вооружённых группировок на Ближнем и Среднем Востоке. В 2015 г. США напрямую поддержали интервенцию коалиции в Йемене, предоставляя ей необходимую военную помощь, а в сентябре 2015 г. открыто заявили о намерении продолжать помощь арабским государствам Персидского залива в наращивании их военного потенциала для противодействия растущей угрозе со стороны Ирана⁵.

Заявления Вашингтона подкрепляются и крупными поставками вооружения в регион. Так, в 2011 - 2015 гг. на экспорт оружия в Саудовскую Аравию и ОАЭ в общей сложности пришлось 19% совокупного экспорта ВВТ из США. В 2015 г. в рамках заключённой в 2011 г. сделки стоимостью 29,4 млрд долл. была осуществлена поставка в Саудовскую Аравию первой партии из 154 заказанных боевых

⁴ *Opael-Rome. B. Obama Offers Israel New 10-year aid package, but there's Catch // Defense News, 13.02.2016.*

⁵ *United States Institute of Peace. The Final Pitch: New Appeal to Congress // Iran Primer. 2 September 2015.*

самолётов *F-15SA*. Значительно была расширена и военная помощь Йемену. В 2006–2014 гг. только по программе “Глобальная программа обучения и оснащения” США предоставили ему военную помощь на 400 млн долл., а в мае 2016 г. направили в эту страну для поддержки правительства и Саудовской коалиции оружие, спецназ и разведданные.

США неоднократно меняли свою позицию по поставкам ВВТ и в страны Азии. Так, например, после проведения Пакистаном ядерных испытаний они ввели против этой страны эмбарго. Однако позднее, понимая, что Пакистан может помочь в борьбе против талибов в Афганистане, США возобновили в крупных размерах поставки ему оружия. В результате в 2011 - 2015 гг. Пакистан вошёл в первую десятку стран – крупнейших импортёров основных видов обычных вооружений, причём на его долю приходилось 19% общей суммы американских зарубежных поставок оружия.

В последние два десятилетия США резко изменили своё отношение к продаже ВВТ в Индию. После отмены санкций на поставки оружия Вашингтон стал целенаправленно проводить политику расширения военных поставок в эту страну, что объяснялось стремлением укрепить её позиции в противостоянии с их главным политическим конкурентом – Китаем и уменьшить там военно-политическое влияние России. С этой целью США, опираясь на проамерикански настроенную часть правящей элиты Индии стали расширять поставки в эту страну продукции военного назначения, которая включала в себя различные типы авиадвигателей, новейшие авионики, противолодочные самолёты *P-81 “Посейдон”*, военно-транспортные самолёты *C130J* и другую технику⁶. Кроме поставок оружия, две страны в 2007 г. договорились о проведении производственных операций в области авиастроения на базе подписания меморандума между американской компанией “Боинг” и индийской компании “ХАЛ”. Наиболее активно военно-техническое сотрудничество двух стран развивалось во время президентства Б. Обамы, когда был подписан ряд межправительственных соглашений, способствовавших расширению военного сотрудничества. Так, в 2009 г. было подписано двустороннее соглашение, которое позволило американцам мониторить использование Индией вооружений, а также гарантировать, что приобретённые у США ВВТ не будут переданы третьим странам. Естественно, что это соглашение расширило возможности проникновения американских военно-промышленных корпораций на индийский рынок. В августе 2016 г. в Вашингтоне между двумя странами было подписано соглашение по военной логистике, которое позволило обоим государствам вводить удобную платёжную систему, чтобы использовать военные базы друг друга для взаимной технической поддержки, обслуживания самолётов, их дозаправки и других подобных действий. В результате перечисленных изменений США резко увеличили объём военных поставок в Индию, который с 2006–2010 гг. по 2011–2015 гг. вырос в 11 раз, и Индия стала одним из крупнейших покупателей американского оружия: в 2011–2015 гг. на США приходилось 14% военного импорта Индии⁷.

⁶ Fisher A. U.S. Expands Lead in Shrinking Arms Market // Arms Control Today. October 2009, № 3, p. 33.

⁷ SIPRI Arms Transfers Database. Available at: <http://www.sipri.org/databases/armstransfers> (accessed 31.03.2018).

Новые подходы США к странам – потенциальным покупателям оружия коснулись не только Индии. В 2015–2016 гг. США отменили эмбарго на поставки оружия в Бахрейн, Вьетнам и антиправительственным силам в Сирии. Кроме того, в 2015 г. США объявили о первой из ряда крупных продаж военной техники Тайваню, которые планируется осуществить в течение четырёх лет.

