

ОФФСЕТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ «ЭКСПОРТЕР – ИМПОРТЕР»: ОПЫТ США

*Работа представлена кафедрой мировой экономики
Санкт-Петербургского государственного университета.
Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор Н. П. Кузнецова*

Статья анализирует влияние оффсета на обороноспособность, промышленную конкурентоспособность, занятость и торговлю в США. Эта страна одновременно является как крупнейшим мировым импортером вооружений, так и входит в лидирующую группу крупнейших стран – экспортеров вооружений. Официальная политика правительства США в отношении оффсета в торговле вооружением такова: оффсет рассматривается как «экономически неэффективная и негативно влияющая на торговую сферу» практика. Однако крупные американские поставщики рассматривают оффсетные сделки как рыночную реальность и средство конкурентной борьбы на мировом рынке вооружений.

Ключевые слова: *оффсет, мировой рынок вооружения, военно-техническое сотрудничество, экспорт продукции военного назначения, конкурентная борьба.*

Е. Marchenko

OFFSET ACTIVITY IN THE “EXPORTER – IMPORTER” ECONOMIC RELATIONS SYSTEM: EXPERIENCE OF THE USA

The article analyses the impact of offsets on the defence capacity, industrial competitiveness, employment and trade of the United States. This country is one of the world leading importers of armament and at the same time is among the world leading armament exporters. The official policy of the US government considers offsets to be “non-effective and negatively influencing the trade”. However, American suppliers see it as a market reality and a competitive struggle means at the world armament market.

Key words: *offset, world armament market, military-technical cooperation, military goods export, competitive struggle.*

Производство вооружений и торговля оружием являются значимыми факторами развития мирового экономического процесса. Будучи интересной с точки зрения международного макроэкономического анализа, эта деятельность развернуто представлена в российских и зарубежных научных источниках (ежегодник СИПРИ «Вооружения, разоружение и международная безопасность» Стокгольмского международного института исследований проблем мира совместно с Российской акаде-

мией наук и Институтом мировой экономики и международных отношений, регулярные доклады Конгрессу США Коммерческого Департамента США и Бюро Промышленности и Безопасности США, монографии «Россия на мировом рынке оружия» и прочие, публикации в периодической литературе). Мировой рынок вооружений неоднороден, динамичен, постоянно испытывает на себе давление новейших видов вооружений и представляет большой интерес для макроэкономического анализа,

поскольку включает в себя такие характеристики, как «гибридизация» и «диверсификация» вооружений, и такие компоненты, как опережающая потребность в новейших технологиях и оффсетная деятельность [7, с. 174].

Под оффсетом в сфере военно-технического сотрудничества понимается компенсация экспортером части затрат импортеру продукции военного назначения на ее закупку, осуществляемая в соответствии с законодательными и нормативными актами государства-импортера, регламентирующими оффсетную деятельность [1, с. 4].

Экономика США, занимающая лидирующую позицию в мире по объемам экспорта оружия, оказывается все более вовлечена в оффсетные сделки. Законодательство США требует, чтобы Коммерческий Департамент США определял степень влияния оффсетных сделок на экономику и обороноспособность США. На протяжении 15 лет в США публикуется ежегодный Доклад по данному вопросу, содержание которого и было проанализировано автором данной статьи. Практика оффсета стала предметом беспокойства правительства США, которое начало рассматривать состояние с оффсетом в качестве приоритетной проблемы.

Оффсетная деятельность, проанализированная в статье, включает два самостоятельных типа бизнес-соглашений: оффсетные соглашения, заключенные между американскими поставщиками вооружений и иностранными правительствами в рамках американского экспорта на рынке вооружений, и оффсетные сделки, осуществленные с целью обеспечить исполнение данных оффсетных соглашений [4, с. 4].

В статье используется следующая терминология:

Оффсетная сделка – любая деятельность, при осуществлении которой основной оборонный контрактор требует оплаты по факту исполнения оффсетного соглашения. С целью оптимизации анализа BIS разделяет оффсетные сделки на 9 различных категорий. Эти категории являются обязательными для отчетов, предоставляемых компаниями по оффсету.

