

УДК 339.727

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ США В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ ОРУЖИЕМ**

© 2012 г. **Р.И. Зименков\***  
*Институт США и Канады РАН, Москва*

*Статья посвящена анализу положения США на мировом рынке вооружений и военной техники (ВВТ). Рассмотрены основные проблемы, стоящие на пути американского экспорта вооружения и затрудняющие Вашингтону зарубежные поставки оружия. Показаны перспективы США на мировом рынке ВВТ, определяемые целым рядом экономических и военно-политических факторов.*

**Ключевые слова:** *военно-промышленные корпорации, мировой рынок вооружений, политика экспортного контроля, военные НИОКР, офсетные соглашения, военные расходы, перспективы мирового рынка вооружений.*

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 быстроменяющийся мир характеризуется всё новыми проблемами и противоречиями, которые не просто ведут к ещё большему обострению обстановки на мировом оружейном рынке, но и постепенно превращают его в новый источник соперничества и напряжённости в отношениях между государствами и, в первую очередь, между ведущими экспортёрами вооружений и военной техники (ВВТ).

### **Основные проблемы на пути американского экспорта вооружений и военной техники**

США являются крупнейшим поставщиком вооружений и военной техники развивающимся и развитым странам. В 2011 г. американский экспорт ВВТ составил 41% зарубежных поставок всех стран мира [8]. Несмотря на усилившуюся конкуренцию на мировом рынке, Соединённые Штаты предпринимают 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,

---

\* **ЗИМЕНКОВ** Рудольф Иванович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ИСКРАН. E-mail: R.Zimenkov@mail.ru

приносящим значительные прибыли, улучшающим структуру внешнеторгового баланса и обеспечивающим дополнительную занятость.

В последние годы экспорт ВВТ стал приобретать всё возрастающее значение для американской оборонной промышленности. Если ранее поставки на экспорт занимали подчинённое положение по сравнению с удовлетворением потребностей национальных вооружённых сил США, то теперь, в связи с резким увеличением дефицита платёжного баланса, положение изменилось: производство многих видов американских ВВТ в большей степени ориентировано на экспорт. Так, в период 1996–2006 гг. среднегодовое производство истребителей для внутренних нужд США составляло 28 единиц, а для внешних – 105 единиц. Среднегодовые поставки на экспорт американских танков составляли 445 единиц, что эквивалентно крупнейшему контракту Франции с Объединёнными Арабскими Эмиратами на поставки танка «Лекерк» (440 танков). Производство на внешний рынок доминирует также в секторе вертолётостроения и лёгких 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 соревновании на мировом рынке вооружений США не всегда добиваются преимуществ над другими странами-экспортёрами ВВТ, которые оказывают им жёсткую конкуренцию. Причём конкуренция охватывает как сферу производства оружия, так и различные аспекты торговли им, 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. В этой связи определённые 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.

Важным институциональным достижением военно-технического сотрудничества стран Западной Европы стало создание в 1998 г. межправительственной Организации для сотрудничества в вопросах совместного производства 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 разработки [16].

В начале XXI века в условиях продолжения процессов институционализации военно-политической интеграции Евросоюза в целях наиболее эффективного обеспечения его политического влияния в мире, а также максимально

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 заниматься интеграцией военно-промышленных комплексов в качестве головного заказчика, покупателя и координатора на пути к достижению перспективной цели – создания конкурентного европейского рынка вооружений [6, с. 39]. По оценкам специалистов, создание интегрированного рынка вооружений приведёт к экономии европейскими странами до 6 млрд. евро, что эквивалентно 60% современных расходов ЕС на военные НИОКР [12, р. 16].

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, пока военные договариваются о сближении спецификаций, а промышленники и министерства финансов – о деталях производства, технологии и финансировании. В результате системы получают дорогостоящими и порой морально устаревшими ещё до начала производства. И всё же коммерческая судьба многосторонних проектов оказывается нередко счастливее, чем у национальных программ. Так, после долгого периода неопределённости, связанного с преодолением технических трудностей и финансовых проблем, программа европейского истребителя «Еврофайтер», который создал Европейский аэрокосмический и оборонный концерн – ЕАОК (*European Aeronautic Defense and Space Corp., EADS*), объединяющая авиастроительные компании Великобритании, Германии, Франции, Швеции, Испании и Италии, 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. 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 военно-политическому монополизму. Наибольшую активность в этом направлении проявляет Франция, самый агрессивный из европейских конкурентов США на рынке вооружений. 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 самолёта А-400М в 2010 году.

Сейчас, однако, пока трудно говорить о результатах создания европейского оборонно-промышленного пространства, так как этот процесс может занять много времени. К тому же он сталкивается со многими трудностями.