Сегодняшняя экспортная политика США решает комплекс различных вопросов, в которых нередко политические интересы берут верх над экономическими.

Новые методы и формы торговли оружием

Стремление доминировать на мировом рынке вооружений приводит к тому, что США, используя свои огромные финансовые, производственные и управленческие возможности, активно поддерживают применение американскими военно-промышленными компаниями различных организационных форм экспорта ВВТ, включая прямые поставки, создание совместных предприятий, лицензионное производство военной техники за рубежом, международные торги, аутсорсинг, систему подрядов, а также поощряют национальные корпорации продавать оружие на любых условиях: в долг, по бартеру, в лизинг, производить замену старой техники на современную, а также заключать *офсетные соглашения*.

“В условиях обостряющейся конкуренции за получение выгодных контрактов на поставки вооружений США нередко прибегают к практике заключения офсетных сделок. В общем виде под офсетом, как отмечается в докладе Министерства торговли США о практике офсетных соглашений при экспорте вооружений, понимается встречное обязательство, согласно которому страна-экспортёр (ВВТ или других товаров и услуг) обязана вложить часть средств, полученных от реализации контракта в экономику страны-покупателя.

Практика последних лет показала, что офсетная составляющая преобладает в сделках по поставке авиационной (примерно 40%) и вертолётной (около 20%) техники, средств ПВО (свыше 15%), оставшиеся 25% приходятся на технику сухопутных войск, военно-морские вооружения и боеприпасы. Несомненно, что офсетные сделки снижают экономическую эффективность экспорта ВВТ, поскольку сокращают долю свободно конвертируемой валюты в оплате контрактов, а также провоцируют увязывание стран-экспортёров в дорогостоящие проекты потребителей оружия. Однако расчёты американских специалистов показывают, что игнорирование офсетных требований стран-импортёров, а также полный отказ от осуществления офсетных сделок в торговле оружием могут привести к ещё большим потерям, а именно – к сокращению продаж оружия на 30–40%, а по некоторой номенклатуре – до 60–70%.” [Зименков Р.И., Соколова Е.Н. 2011: 100-103].

По данным Министерства торговли США, в 1993–2015 гг. американские военно-промышленные фирмы подписали с иностранными государствами офсетных соглашений на 75,5 млрд долл. Только в 2015 г. их сумма превысила 5 млрд долларов⁸.

⁸ Bureau of Industry and Security. U.S. Department of Commerce. Offsets in Defense Trade // Twenty-first Study. December 2016, p. 5.

Важным средством экспортной политики Соединённых Штатов в области торговли оружием в последние годы стал *аутсорсинг*. Его смысл заключается в передаче полномочий и ответственности за производство определённых товаров или их компонентов компанией-заказчиком другой, нередко зарубежной компании, обладающей большим опытом и более высоким уровнем научно-технического потенциала. Международный институт аутсорсинга приводит следующие основные причины, по которым многие фирмы-производители считают аутсорсинг выгодным: происходит сокращение издержек производства, концентрация усилий компании-заказчика на выполнении основных функций, получение доступа к более передовым производственным технологиям, высвобождение внутренних ресурсов для других целей, увеличение гибкости компании-заказчика. Главным отличием соглашения по аутсорсингу и другими соглашениями о купле-продаже является то, что в первом случае фирма-заказчик передает во внешнее управление лишь часть функций, которые она выполняла [Савинов Ю.А., 2006: 3–7].

О масштабах применения аутсорсинга на внутреннем рынке США свидетельствуют следующие цифры: по данным Американского института аутсорсинга этот метод в 2017 г. применяли 89% предприятий США, действующих в сфере информационных технологий, фирмы, предоставляющие бухгалтерские услуги, и колл-центры. Активно применяют аутсорсинг и американские корпорации с целью расширения экспорта своих товаров. В 2017 г. объем мирового рынка аутсорсинга составил 88,9 млрд. долл., при этом по объему сделок в сфере международного аутсорсинга лидирующие позиции занимали США, страны Европейского Союза и Япония.