Прямой оффсет – оффсетные сделки, которые напрямую связаны с изделиями или услуга-

ми оборонного назначения, экспортируемыми оборонными компаниями. Они обычно имеют форму совместного производства, субконтракта, обучения, производства, лицензионного производства или, возможно, трансфера технологий или финансовой деятельности.

Косвенный оффсет – оффсетные сделки, которые напрямую не связаны с изделиями или услугами оборонного назначения, экспортируемыми оборонными компаниями. Типы оффсетных сделок, классифицируемых как «косвенные», включают закупки, инвестирование, обучение, финансовую деятельность, маркетинговую/экспортную помощь, трансфер технологий.

Множитель (множительный коэффициент) оффсетной сделки – коэффициент, применяющийся к реальной стоимости определенных оффсетных сделок для того, чтобы рассчитать доход, полученный от кредитования. Правительства используют множители для того, чтобы стимулировать фирмы к предложению оффсетных сделок в приоритетных областях экономического развития. Когда множитель применяется к продажной цене услуги или товара повышенной востребованности, выставленного на рынок оффсета, оборонная компания получает более высокую стоимость кредита при исполнении оффсетных обязательств [4, с. 10].

По данным Бюро Промышленности и Безопасности США за период 1993–2006 гг. американские компании отчитались о заключении 582 *оффсетных соглашений* с 42 странами, общий объем экспортных продаж с которыми составил 84,3 млрд долларов. Стоимость сделок по заключенным за этот период оффсетным соглашениям составила 60 млрд долларов, что составляет 71,2% от названной суммы, данное процентное значение равно показателю за период 1993–2005 гг.

В 2006 г. американские поставщики вооружений отчитались о 44 новых *оффсетных соглашениях* с 20 странами, общая стоимость которых составила 3,4 млрд долларов. Эта сумма составила 70,9% (4,8 млрд долларов) от общей суммы экспортных сделок на рынке вооружений. Оффсетные соглашения в 2006 г. были заключены в большем количестве (25) и

на бóльшую сумму (1,5 млрд долларов), чем в 2005 г.

За период 1993–2006 гг. компании США отчитались о 8660 *оффсетных сделках* с 42 странами. Реальная стоимость оффсетных сделок за этот период составила 42 млрд долларов. В период с 1993 по 2006 г. ежегодный объем оффсетных сделок поступательно заметно рос по сравнению с каждым предыдущим годом. Высокий объем оффсетных сделок в период 2003–2006 гг. был в значительной степени обусловлен ростом числа экспортных контрактов, заключенных в период 1999–2003 гг., когда ежегодная сумма экспортных контрактов составляла от 5,7 до 7,4 млрд долларов.

В 2006 г. компании США отчитались о 653 *оффсетных сделках* с 29 странами по сравнению с 611 сделками с 30 странами в 2005 г. Оффсетные сделки, информация о которых была представлена американскими компаниями, составили в сумме 4,69 млрд долларов в 2006 г. по сравнению с 4,71 млрд долларов в 2005 г. (что стало самым высоким показателем за весь 14-летний период представления ежегодного доклада).

В 2006 г. косвенный оффсет (сделки, которые напрямую не связаны с оборонным сектором) составили 63,6% от общего объема оффсетных сделок по сравнению с 61,8% в 2005 г. Прямые оффсетные сделки составили 36% от общего объема оффсетных сделок в 2006 г. по сравнению с 38,9% в 2005 г.

Множительные коэффициенты остаются применимы к весьма незначительной доли оффсетных сделок. В 2006 г. множительный коэффициент составил 1,043. Этот показатель означает, что в целом общая кредитная стоимость (стоимость средств, затраченных в оффсетных сделках, обеспечивающих оффсетные обязательства) сделки была на 4,3% выше, чем реальная стоимость. Средний множительный коэффициент за 14 лет составил 1,165. Поэтому общая реальная стоимость сделок за период 1993–2006 гг. составила 42 млрд долларов, в то время как кредитная стоимость составила 48,9 млрд долларов [4, с. 5].

Экспорт имеет важное значение для *оборонного сектора США*, являясь составной частью международной политики и инстру-

ментом защиты экономических интересов США. Экспорт основных систем вооружения помогает покрыть высокие накладные расходы для американских производителей и поддерживать производственное оборудование и компетентность кадров в надлежащем состоянии, отвечающем текущим и будущим нуждам обороноспособности США. Возможности индустрии и сохранения кадров в этом случае также остаются доступными и эффективными, особенно в случае внезапной национальной потребности. Экспортные операции обеспечивают занятость американских субконтракторов и поставщиков, унификацию систем вооружения между США и странами-союзниками, а также положительно влияют на международный торговый баланс США.