В случае создания интегрированных европейских структур в области разработки и производства вооружений страны Западной Европы будут стремиться к свёртыванию закупок ВВТ в США, за исключением обеспечения потребностей вооружённых сил НАТО, а там, где это будет невозможно (самолёты пятого поколения), будут проводить более агрессивный и «неразборчивый» экспорт национальных видов вооружения, используя для этого любые административные, организационные и внешнеполитические средства.

Другие страны из числа прежних традиционных импортёров вооружений также активно развивают собственную военную промышленность (Бразилия, Израиль, ЮАР, Индия, Индонезия), за счёт чего планируется повысить степень самообеспеченности в оружии и военной технике и устранить чрезмерную зависимость от иностранных поставщиков. Индийское руководство объявило о планах достижения в первой половине текущего десятилетия 80% уровня удовлетворения потребностей национальной армии в военной технике силами собственного ВПК. Масштабные программы разработки собственных образцов вооружений имеет Израиль, реализация которых, по мнению израильских специалистов, даст стране возможность исключить закупки подобной боевой техники за рубежом и поможет развитию различных секторов национальной военной промышленности. Энергичные усилия по расширению производства военной техники и оружия предпринимает Бразилия. Естественно, что в результате такой политики экспортные возможности США в отношении как данных государств, так и других потенциальных партнёров значительно сужаются. А через шесть – восемь лет можно ожидать появления в мире ещё целого ряда государств (судя по всему, из Азиатско-Тихоокеанского региона), способных предложить на экспорт различную высокотехнологичную боевую технику (в том числе и авиационную), что, конечно, 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 вооружённых 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 за международной передачей оружия и военных технологий. Наиболее эффективное использование ресурсов и действенный контроль за 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, подлежащей контролю и защите. США имеют также отличную от европейских стран конституционную и юридическую систему. Нацио-

нальное 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 должна предоставлять Конгрессу США регулярные отчёты об исполнении требований, установленных национальным законодательством. Система экспортного контроля нередко подвергается критике за сложность и дорогостоящий характер в выполнении, поэтому нынешнее руководство США пытается её модифицировать с целью повышения её 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 транспарентности и 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 подотчётности в сочетании с более мягким подходом к контролю за конечным использованием экспортируемых критических технологий вызывает озабоченность США относительно надёжности европейской системы экспортного контроля [2, с. 420].

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, введённых ООН в отношении этой страны. Так, в ходе военной операции в Ираке на его территории было обнаружено современное французское вооружение, например, противотанковые ракеты «Милан».

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 сделана 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 жёсткого давления Вашингтона, выразившегося в угрозе отстранения Израиля от участия в ряде международных оборонных проектов, Тель-Авив отказался от выполнения контракта с Китаем [10, September 2005, p. 34].

Наконец, даже некоторые американские компании осуществляли поставки ВВТ иностранным государствам, представляющим опасность национальным интересам США. Так, в докладе, подготовленном в 2005 г. экспертами Главного контрольно-счётного управления Конгресса США, содержится вывод, что Госдепартаменту не удалось до конца провести необходимые мероприятия для

противодействия нелегальному экспорту американского оружия и военных технологий. Как считают эксперты, в системе контроля над экспортом ВВТ, которая является прерогативой Госдепартамента, существуют недостатки, которые ставят под угрозу безопасность и государственные интересы страны.

Так, в июне 2004 г. американская компания «Ротэр индастриз» (*Rotair Industries*), производящая комплектующие для вертолётов, выплатила штраф в размере 500 тыс. долл. за незаконную продажу своей продукции в Иран. Компании было предъявлено обвинение в нарушении правил экспорта вооружений, так как она продала одному из своих партнёров в Гонконге оружейные установки для вертолётов, которые впоследствии были проданы в Иран.

Жёсткая политика контроля над экспортом вооружений, а также технологий, которая применяется не выборочно, а в отношении большинства стран-импортёров, 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 надёжных рынков сбыта ведущие экспортёры вынуждены идти как на совместное производство, так и на выдачу лицензий на производство ВВТ развивающимся странам.

Однако США, в которых действует жёсткая политика экспортного контроля, редко передают подобные лицензии за границу, ограничивая этот процесс только наиболее надёжными 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.

В то же время страны – конкуренты США по торговле вооружениями, особенно Россия, Франция, Великобритания, активно передают новые технологии странам-импортёрам, 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 «Томахок» (*Tomahawk*) увеличивает экспортный потенциал таких систем, как европейские крылатые ракеты «Сторм спейдоу» (*Storm Spadow / SKALP*) и «Таурус» (*Taurus KEPD-350*), а также аналогичных типов российского оружия [4, с. 157]. Жёсткие ограничения на экспорт отдельных видов современных вооружений свели на нет попытки США поставить оружие во второй половине прошлого десятилетия в некоторые развивающиеся страны.