Среди американских военно-промышленных корпораций к практике аутсорсинга в первую очередь прибегали авиастроительные корпорации и предприятия, связанные с информационными услугами. Хотя данные по аутсорсингу военно-промышленных корпораций США за рубежом часто носят секретный характер, тем не менее в американской печати появляются сообщения на эту тему. Так, компания “Дженерал дайнэмикс” использовала аутсорсинг при создании многофункционального истребителя *F-16*, который популярен на мировом рынке и стоит на вооружении 24-х стран. “Локхид-Мартин” при создании, производстве и продаже истребителей пятого поколения *F-35* прибегала к соглашениям по аутсорсингу с предприятиями Канады, Австралии и шести европейских государств.

Необходимо также отметить тот факт, что в США действует около 60 аутсорсинговых компаний, значительная часть которых, в частности “Винел” (*Vinell*), “КБР” (*KBR*), “Дин корп. интернэшнл” (*Dyn Corp. International*) по контрактам с Министерством обороны США оказывала аутсорсинговые услуги различным странам Ближнего и Среднего Востока, создавая там необходимые условия для использования американского вооружения.

Таким образом, аутсорсинг во внешнеэкономических связях позволяет США снижать издержки производства, повышать эффективность производственных процессов и без значительных затрат расширять экспорт продукции военного назначения.

Важную роль в торговле оружием американских военно-промышленных корпораций играет долгосрочная аренда – *лизинг*. Экономическая сущность лизинга состоит в том, что лизингополучатель (арендатор) берёт у лизингодателя (арендодателя) в долгосрочную аренду (от 3-х до 20 лет) конкретное имущество за определённое вознаграждение. Другими словами, лизинг – это относительно новый способ финансирования инвестиций и активизации сбыта, основанный на праве собственности арендодателя до конца сделки.

Лизинг является специфической формой финансирования капиталовложений, альтернативой традиционному банковскому кредитованию. Он даёт возможность соответствующим организациям получать необходимое оборудование и технику без значительных единовременных затрат, а также избегать потерь, связанных с моральным старением средств производства. Объектами лизинга военно-промышленных корпораций США выступают отдельные образцы продукции военного назначения, прежде всего военные самолёты, и объекты военной инфраструктуры. В качестве основных причин быстрого роста международных лизинговых операций США называют нехватку средств на рынках капитала, препятствующую росту небольших предприятий и вынуждающих их изыскивать альтернативную форму финансирования, а также трудности с получением кредитов, увеличением коммерческими банками процентных ставок.

Как лизингодатели, так и лизингополучатели имеют от лизинга определённые выгоды и преимущества. Для лизингодателя ускоряется процесс сбыта военной продукции, расширяется круг потенциальных партнёров, возникает выгода от того, что общая сумма арендных платежей превышает стоимость оборудования и техники, сдаваемой в лизинг, получаемые корпорациями лизинговые платежи не подлежат прямому налогообложению. В свою очередь, для лизингополучателя увеличивается возможность самофинансирования, появляется возможность оценивать оборудование в процессе его эксплуатации, что позволяет решать вопросы о его приобретении, сохраняется возможность получения кредитов из других источников.

Понимая эффективность лизинговых операций, США активно действуют на этом сегменте мирового рынка. Подобные арендные операции стали практиковаться ими со второй половины 50-х годов XX века, однако это был лизинг гражданского оборудования. Американские военно-промышленные корпорации при поддержке Министерства обороны стали активно осваивать этот рынок только в начале XXI века. Это было связано с усилением конкуренции на мировом рынке, стремлением сохранить и упрочить свои позиции на нём и расширением государственного содействия американским лизинговым компаниям. Практика последних лет показала, что США сдают военную технику в лизинг как развитым, так и развивающимся странам. В связи с тем, что на мировом рынке существует значительный спрос на эту форму торговли, эксперты полагают, что в ближайшие годы лизинговые операции составят около 8-9% общей стоимости американского экспорта продукции военного назначения.

В текущем десятилетии в условиях усилившейся конкуренции и под давлением покупателей ВВТ как из развитых, так и из развивающихся стран, США стали прибегать к поставкам не только оружия, но и технологии их производства. Поэтому для обеспечения надёжных рынков сбыта, и в особенности для

захвата новых перспективных рынков США нередко вынуждены идти как на совместное производство, так и на *выдачу лицензий на производство ВВТ*, в первую очередь, своим союзникам. Так, США предоставляли новейшую технологию для производства оружия Японии, Великобритании, Канаде и ряду других стран – членам НАТО. В 2015 г. Италия получила первый американский самолёт-истребитель F-35 пятого поколения. Это был также первый F-35, произведённый по лицензии за пределами США⁹.