Американские военные субподрядчики и поставщики, а в ряде случаев – доли бизнеса основных контракторов замещаются экспортной деятельностью, включающей оффсетные сделки по субконтрактам, совместному производству или лицензионному производству. Закупки, представляющие собой косвенные оффсетные сделки, могут замещать продажи, осуществляемые в коммерческих производственных секторах экономики США [8, с. 268].

Тем не менее в случае, если оффсетный пакет требует значительной доли совместного производства, лицензионного производства или закупок, он может свести на нет многие экономические и промышленные выгоды, доступные за счет экспортных продаж.

Основные контракторы США, устанавливая прямые контакты с получателями оффсета в целях реализации одноразовых и вторичных по отношению к контрактам на экспорт вооружений оффсетных соглашений, в дальнейшем развивают долгосрочные отношения с ними, что способствует утечке технологий США.

Эти новые отношения в сочетании с обязательными оффсетными требованиями подвергают опасности будущее бизнеса для американских субконтракторов и поставщиков, а также способствуют негативным последствиям для национального промышленного потенциала. Оффсет также вызывает повышение затрат на исследовательскую и проектную деятель-

ность, а также инвестирование капитала в иностранные государства в сфере оборонной и обычной промышленности.

Такие оффсетные сделки способствуют становлению и развитию реальных и потенциальных конкурентов для американских субподрядчиков и поставщиков, а в ряде случаев и для основных подрядчиков (контракторов).

С учетом опубликованных данных о продажах различных систем вооружений, количестве осуществленных оффсетных сделок и ограниченной информации для анализа, весьма трудно точно определить влияние оффсета на *сферу занятости* в оборонном секторе США. Бюро Промышленности и Безопасности (BIS) разработало методику такой оценки с использованием средних за четырехлетний период данных о занятости в аэрокосмической отрасли и прибыли, предоставленных Департаментом Коммерческого Бюро переписи населения за период 2002–2005 гг. Поскольку объем продаж аэрокосмических систем вооружений, рассчитанный на уровне 83,8% от стоимости военного экспорта, оказался сопоставимым объему оффсетных соглашений за период 2002–2005 гг., этот метод представляется вполне валидным [4, с. 7]. Данный метод принимает во внимание уровень годовой занятости, полученной в результате экспортных продаж, равно как и уровень потери этого уровня за счет различного вида оффсетных сделок, предназначенных обеспечить оффсетные соглашения.

В период с 2002–2006 гг. основные американские подрядчики предоставили сведения о совокупной стоимости оборонных экспортных контрактов в 21,9 млрд долларов, включавшими оффсетные соглашения, что позволяет оценить среднегодовую стоимость экспортных контрактов с оффсетными сделками примерно в 5,5 млрд долларов [4, с. 28]. Согласно ежегодному исследованию по производителям, проводимому Бюро переписи населения, средняя ежегодная добавленная стоимость в расчете на одного работника в секторе аэрокосмической промышленности за 2002–2005 гг. составила 168,833 доллара. Разделив добавленную стоимость на каждого работника за период 2002–2005 гг. на общую стоимость экспортных контрактов, можно установить,

что за период 2002–2005 гг. экспортные соглашения, связанные с оффсетными операциями, способствовали обеспечению 32,408 рабочих мест в год.

В 2002–2005 гг. среднегодовая стоимость в 5,5 млрд долларов военных экспортных контрактов сочеталась со среднегодовой стоимостью оффсетных обязательств в 5,3 млрд долларов. Средневзвешенный контрактный срок, предназначенный для исполнения оффсетных обязательств по экспортным военным контрактам за период 2002–2006 гг. равнялся 76,8 месяца [4, с. 27].

Средняя реальная стоимость выполненного оффсета (оффсетных сделок) составляла 4 млрд долларов в период с 2002 по 2005 г. С целью более точной оценки влияния оффсетных сделок на показатель «рабочих лет» BIS сравнивал экспортные контракты с оффсетными обязательствами основного контрактора, считая их выполненными к моменту продажи.