Крупной проблемой становится и обостряющаяся конкуренция, с которой США сталкиваются на товарных сегментах мирового рынка вооружений. Хотя американские корпорации производят большинство видов вооружений и военной техники, многие из которых считаются лучшими в мире, тем не менее они не в состоянии производить все виды вооружений к тому же простого в экс-

плуатации. Многие государства, и в первую очередь Россия и страны ЕС, также производят первоклассное оружие, с которым выходят на зарубежные рынки, создавая конкуренцию американским вооружениям. Так, долгое время на рынке военной авиационной техники конкурировали американские истребители марки *F-15* и *F-16* и российские истребители семейства Су-27 и Су-31 [4, с. 157]. Однако американские самолёты 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 надёжностью и неприхотливостью российского оружия вполне объясним. Например, самолёты 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 «Рафаль» (*Rafale*). Из-за жёсткой конкуренции в 2002 г. США не удалось заключить престижные контракты на поставку боевых самолётов в Австрию, Чехию и Венгрию. В 2011 г. в результате жёсткой конкуренции со стороны ЕС Соединённые Штаты проиграли международный тендер на поставку Индии крупной партии истребителей стоимостью свыше 10 млрд. долл. [10, Май 2011, р. 6]. В годовом отчёте крупнейшей авиастроительной компании США «Боинг» за 2008 г. говорится об усиливающейся агрессивной конкуренции иностранных компаний, стремящихся увеличить свою долю на рынке военной авиационной техники. В числе своих главных конкурентов руководство «Боинга» называет корпорации «Эйрбас» (*Airbus*), «Эмбраер» (*Embraer*) (Бразилия) и «Бомбардир» (*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 [11, р. 25].

Непростая ситуация складывается для США и на рынке вертолётной техники. Соединённые Штаты занимают прочные позиции на рынке боевых вертолётчиков, поставляя известные машины марки «Белл» (*Bell AH-1*), «Боинг-64 Апач» (*Boeing-64 Apache*). Но сильную конкуренцию им составляют российские вертолёты Ми-24/25/26, которые подтвердили свои высокие лётно-технические характеристики во время военных действий в различных частях планеты, а также западноевропейские вертолёты ЕС-145 [17, р. 307]. В начале текущего столетия в мире эксплуатировалось примерно по 2000 американских и российских боевых вертолётчиков. Однако в последние годы США испытывают трудности с выходом на рынок вертолётной продукции. По данным Исследовательской службы Конгресса (ИСК – *CRS*), в 2006–2009 гг. США поставили за границу 64 вертолётчика, в то время как Россия – 160 и объединённая Европа – 100 боевых вертолётчиков различных марок [14].

Подобное положение складывается и в области систем противовоздушной и противоракетной обороны. Так, российские мобильные зенитно-ракетные системы дальнего действия С-300 «Фаворит» и «Антей-2500» по своим основным характеристикам превосходят ближайший аналог – американский зенитно-ракетный комплекс «Пэтриот» (*Patriot PAC-3*). Этим в значительной степе-

ни объясняется предпочтение, сделанное в марте 2010 г. Индией в пользу российского оружия [14, р. 63].

В области радиолокационных систем (РЛС) как части системы ПВО конкурентом США выступает ряд стран, в частности Швеция. Так, в конкурентной борьбе с США шведская РЛС обнаружения артиллерийского огня была приобретена английскими вооружёнными силами и развёрнута в Афганистане и Ираке. Дания, Малайзия и Норвегия закупили эту систему ещё до начала военных действий в Ираке. Кувейт и ряд других арабских стран также проявляют интерес к этой технике [2, с. 486].

Бронетанковая техника США испытывает конкуренцию со стороны России, Франции, Великобритании и Германии. Американские танки «Патон» (*Paton*) и «Абрахамс» (*Abrahams*) хорошо зарекомендовали себя в ряде вооружённых конфликтов. Однако в мире нет более маневренного танка, чем российский Т-80У. Этим объясняется тот факт, что в 2006–2009 гг. США поставили развивающимся странам 446 танков и самоходных артиллерийских установок, а Россия – 420 единиц [14, р. 63].

Большие трудности для США на мировом рынке вооружений создают некоторые страны ЕС – экспортеры оружия, в особенности Франция, которая долгое время занимала особую, отличную от США позицию по многим международным проблемам, и являлась жёстким конкурентом США на мировом рынке вооружений. Франция, используя самые различные рычаги, создаёт конкуренцию США не только в Африке и на Ближнем и Среднем Востоке, но и на одном из крупнейших азиатских рынков – Индии, куда активно стремятся попасть военно-промышленные корпорации США. Так, в сентябре 2005 г. президент Франции Ж. Ширак и премьер-министр Индии М. Синг 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-16* [10, October 2005].