Расширилась также практика продажи лицензий на обычные технологические процессы и отдельные изобретения при сохранении американской монополии на технологию изготовления готового продукта.

Помимо политических преимуществ, получаемых в результате подобных сделок, американские компании, продавая за границу лицензии, получают также возможность в кратчайшие сроки окупить расходы на научно-исследовательские работы, затраченные на разработку передаваемого изобретения. При этом американские компании имеют возможность получить прибыль без необходимости инвестировать дополнительный капитал в налаживание производства и освоение нового рынка, что очень важно в условиях крупного дефицита торгового баланса США.

Для покупателя лицензии её приобретение даёт возможность прежде всего экономить на научно-исследовательских работах и одновременно получать доступ к передовым научно-техническим достижениям. При этом сумма выплачиваемых покупателем лицензионных вознаграждений, как правило, меньше затрачиваемых на разработку новых технологических процессов и 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 счёте с организацией производства лицензионной продукции или с использованием лицензионного процесса. В этот комплекс, наряду с научно-техническими взаимоотношениями, входят финансовые и производственные отношения, связанные также с реализацией продукции и управлением предприятиями. 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 и ослабления экспортного контроля над передачей новейшего вооружения и технологий их производства администрация США уже несколько десятилетий оказывает дипломатическую поддержку своим военно-промышленным корпорациям в продвижении ВВТ на экспорт, при этом не только на уровне своих зарубежных посольств, но и на высоком государственном уровне, что приносит положительные результаты. Содействие Вашингтона американским военно-промышленным корпорациям в поставках ВВТ за границу чётко просматривается. Хотя США проталкивают на мировой рынок многие виды обычных вооружений, основное внимание уделя-

⁹ Tucker P. Here's What You'll Find On the Fighter Jet of 2030 // Defense One, 5 February 2015.

ется поставкам боевых самолётов, на которые приходится значительная доля объёма американского экспорта оружия. Не без поддержки государства, корпорации США в 2011-2015 гг. поставили в общей сложности 175 боевых самолётов в 15 стран [Ежегодник СИПРИ, 2016: 608].

В последние годы США уделяют основное внимание заключению контрактов на поставку самолётов F-35 (производитель – корпорация "Локхид-Мартин"). На конец 2015 г. иностранные государства заказали или выбрали около 611 самолётов F-35. В конце 2017 – начале 2018 г. США активно проталкивали этот тип самолёта странам Азии, одновременно выполняя уже размещённые крупные заказы на поставку других видов вооружения, включая 198 боевых самолётов, из которых 150 F-15SA для Саудовской Аравии. Несомненно, что кампания по активизации экспорта различных видов американского оружия, в первую очередь, военных самолётов, продолжится в предстоящие годы.

В ряде случаев к процессу заключения соглашений о поставках американского оружия подключаются и высшие руководители США. Так, в ходе своего официального визита в Саудовскую Аравию в мае 2017 г. президент Д. Трамп подписал военное соглашение с руководством этой страны на сумму 109,7 млрд долл. – крупнейший контракт в истории торговли ВВТ США¹⁰.

Наибольшую поддержку зарубежной деятельности американских военно-промышленных корпораций оказывает Министерство обороны США, которое не только координирует и направляет их зарубежную деятельность, но и в случае необходимости предоставляет им информационную поддержку по той или иной стороне – потенциального покупателя оружия. Эта поддержка включает в себя данные об объёме и динамике военного бюджета этой страны, о её потребностях в тех или иных видах вооружения на данный момент и на перспективу, о механизме и основных каналах их возможных поставок, о планах руководства страны по закупкам вооружений, о проблемах на пути осуществления импортных операций. Так, после подписания в 2015 г. соглашения по Иранской ядерной программе, в которой Израиль и ряд представителей американских законодателей увидели угрозу стабильности региона, управление Минобороны США по вопросам сотрудничества в целях обеспечения безопасности, которое осуществляет межгосударственные поставки ВВТ, объявило о ряде мер, направленных на ускорение процесса заключения контрактов со странами-союзниками и расширение военно-технического сотрудничества с ними, а также об усилении организационной поддержки национальных фирм – экспортёров вооружений.