Данные показывают, что субконтрактные, закупочные оффсетные сделки, а также сделки, в основе которых лежит совместное и лицензионное производство, в наибольшей степени способствуют развитию производственных возможностей и возможностей продаж для зарубежных компаний. Другие категории оффсетных сделок (трансфер технологий, обучение, инвестирование за границу и маркетинг) также могут через короткий или продолжительный промежуток времени способствовать повышению объема продаж для поставщиков США, хотя их влияние более трудно поддается оценке. Поэтому BIS строит свою методику оценки влияния оффсета на занятость только с учетом оффсетных сделок по субконтрактам, закупкам, совместному и лицензионному производству.

Эти весьма осторожные расчеты основаны на допущении того, что оффсетные обязательства, принятые к исполнению в период 2002–2005 гг. относились примерно к одному и тому же соотношению номенклатуры оффсетных сделок по категориям, что и в предыдущий период. Те категории оффсетных сделок, которые в наиболее прямой степени влияют на сферу занятости: субконтракты, закупки,

совместное и лицензионное производство составили в сумме стоимости в среднем 2,8 млрд долларов, что составляет 69,7% от общей (4 млрд долларов) стоимости оффсетных сделок за период 2002–2005 гг. Применяя те же данные о добавленной стоимости на одного работника, что уже приводились выше (168,8333 доллара), получаем, что оффсетные сделки, выполненные в период 2002–2005 гг., привели к потере 16,323 рабочих мест в год ежегодно [4, с. 28].

С учетом данных расчетов становится видно, что ежегодный уровень экспортных продаж в 5,5 млрд долларов в период 2002–2005 гг. оказал «чистый» положительный эффект (среднегодовое значение 16,805 «рабочих лет») на сферу занятости в оборонном секторе промышленности. Это соответствует получению 482 «рабочих лет» благодаря военным экспортным продажам за весь период 2002–2005 гг. Следует отметить, что анализ этого периода не включал потенциальное влияние дополнительных 948 млн долларов ежегодно, полученных в результате оффсетных сделок по технологическому трансферу, обучению и инвестированию за границу [4, с. 29]. Эти 948 млн долларов составляют примерно 24% от общей суммы в 4 млрд долларов, получаемой ежегодно за счет оффсетных сделок.

Раздел 309(b) Акта DPA предписывает определять совокупные эффекты от оффсетных соглашений по «всему спектру национального оборонно-промышленного потенциала с уделением особого внимания компаниям, занимающимся субконтрактной деятельностью в отношении поставщиков» и «национальному оборонно-технологическому потенциалу, на которые оказывает влияние трансфер технологий, осуществляемый в рамках таких оффсетных соглашений».

Для оценки эффектов оффсета, оказываемых на национальный оборонно-промышленный потенциал, в данном анализе были сопоставлены оффсетные сделки 2005 г. с вовлечением Сектора производителей транспортного оборудования (SIC 37, NAICS 336) и данные за 2005 г. о добавленной стоимости в промышленности, полученные от Бюро переписи населения (Ежегодное исследова-

ние производителей 2005). В соответствии с этими данными (табл. 1, 2) 19,1% от общей стоимости партий товаров (отгрузок) по сектору SIC 37/NAICS 336 представляют собой товары аэрокосмической отрасли (NAICS 3364). Оставшиеся товары включают в себя автомобили и мотоциклы, судостроительное и судоремонтное оборудование, управляемые ракеты и космические аппараты, железнодорожное оборудование.

Оффсетные сделки по коду SIC 37/NAICS 336 включают широкий спектр деятельности от трансфера технологий и обучения до компонентов (деталей) и ремонтных работ. За период 1993–2005 гг. 83,3% общей стоимости всех оффсетных сделок по коду SIC 37 относились к аэрокосмической отрасли [4, с. 30].

Сравнение сделок с добавленной стоимостью позволяет получить более точную картину текущих потерь и будущих возможностей американских компаний, вызванных оффсетными сделками. В свою очередь, добавленная стоимость является измерителем производственного потенциала всей индустрии, что включает в себя производительность труда, эффективность использования капитала и общий объем производства.