Отдельные рынки вооружений, в которых у США преобладающие интересы, становятся ареной противоборства США и Великобритании – страны, считающейся основным союзником Вашингтона. Так, в 2003 г. Великобритания заключила крупный контракт на поставки в Японию партии минно-тральных и транспортных вертолётов *EH-101*, что явилось вызовом сильным позициям США на японском рынке. В 2005 г. на закрытых торгах в Индии было принято решение о закупке 66 английских самолётов «Хок» (*Hawk*) с началом поставок в 2006–2009 гг. [2, с. 477].

Европейские военно-промышленные корпорации начинают успешно конкурировать с компаниями США даже на американском внутреннем рынке. Так, европейский концерн ЕАОК 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 [4, р. 160]. Успешно соперничают с американскими корпорациями известная английская



компания «БАЕ-системс» (*BAE Systems*), сумевшая неоднократно получать крупные заказы военного ведомства США.

Жёсткая 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 страны Латинской Америки сократились с 21% от общих поставок оружия в этот регион в 2001–2005 гг. до 18,5% в 2006–2009 гг., в то время как у России они выросли с 3,44% до 47,2%, а у Китая – с 0% до 5,7% за тот же период [14, р. 53].

Ещё более разительная картина наблюдается в поставках вооружений в страны Африки. Так, американские поставки ВВТ в африканские страны с 2002–2005 гг. до 2005–2009 гг. остались на одинаковом уровне 0,26% общих поставок в развивающиеся страны. В то время как доля Германии за тот же период возросла с 16% до 22,5%, а доля Италии увеличилась за рассматриваемый период с 25% до 55,6% [14, р. 52].

Франция является главным конкурентом США среди стран – членов ЕС на мировом рынке ВВТ. Используя всё своё экономическое и военнополитическое влияние, США стараются оттеснить её с ряда традиционных для этой страны рынков вооружений. Под давлением США некоторые ближневосточные страны (например, ОАЭ и Саудовская Аравия) отказались от закупок французских вооружений, которое они приобретали в течение ряда десятилетий. В то же время Франция создаёт жёсткую конкуренцию США в ряде стран Азии и пытается утвердиться на рынках вооружений стран Латинской Америки. Так, в 2009 г. президент Франции Саркози посетил Бразилию, где заключил контракт на сумму в 10 млрд. долл. на поставки этой стране четырёх подводных лодок [10, July–Aug. 2010, р. 11].

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 её влияния в различных районах мира, финансовое оздоровление предприятий российского ОПК, получающих значительные средства за счёт экспорта ВВТ, который в 2011 г., по свидетельству директора Федеральной службы РФ по военно-техническому сотрудничеству Михаила Дмитриева, составил сумму в 13,2 млрд. долл. [7].

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. На рынке стран Ближнего и Среднего Востока российские оружейники, по данным Исследовательской службы Конгресса (ИСК), уступают только США и Великобритании, создавая при этом значительные трудности для американских военно-промышленных корпораций.

Главную проблему для США создаёт военно-техническое сотрудничество России со странами, которые, с точки зрения США, подпадают под разряд не-

желательных получателей вооружений (Сирия, Иран, Венесуэла). Любые попытки России активизировать военные контакты с этими странами вызывают не только скрытое, но и прямое противодействие со стороны США и их союзников, доходящее до дипломатических демаршей и угроз введения санкций.

Важной проблемой для США остаётся Китай, крупнейший импортёр современных систем вооружений. В 2002–2009 гг. Китай закупил ВВТ на сумму 14,4 млрд. долл., что составило более 18% всех подобных соглашений, заключённых развивающимися странами. Основным поставщиком оружия является Россия, которая занимает на рынке КНР почти монопольное положение (88% в 2005–2009 гг.) [10, 2009, р. 34].

Возрастающие военные возможности Китая и то влияние, которое он оказывает на стратегическую стабильность в Восточной Азии, вызывают озабоченность США. Стремясь не допустить получение Китаем современного оружия и новейших технологий, по которым отставание Китая от Запада составляет порядка 20 лет, США не поставляют китайской стороне никаких видов вооружений.

Более того, США тесно сотрудничают с Японией в ограничении международной торговли оружием с Китаем, неоднократно вынуждая Израиль и других своих союзников отказаться от выгодных военных контрактов с этой страной. В 2005 г. США приложили максимум усилий, чтобы убедить страны-члены Евросоюза отказаться от отмены эмбарго на поставки ВВТ Китаю, срок действия которого заканчивался в 2005 г. Для большего убеждения ЕС Палата представителей США приняла в мае 2005 г. законопроект, который требовал, чтобы Пентагон не предоставлял контракты на вооружение и военные услуги в течение 5 лет любой компании, которая продаёт оружие Китаю. Кроме того, в июле 2005 г. Палата представителей 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 [10, September 2005]. 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 неопределённое время.