Противодействие политике стран – конкурентов на рынке вооружений

В ходе осуществления военных поставок зарубежным странам США в целях сохранения и упрочения своих позиций на мировом рынке вооружений, а также чтобы достичь своих военно-политических целей, наряду с методами цивилизованной конкуренции нередко прибегают к использованию прямого давления на страны-конкуренты. При этом Вашингтон наиболее часто использует рычаги

¹⁰ *Rucher Ph., DeYoung K.* Trump Signs “Tremendous” Deals with Saudi Arabia on his First Day Overseas // The Washington Post, 20.05.2017.

международно-правового и торгово-экономического характера и применяет их не только к своим союзникам, но и к развивающимся странам и бывшим социалистическим государствам. Наиболее широко подобной практики США придерживались в 1990-е годы, хотя они также активно реализуют её и в настоящее время. Так, обладая огромным экономическим и научно-техническим потенциалом, США оказывали воздействие на различные страны Азии, Африки и Латинской Америки с намерениями ещё теснее привязать их к военно-политическому курсу США, провести экономические реформы, наиболее выгодные для американских ТНК, а также расширить американскую внешнюю торговлю, выработать определённые льготы для одних стран и ввести эмбарго для других, организовать проамериканское лобби в отдельных странах и создать необходимые условия для расширения поставок американского оружия в различные регионы, представляющие интерес для Вашингтона [Ежегодник СИПРИ 2006: 433].

Нередко США для реализации своих доктринальных установок оказывали воздействия и на своих союзников-партнёров. Такому давлению подвергались Израиль, Кипр, Испания, Турция и Европейский Союз в целом. В 2009 г. по разным причинам США ввели эмбарго на поставки оружия в десять государств. А в 2015 г. под давлением США и других стран НАТО Турция прервала уже далеко продвинувшиеся переговоры по закупке китайской системы ПВО дальнего радиуса действия¹¹.

“Наибольшее давление среди иностранных государств США пытаются оказывать на Россию, видя в ней основного конкурента на мировом рынке вооружений. США стремятся не допустить укрепления российского оборонно-промышленного комплекса и позиций РФ на мировом рынке вооружений, изыскивая рычаги давления как на саму Россию, так и на её партнёров в сфере военно-технического сотрудничества.

К числу основных направлений противодействия Соединённых Штатов деятельности российских экспортёров на мировом рынке ВВТ относятся такие методы, как периодически инспирируемые пропагандистские кампании по дискредитации российского вооружения и политики России в сфере военно-технического сотрудничества; жёсткая “увязка” предоставления кредитов и финансовой помощи странам “третьего мира” с их обязательством отдавать предпочтение американским вооружениям, а не российским. Кроме того, США активно работают и над созданием предпосылок для постепенного подрыва военно-технического сотрудничества России со странами СНГ, а также с теми странами ЦВЕ, где Россия имеет соответствующие военно-политические интересы.

В отношении самой России нередко применялись и по-прежнему применяются методы жёсткого дипломатического давления, включая экономические санкции с целью не допустить развитие военно-технического сотрудничества и воспрепятствовать поставкам российских ВВТ. В частности, односторонние штрафные меры накладывались Вашингтоном на РФ в разное время с 1999 г. Одним из поводов служили подозрения в том, что Россия нарушала междуна-

¹¹ Turkey Cancels T-Loramids Project // Jane’s Defense Weekly. 25.11 2015.

родный режим контроля над оружием массового уничтожения и ракетной техникой" [Зименков Р.И., Соколова Е.Н., 2011: 110].

Действия США по вытеснению России с региональных рынков оружия продолжаются и в последние годы, при этом они становятся всё более разнообразными, а нередко и изощрёнными. Так, 30 января 2018 г. Министерство финансов США опубликовало так называемый "кремлевский список" (в него вошли 210 представителей правительства, Государственной думы и руководители ряда оборонных предприятий России)¹², в отношении которых могли быть введены различные санкции. Предполагаемые санкции преследуют цель подорвать авторитет оборонных компаний нашей страны, а также повлиять на заключение военных контрактов России с другими государствами.

Нередко США стремятся оказать прямое воздействие на партнёров России по военно-техническому сотрудничеству. Так, в конце 2017 – начале 2018 г. США пытались убедить Турцию отказаться от контракта на закупку российских зенитно-ракетных систем С-400, а также оказывали давление на отдельные страны Ближнего и Среднего Востока с целью помешать заключению военных контрактов с Россией.

О неблагоприятных действиях США на мировом рынке вооружений открыто заявляло руководство нашей страны. Так, выступая на заседании Комиссии по военно-техническому сотрудничеству России с иностранными государствами 5 марта 2018 г., президент В.В. Путин подчеркнул, что на партнёров России по военно-техническому сотрудничеству оказывается беспрецедентное давление.