Таблица 1

Национальный оборонно-промышленный потенциал: оффсетные сделки по транспортному оборудованию и добавленная стоимость, 2005 г.

Сделки (% от общего)	2 468 925 336 долларов (52,42%)
Добавленная стоимость в промышленности	254 664 714 000 долларов
Стоимость сделок в% к добавленной стоимости в промышленности	0,97%

Примечание: Источник – база данных оффсета BIS и Бюро переписи населения (ежегодное исследование производителей).

В 2005 г. стоимость оффсетных сделок по сектору производства транспортного оборудования составила 0,97% от общей добавленной стоимости к американской экономике, полученной за счет транспортной индустрии в 2005 г. Этот показатель отражает добавленную стоимость, которая была

получена из-за рубежа, а не в США за счет реализации оффсетных соглашений. В то же время этот показатель не свидетельствует о том, что произошло снижение национально-оборонно-промышленного потенциала на 0,97%. Американский экспорт вооружений, связанный с оффсетными сделками, действительно развивает и диверсифицирует военное производство США.

Для того чтобы определить эффекты, оказываемые оффсетными сделками по трансферу технологий на национальный оборонно-промышленный потенциал, в табл. 2 сопоставлены оффсетные сделки по аэрокосмической отрасли (2005), включавшие трансфер технологий и совокупные затраты на аэрокосмическую отрасль в 2005 г.

Таблица 2

Национальный оборонно-промышленный потенциал: оффсетные сделки по трансферу технологий и R&D затраты, 2005 г.

Сделки по трансферу технологий в аэрокосмической отрасли	1 162 468 335 долларов
Затраты на аэрокосмическую отрасль (федеральные и промышленные)	15 005 000 000 долларов
Сделки по трансферу технологий в % от затрат на отрасль	7,8%

Как видно из табл. 2, в 2005 г. стоимость оффсетных сделок по трансферу технологий в аэрокосмической отрасли достигла почти 1,2 млрд долларов. Этот показатель не означает, что национальные компании в этом секторе промышленности потеряли 7,8% своих R&D затрат в 2005 г.; скорее, это показатель свидетельствует о том, что оффсетные операции, осуществляемые в отношении технологий зарубежных компаний, составляют 7,8% от национальных затрат R&D в этом секторе промышленности в 2005 г.

Для анализируемого Доклада BIS не собирал от компаний данных, касающихся специфики и номенклатуры технологий, трансфер которых был осуществлен в результате оффсетных соглашений. В то же время отдельная информация позволяет предположить, что наиболее

современные, только что созданные или совершенствуемые технологии, появляющиеся в результате усилий и затрат американских разработчиков, едва ли могут быть предметом трансфера в зарубежные страны в результате трансферных сделок. Речь следует вести об уже полностью разработанных, «старых» технологиях. Вне зависимости от этого любой трансфер экспортно-контролируемых технологий должен быть разрешен Правительством США в рамках стандартного экспортно-лицензионного регулирования. Само наличие обязательств по оффсетным сделкам не позволяет «обходить» нормы и правила существующего лицензионного процесса Коммерческому Департаменту и Казначейству в случаях заявок на разрешение трансфера «чувствительных» для оборонно-промышленного потенциала технологий.

Практика оффсета в торговле вооружением представляет собой систему промышленных компенсационных соглашений, заключающихся по требованию правительств стран – импортеров ВиВТ как условие покупки у стран-экспортеров (включая США) вооружения и соответствующих услуг. Эта обязательная компенсация может иметь различные формы: она может быть напрямую технологически связана с приобретаемой системой вооружения, или, напротив, включать услуги и товары, не относящиеся к продукции военно-промышленного комплекса.

Страны – участницы мирового рынка оружия стремятся к тому, чтобы регламентировать процедуру, обозначить экономические рамки оффсетной деятельности и в результате получить конкурентные преимущества за счет возможности создания эффективных экономических проектов с использованием оффсета.

Столкновение экономических интересов стран-экспортеров и стран-потребителей оффсета очевидно. Оно является следствием отсутствия эффективного, удовлетворяющего участников рынка инструмента регулирования мирового экономического пространства и сохраняющихся в нем трендах экономической «однополярности».