Следует, однако, подчеркнуть, что наряду с проблемами, которые часто возникали без участия Вашингтона, но которые США были вынуждены разрешать, исходя из защиты национальных интересов, нередко сами Соединённые Штаты создавали себе трудности в ходе осуществления торговых операций на рынке вооружений. Причём подобные проблемы затрагивали авторитет Соединённых Штатов на международной арене, представляли опасность для них и были трудно разрешимы. Так, в докладе Института мировой политики «Применение оружия США в военных действиях: поддержка свободы или разжигание конфликта?» подчёркивается 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 политике США в области торговли вооружением. Нередко американские поставки вооружений способствовали разжиганию конфликтов, предоставлялись

недемократическим режимам, нарушавшим гражданские права, а также попадали в руки американских врагов [19].

Так, решение США предоставить Пакистану новые боевые самолёты F-16 с одновременным обещанием направить современное вооружение его главному сопернику в регионе – Индии, т.е. двум сторонам в незатухающем конфликте, усиливало напряжённость в Южной Азии и способствовало снабжению их оружием, которым они могли угрожать друг другу. В 2005 г. США занимали первое место по поставкам ВВТ в страны, где происходили вооружённые конфликты.

В 2003 г. более половины из 25 крупнейших получателей американских ВВТ были названы в докладе по правам человека, подготовленном Госдепартаментом, как недемократические. В том смысле, что граждане этих стран были лишены права менять своё собственное правительство или это право было сильно ограничено. Эти 13 стран получили от США оружия на сумму 2,7 млрд. долл., причём основной объём поставок пришёлся на Саудовскую Аравию, Кувейт и Объединённые Арабские Эмираты. В 20 из 25 развивающихся стран – крупных получателей американских вооружений, по определению Госдепартамента, были недемократические режимы, т.е. страны, где у власти находились правительства, нарушавшие основные права человека [4, с. 166].

Наибольшая опасность для США, по мнению американских экспертов, заключается 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. Предоставление американского оружия недемократическим режимам нередко укрепляет позиции этих стран, что часто заканчивается вооружёнными конфликтами и нарушениями гражданских прав населения.

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, которая ужесточается и охватывает новые сферы торговли вооружений, что может способствовать вытеснению США или ослаблению их позиций на отдельных участках мирового рынка.

### **Перспективы развития американской торговли оружием**

Развитие торговли США вооружением и военной техникой в предстоящие годы будет определяться рядом разнообразных экономических и внешнеполитических факторов, носящих как объективный, так и субъективный характер.

Одним из основных факторов, определяющих 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.), равного 43% суммарного объёма 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 [4, с. 167].

Огромный бюджет Пентагона способствует укреплению позиций военно-промышленных корпораций США. Так, в 2009 г. объём продаж вооружений и военной техники трёх ведущих корпораций («Локхид-Мартин», «Боинг» и «Нортроп-Грумман»), получивших огромные заказы от Пентагона, достиг 104,6 млрд. долл., что составило около 40% всего мирового рынка ВВТ. 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 объём продаж оружия 100 крупнейшими военно-промышленными корпорациями в 2009 г. составил 401 млрд. долл. [13].

В последние 15–20 лет оборонная промышленность США и других ведущих государств мира претерпела серьёзную реорганизацию. В её развитии обозначались новые явления, направления и тенденции. Как подчёркивалось в докладе «Оборонная промышленность в XXI веке», подготовленном авторитетной американской консалтинговой компанией «ПрайсуотерхаусКуперс», в последние годы одной из основных тенденций в развитии мировой оборонной промышленности является стремление США и других стран мира приобретать как можно больше оружия у национальных производителей [12, р. 1, 3]. Страны-экспортёры также всё 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. Ещё 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 нём лидирующие позиции займут США. Здесь называются несколько факторов, которые будут способствовать усилению военной экономики США. Так, в докладе указывается на 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. – на 7,5% [4, с. 168]. Кроме того, США продолжают 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 ещё 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.

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 они будут вынуждены увеличивать свои военные расходы, осуществлять обмен военными технологиями и принимать 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 корпоративной основе. 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 толкнёт 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 [12, р. 2].

Как показывает практика последних лет, оба сценария развития оборонной промышленности вряд ли будут реализованы в том виде, в каком они представлены в докладе.

В последние годы значительно расширили свою деятельность на американском рынке многие крупные европейские компании. При этом их активность была значительно выше американских корпораций, действующих на рынке стран Евросоюза. Американский истребитель *F-35* создан с участием шести европейских государств и Канады. Великобритания участвует в ряде американских программ по разработке и производству высокотехнологичных вооружений. Несколько европейских компаний («БАЕ-системс», «Роллс-Ройс» и «Тейлс») в 2006–2007 гг. получили крупные контракты от Министерства обороны США. 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 ещё более увеличился [17, р. 180, 275]. 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 разобщённости 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. [1]. 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% всех расходов агентства на оборону) [4, с. 170].