Однако, несмотря на жёсткую конкуренцию со стороны США и других стран Запада, носящую часто нецивилизованный характер, нередко переходящую границы принципов добросовестной конкуренции, российское оружие пользуется большим спросом на мировом рынке вооружений. Об этом свидетельствует тот факт, что в 2017 г. портфель военных заказов России достиг 45 млрд долл., а объём зарубежных поставок ВВТ превысил 15 млрд долл. В результате Россия в очередной раз подтвердила свои прочные позиции на мировом рынке ВВТ.

И всё же США не прекращают своих попыток подорвать эти позиции России. Не иначе как на ослабление политического влияния и экономического положения России были также направлены новые санкции Министерства финансов США в отношении 24 представителей руководства России и 14 представителей крупного бизнеса, введенные 7 апреля 2018 года.

В целом, США рассматривают торговлю вооружением и военной техникой как важный инструмент, обеспечивающий американские национальные интересы. В ходе осуществления экспорта ВВТ Вашингтон решает различные задачи политического, военно-политического и экономического характера. В реализации этой политики задействованы все основные федеральные органы власти, которые оказывают всестороннюю поддержку национальным экспортёрам вооружения – американским военно-промышленным корпорациям, которые образуют мощное подразделение экономики США. Подобная поддержка включает в себя как традиционные средства, так и новые формы, и методы продвижения

¹² Taylor A. "The Kremlin List": Why Russian Oligarches Shrugged // The Washington Post, 30.01.2018.

ВВТ на мировой рынок. Всё это наряду с хорошо отлаженной системой отношений со многими основными покупателями и потенциальными клиентами, несомненно, способствует сохранению позиции США в предстоящие годы как крупнейшего поставщика оружия на мировой рынок.

Список литературы

Бартенев В.И. 2017. Влияние событий 11.09.2001. на политику США в сфере содействия международному развитию // МЭиМО, № 1, с. 184-219.

Ежегодник СИПРИ 2016. Вооружения, разоружение и международная безопасность. Москва: ИМЭМО РАН. 2017, 1010 с.

Зименков Р.И., Соколова Е.Н. 2011. США на мировом рынке вооружений в начале XXI века. Москва: Научная книга, 240 с.

Савинов Ю.А. Аутсорсинг в международной торговле // Российский внешне-экономический вестник. 2006, №4, с. 3-14.

References

Bartenev V.I. 2017. Vliianie sobytii 11.09.2001. na politiku SShA v sfere so-deistviia mezhdunarodnomu razvitiu [Bartenev V.I. Impact of 9/11 2001 on U.S. Politics in the Sphere of International Development] // MEMO Journal, no.3, p.184-218.

Ejegovnik SIPRI 2016. Voorujeniya, razorujeniye i mejdunarodnaya bezopasnost. [SIPRI Yearbook 2016. Armaments, Disarmament and International Security]. Moscow: MEMO RAS, 2017, 1010 p.

Savinov Ju.A. 2006. Outsorsing v mezhdunarodnoi trgovle [Savinov Yu.A. 2006. Outsorsing in World Trade] // Russian Foreign Economic Journal, no.4, p.3-14.

Zimenkov R.I., Sokolova E.N. 2011, SShA na mirovom rinke voorujenii v nachale 21 veka. [U.S. on the World Arms Market in the Beginning of the 21 Century]. Moscow, Nauchnaya Kniga, 240 p.

U.S. Politics in the Arms Trade

(USA & Canada Journal, 2018, no. 10, p. 21-35)

Received 16.04.2018.

ZIMENKOV Rudolf Ivanovich, Institute for U.S. and Canadian Studies, Russian Academy of Sciences (ISKRAN), 2/3 Khleby per. Moscow, 121069, Russian Federation (zimenkovri@gmail.com)

This article is devoted to analysis of U.S. policy in the arms trade. The changes in Washington's approach to selection of new countries-importers of arms are revealed. The state support of different organizational forms of arms sales by American military corporations is shown. The U.S. counteractions to the policy of countries-rivals on world arms market are considered.

Keywords: arms sales, U.S. military corporations, mechanism of arms exports, new forms of weapon sales, counteractions to the policy of rival countries.

About the author:

ZIMENKOV Rudolf Ivanovich, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Leading Analyst.