Наличие на рынке оффсетных сделок крупных опытных игроков (прежде всего оборон-

ных компаний США), рассматривающих эти сделки как средство конкурентной борьбы на мировом рынке вооружений, в ближайшее время приведет к тому, что в условиях мирового экономического кризиса эти компании станут еще более активно применять механизмы оффсета для решения собственных задач, вступая в конфликт с декларируемой

правительством политикой регулирования оффсетной деятельности. Таким образом, мировой рынок вооружений получит вполне ощутимый «импульс развития», последствия которого потребуют реакции со стороны ключевых субъектов мирового политического процесса, включая Россию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Артяков В. В., Чemezov С. В.* Оффсетная деятельность субъектов военно-технического сотрудничества: проблемы и перспективы развития / под ред. В. В. Бандурина. М.: Издательский дом «Граница», 2004. 242 с.
2. Государственно-монополистическое регулирование внешней торговли (на материалах США) / Н. В. Комарова: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Л., 1985. 22 с.
3. *Демин А. А., Расков Н. В., Благов Ю. Е.* и др. Национальные и международные комплексы: проблемы хозяйственного механизма / под ред. А. А. Демина, Н. В. Раскова. СПбГУ, 1992. 171 с.
4. Двенадцатый Доклад Конгрессу США «Оффсет в торговле вооружением» Коммерческого Департамента США и Бюро Промышленности и Безопасности США, декабрь, 2007.
5. *Кузнецова Н. П., Зуев В. А.* Экономический рост: классификация в соответствии со сменой технологических укладов. СПб.: СПбУЭФ, 2005.
6. *Кузнецова Н. П.* США и Россия: экономический рост в историческом контексте: тезисы на конференции факультета МО «Россия-США – новые политические и экономические реалии». СПб.: СПбГУ, 1998.
7. *Симаков А. И.* Экспорт оружия: организация и техника исполнения: конспект лекций (280 вопросов и ответов). М., 2003. 584 с.
8. СИПРИ «Вооружения, разоружение и международная безопасность» Стокгольмского международного института исследований проблем мира совместно с Российской академией наук и Институтом мировой экономики и международных отношений.
9. Экспорт вооружений. 2008. № 6 (73).

REFERENCES

1. *Artyakov V. V., Chemezov S. V.* Offsetnaya deyatel'nost' sub'yektov voyenno-tekhnicheskogo sotrudnichestva: problemy i perspektivy razvitiya / pod red. V. V. Bandurina. M.: Izdatel'skiy dom «Granitsa», 2004. 242 s.
2. Gosudarstvenno-monopolisticheskoye regulirovaniye vneshney torgovli (na materialakh SShA) / N. V. Komarova: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.01. L., 1985. 22 s.
3. *Demin A. A., Raskov N. V., Blagov Yu. E.* i dr. Natsional'nye i mezhdunarodnye komplekсы: problemy khozyaystvennogo mekhanizma / pod red. A. A. Demina, N. V. Raskova. SPbGU, 1992. 171 s.
4. Dvenadtsaty Doklad Kongressu SShA «Offset v torgovle vooruzheni-yem» Kommercheskogo Departamenta SShA i Byuro Promyshlennosti i Bezopasnosti SShA, dekabr', 2007.
5. *Kuznetsova N. P., Zuyev V. A.* Ekonomicheskiy rost: klassifikatsiya v sootvetstvii so smenoy tekhnologicheskikh ukkladov. SPb.: SPbUEF, 2005.
6. *Kuznetsova N. P.* SShA i Rossiya: ekonomicheskiy rost v istoricheskom kontekste: tezisy na konferentsii fakul'teta MO «Rossiya-SShA – novye politicheskiye i ekonomicheskkiye realii». SPb.: SPbGU, 1998.
7. *Simakov A. I.* Eksport oruzhiya: organizatsiya i tekhnika ispolneniya: konspekt lektsiy (280 voprosov i otvetov). M., 2003. 584 s.
8. SIPRI «Vooruzheniya, razoruzheniye i mezhdunarodnaya bezopasnost'» Stokgol'mskogo mezhdunarodnogo instituta issledovaniy problem mira sovmestno s Rossiyskoy akademiyei nauk i Institutom mirovoy ekonomiki i mezhdunarodnykh otnosheniy.
9. Eksport vooruzheniy. 2008. N 6 (73).