Страны Западной Европы стремятся приобрести современные американские технологии. Однако США держат этот процесс под жёстким 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 обязывающим нормам экспортного контроля, одобренные в октябре 2010 г. были одобрены и Сенатом США [10, 2010, р. 34]. Предполагается, что переговоры с другими партнёрами по их исключению из списка «Международное движение в регулировании вооружением» (*International Traffic in Arms Regulation*, – *ITAR*) будут проведены лишь после завершения их с Великобританией и Австралией. В целом же, как показали результаты переговоров последних лет, Вашингтон всё ещё проводит различие между «надёжными» и «менее надёжными» союзниками, хотя его позиция по вопросу передачи военных технологий меняется.

Частный капитал США играет всё более активную роль в приобретении европейских военных компаний и тем самым придаёт новые очертания оборонной промышленности ЕС. В связи с тем, что интеграция в Европе в первой половине прошлого десятилетия (2000–2005) в сфере производства вооружений для сухопутных войск и военного кораблестроения потерпела поражение, и позиции европейских компаний оказались слабыми в сравнении с их американскими партнёрами, компании США увеличили скупку этих предприятий, причём американские инвесторы располагают хорошими шансами, чтобы выбирать самые лакомые предприятия европейского ВПК.

Процесс поглощения европейских компаний американскими военно-промышленными корпорациями, хотя и в меньших масштабах, продолжается

и в последние годы. Так, по данным экспертов СИПРИ, в 2008 г. корпорации США приобрели в странах Евросоюза пять компаний, в основном английских, на сумму около 240 млн. долл. [18, р. 297].

В вышеупомянутом докладе чётко не определено, какой из двух сценариев развития оборонной промышленности одержит верх, но приводимые в нём 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 ЕС в обозримом будущем будут по-прежнему отставать от США как в области развития технологий военного назначения, так и в обеспечении уровня боевой готовности войск. Обусловлено это тем, что на оборону они расходуют небольшую часть валового национального продукта. Причём 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 вооружённых сил. В результате, как отмечается в докладе, американская оборонная промышленность в настоящее время находится на подъёме, и эта тенденция даёт основание утверждать, что и в будущем США «будут доминирующим поставщиком на мировом рынке вооружений» [12, р. 2].

Дальнейшее развитие 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. Причём 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 долгое время первое место занимал международный проект по созданию, производству и продажам истребителя пятого поколения *F-35*, который США реализовали при финансовом участии Канады и шести европейских государств. Начало проекту стоимостью в 245 млрд. долл. было положено в 2001 г., его генеральный подрядчик – компания «Локхид-Мартин» уже создала прототипы, которые в ближайшее время заменят истребитель *F-16*. По заявлению министра обороны США Роберта Гейтса, сделанному в начале 2010 г., к 2020 г. американские вооружённые силы будут иметь около 1200 самолётов пятого поколения, которые на долгое время могут обеспечить превосходство США над вероятными противниками. С созданием этого самолёта, предварительная стоимость которого варьируется от 35 до 50 млн. долл., США связывают большие надежды по захвату крупного сегмента рынка военной авиационной техники. Дело в том, что аналогов этому самолёту в мире практически нет. По оценке президента европейского аэрокосмического концерна *ЕАОК* Р. Гертриха, европейский самолёт пятого поколения появится в серии ближе к 2020 г. [9]. Российский истребитель (условное название Т-50) мог бы составить конкуренцию

*F-35*, однако его серийное производство, возможно, начнётся только в 2015 г. В настоящее время заинтересованность в закупках *F-35* проявляют не только Министерство обороны США, но и государства Европы и Азии, что в будущем укрепит позиции США на мировом рынке боевых самолётов.

Хорошие перспективы США имеют и на рынке военно-транспортной авиации. По прогнозам американской компании «Форкаст интернэшнл», объём этого сегмента мирового рынка вооружений в течение 10 лет (2005–2014 гг.) составит порядка 53 млрд. долл. (922 военно-транспортных самолёта), при этом более 61% этого рынка будут контролировать две компании – «Боинг» и «Локхид-Мартин» [4, с. 173].

Однако конкуренцию США может составить военно-транспортный самолёт А-400М, созданный в 2010 г. в ЕС, а также итальянский транспортный самолёт *C-27J*, контракты на поставки которого в 2007 г. составили 2 млрд. долл. Одновременно в США продолжаются активные разработки новых типов боевой авиационной техники. Среди них экспериментальный истребитель с крылом обратной стреловидности Х-29, который обладает примерно на 20% лучшими характеристиками на околозвуковых скоростях по сравнению с современными самолётами; новинкой станет и многоцелевой самолёт с поворотным крылом *V-22 «Оспри» (Osprey)*, который может работать в вертолётном режиме, позволяющем самолёту подниматься и опускаться как вертолёт, но летать как самолёт.

Одним из наиболее перспективных направлений развития американской авиации становятся беспилотные летательные аппараты (БЛА). В апреле 2002 г. тогдашний министр обороны США Д. Рамсфелд провёл совещание министров трёх видов вооружённых сил, на котором призвал отказаться от морально устаревших систем времён «холодной войны», чтобы сделать «прыжок» к новому поколению вооружений, в которые были включены беспилотные аппараты. Финансирование новых программ вооружений началось в 2004 г. Перед беспилотными летательными аппаратами, продемонстрировавшими впечатляющую эффективность в ходе военных действий в Ираке, ставятся не только разведывательные задачи, но и выполнение боевых действий. В настоящее время в США проходят испытания сверхзвуковые беспилотные ударные самолёты, предназначенные для ведения боевых действий высокой эффективности. Хотя США создают это оружие в первую очередь для своих вооружённых сил, они также намерены начать его поставки за рубеж. Правительство США отказалось от запрета на продажу наиболее совершенных видов БЛА, таких как «Глобал хок» (*Global Hawk*) и «Придейтор» (*Predator*) в пользу принятия решений в каждом конкретном случае экспорта таких систем, если поставки производятся в страны НАТО, а также Австралию и Японию [2, с. 490]. Принимая во внимание тот факт, что Пентагон опередил своих конкурентов в создании и производстве различных видов беспилотных летательных аппаратов, компания «Форкаст интернэшнл» делает прогноз, что в ближайшем будущем (2006–2014 гг.) США будут доминировать в этом сегменте мирового рынка вооружений и контролировать более половины его объёма [20].



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, несмотря на финансовые трудности. 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 при проведении внешнеторговых операций США будут постоянно сталкиваться с жёсткой 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-экспортёры оружия Западной Европы, которые также будут стремиться не только сохранить, но и увеличить свою долю на мировом рынке. Определённые проблемы для США могут создать и такие государства как Китай, Израиль, Бразилия, Украина, Республика Корея, Индонезия, располагающие оборонной промышленностью.

С наибольшей конкуренцией США столкнутся на одном из крупнейших рынков вооружений – Азиатско-Тихоокеанском регионе, где прочные позиции занимают Россия, отдельные страны Западной Европы, а также Китай.

Кроме того, США будут стремиться расширить своё присутствие на региональных рынках вооружений за счёт применения новых маркетинговых стратегий, в частности, производства оружия за рубежом и оказания 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. Госдепартамент на основании статьи 655 закона «О помощи иностранным государствам» разрешил выдать на 2006 фин. г. американским частным компаниям 5300 лицензий на производство оружия для зарубежных стран и оказание им технической помощи на сумму 27,7 млрд. долл. [10, Мау 2011, р. 6]. 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.

Новые направления в торговле оружием США хорошо видны на примере Индии. Так, в конце 2007 г. корпорация «Боинг» и индийская компания «ХАЛ» подписали меморандум по развитию производственной кооперации и передачи технологий сроком на 10 лет. В 2008 г. между двумя странами была достигнута договорённость о поставках Индии восьми патрульных противолодочных самолётов Р-81 «Посейдон», стоимость контракта 2 млрд. долл. и начало поставок в 2012 г. В 2009 г. между странами было подписано межправительственное соглашение, позволяющее США проводить мониторинг использования Индией

ВВТ, что ещё больше открыло путь американским компаниям на рынок этой страны [4, с. 177]. Следует также отметить, что администрация США намерена осуществлять производственную кооперацию по производству вооружений с отдельными странами – членами НАТО, а также с Японией, Австралией и Республикой Корея.

Стремление укрепиться на рынках вооружений и военной техники будет способствовать некоторому ослаблению контроля над передачей военных технологий. Последнее время Министерство обороны поддерживает либерализацию такой политики, направленной на осуществление программы международного военного обучения и подготовки и, где необходимо, предоставление передовой военной технологии иностранным союзникам и партнёрам [15, р. 90]. Об этом свидетельствуют также шаги, предпринимаемые администрацией Обамы в 2009–2011 годы.

Расширится практика привлечения Министерством обороны США частных компаний для материально-технического обеспечения войск и проведения инженерно-строительных работ (аутсорсинг). В конце 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 Abrahams, система ПВО «Пэтриот» (*Patriot*) и беспилотный летательный аппарат «Глобал хок» (*Global Hawk*). Многие из этих компаний по контрактам с Министерством обороны США оказывают различные военно-технические услуги зарубежным странам, в том числе Афганистану, Ираку и Либерии [3, с. 70]. Можно с определённой долей уверенности утверждать, что масштабы использования Пентагоном американских частных компаний в ближайшие годы ещё больше возрастут. Прогнозируется, что ежегодный объём услуг, предоставляемых этими компаниями в мире, возрастет с 56 млрд. долл. в 2001 г. до 200 млрд. долл. в 2012 г., причём основной объём придётся на США [17].

Усиливающаяся конкуренция между США и западноевропейскими странами, активизация России на рынке вооружений и рост требований стран-импортёров к тактико-техническим характеристикам и условиям поставок ВВТ приведёт к расширению использования различных гибких схем кредитования при заключении контрактов.

Несомненно, многие контракты на поставку вооружений и военной техники в ближайшие годы будут сопровождаться офсетными программами, причём всё большую роль в них отводится косвенному офсету. Практика сопровождения поставок продукции военного назначения (ПВН) офсетным сделкам\* непрерывно расширяется. Если в 1970-е годы они использовались только в 20 странах, то сегодня они охватывают уже более 130 государств, включая развитые и развивающиеся страны.

---

\* Офсетная сделка – компенсационная сделка при закупке импортной продукции, существенным условием которой является выставление встречных требований по инвестированию части средств от суммы контракта в экономику страны-импортёра. В мировой практике офсетные сделки наиболее распространены в сфере импорта продукции ВПК, но встречаются и в гражданском секторе при закупке дорогостоящей продукции, особенно высокотехнологичной.

Перспективным методом получения прибыли и соответственно увеличения доли на рынке вооружений в ближайшем будущем для США может стать модернизация ранее поставленной в страны-импортёры продукции военного назначения. Объём рынка модернизации ПВН достаточно велик. При этом он расширяется также за счёт 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-импортёров в запасных частях, обслуживании техники, создании соответствующей инфраструктуры, подготовке специалистов и модернизации имеющейся военно-промышленной базы в совокупности увеличивает ёмкость данной ниши настолько, что, по оценкам экспертов, на неё приходится сегодня до трети стоимости всех заключаемых на мировом рынке ВВТ контрактов. И если учесть, к примеру, что по данным Исследовательской службы Конгресса, в мире за период 2002–2009 гг. было подписано соглашений по поставкам вооружений на сумму 382 млрд. долл., то, исходя из вышеизложенного, треть этой суммы за указанный период составила свыше 100 млрд. долл. [14, р. 69].

По оптимистичным оценкам, рынок модернизации продукции военного назначения – ПВН – в ближайшие годы по объёмам продаж может достичь половины объёма продаж её новых образцов. Во всяком случае, в сфере экспорта ПВН сухопутных войск, по некоторым прогнозам, в будущем следует ожидать только 35% доходов от продаж нового оружия, а остальные 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 импортёры также будут проявлять интерес к перспективному вооружению и новейшим технологиям, то есть именно к тому, где позиции США прочны и будут усиливаться в будущем.

Таким образом, можно прогнозировать, что 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 Соединённые Штаты столкнутся с жёсткой 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 объёмом заключённых контрактов, определяющим динамику экспорта оружия в будущем, свидетельствуют о сохранении США в ближайшей перспективе роли ведущего экспортёра ВВТ в мире.

### **Список литературы**

1. *Бжезинский З.* Выбор: мировое господство или глобальное лидерство. М.: Международные отношения, 2004. С. 171.

2. Ежегодник СИПРИ 2004. Вооружения, разоружение и международная безопасность. М.: Наука. 2005. 1074 с.
3. Зарубежное военное обозрение. 2005. № 4. С. 70.
4. *Зименков Р.И., Соколова Е.Н.* США на мировом рынке вооружений в начале XXI века. М.: Научная книга, 2011. 240 с.
5. Мировая экономика и международный бизнес / Под. ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М., КНОРУС, 2007. 656 с.
6. Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 8.
7. Независимое военное обозрение. № 7. 24.02–1.03.2012.
8. Прямые инвестиции. 2012. № 2. С. 25.
9. Эксперт. 5–11 апреля 2004. № 13.
10. Arms Control Today (2005–2012).
11. The Boeing Company. 2008 Annual Report. Chicago, 2009.
12. The Defense Industry in the 21st Century. PricewaterhouseCoopers, 2005. 40 p.
13. Defense News. August 2010.
14. *Grimmett R.* Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002–2009. CRS Report for the Congress. Washington, September 2010. 83 p.
15. Quadrennial Defense Review Report. 6.02.2006. 92 p.
16. Revue de la Defense, French Defense Ministry. January–February, 2004. No. 109.
17. SIPRI Yearbook 2009. Armaments, Disarmament and International Security. Oxford: Oxford University Press, 2009.
18. SIPRI Yearbook 2008. Armaments, Disarmament and International Security. Oxford: Oxford University Press, 2008.
19. U.S. Weapons at War 2005: Promoting Freedom of Fuelling Conflict? A World Policy Institute Special Report. June 2005.
20. What's New by Forecast International. October 2005.