

УДК 339.94

A.Kh.Kurbanov, S.A.Fomin

**REASONS OF TRANSITION TO LEASING
(RENT) RELATIONS
ON THE GLOBAL WEAPON MARKET**

The present paper contains an analysis of factors that support use of leasing on the global market of weapons. It is demonstrated that leasing (rent) corresponds to the needs of producers and customers of military equipment. Prospects of use of rent and leasing in the field of trade of military equipment are described.

Keywords: military equipment, lease, leasing.

А.Х. Курбанов¹, С.А.Фомин²

**ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДА К АРЕНД-
НЫМ (ЛИЗИНГОВЫМ) ОТНОШЕНИЯМ НА
МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ**

Статья содержит обзор факторов, обуславливающих целесообразность использования лизинга на мировом рынке вооружений. Показано, что применение лизинга (аренды) соответствует интересам, как производителей, так и потребителей военной техники. Дано описание перспектив использования аренды и лизинга в сфере торговли военной техникой.

Ключевые слова: военная техника, аренда, лизинг.

DOI: 10.36807/2411-7269-2021-1-24-121-124

Исторически поставки вооружений, военной и специальной техники (ВВСТ) как на национальном, так и на мировом рынке происходили путём её продажи. Военный заказчик приобретал ВВСТ в полную собственность и самостоятельно нес ответственность по её эксплуатации (включая поддержание её боеспособности). Это связано с особенностями, как функционирования военной организации, так и сущности ВВСТ:

1) необходимая для решения её задач ВВСТ должна в любой момент времени быть в наличии и в состоянии готовности к выполнению своих функций, что можно обеспечить только при владельческом контроле военной организации над ВВСТ;

2) военная организация (ВО) государства должна быть способна самостоятельно выполнять свои задачи в любой момент времени, что предполагает её независимость от внешних партнёров, в том числе и в сфере обслуживания ВВСТ. Для обеспечения своей автономии ВО обслуживает ВВСТ собственными силами (создавая для этого в своей структуре специализированные подразделения). Особенно важен этот фактор при международной торговле ВВСТ: оперативно обратиться к производителю ВВСТ для организации ремонта может быть невозможно (из-за больших расстояний, сложности доставки и т.д.), а иных провайдеров сервисных услуг, кроме непосредственного производителя, на рынке может не быть. В этой ситуации создание в составе ВО собственных специализированных сервисных подразделений является единственным способом обеспечить постоянную боеготовность ВВСТ;

3) ВВСТ предназначена для использования исключительно в военных целях, и поэтому спрос на неё существует только со стороны военных организаций (более того, невоенным структурам может быть запрещено приобретать ВВСТ). По этой причине производителям ВВСТ целесообразно передавать её ВО в полную собственность.

¹ Курбанов А.Х., профессор кафедры материального обеспечения, доктор экономических наук, профессор; Федеральное государственное казённое военное образовательное учреждение высшего образования (ФГКВБОУ ВО) "Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва", г. Санкт-Петербург

Kurbanov A.Kh., Professor of the Department of Material Supply, Doctor of Economics, Professor; Federal State Treasury Military Educational Institution of Higher Education (FGKVOU VO) "Military Academy of Logistics and Supply named after Army General A.V. Khrulyov", Saint-Petersburg

E-mail: kurbanov-83@yandex.ru

² Фомин С.А., адъюнкт; Вольский военный институт материального обеспечения, филиал Федерального государственного казённого военного образовательного учреждения высшего образования (ФГКВБОУ ВО) "Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва", г. Вольск

Fomin S.A., adjoint; Volsky Military Institute of Material Support, Branch of the Federal State Treasury Military Educational Institution of Higher Education (FGKVOU VO) "Military Academy of Logistics and Supply named after Army General A.V. Khrulyov", Volsk

Однако эта модель, обеспечивая высокую степень автономности ВО, вела к необходимости высоких издержек на закупку ВВСТ и организацию её обслуживания. Издержки возрастали и по той причине, что количественный и качественный состав ВВСТ должен соответствовать уровню текущих и прогнозируемых военных угроз, т.е. он заведомо избыточен для условий мирного времени. Однако эта избыточность в условиях парадигмы полной автономии и постоянной боеготовности ВО являлась необходимой.

Усложнение ВВСТ и необходимость снижения издержек на обеспечение функционирования ВО привело к тому, что функция обслуживания была (по крайней мере, частично) отделена от военной организации и передана на исполнение профильным подрядчикам [1], [2]. В их роли выступали либо независимые сервисные провайдеры, либо сами производители ВВСТ (в этом случае речь, как правило, идёт о контрактах жизненного цикла). Таким образом, модель получения ВВСТ военной организацией на основе её приобретения в собственность сохраняется, однако ВО частично или полностью освобождается от функций по поддержанию боеспособности этой техники, а только эксплуатирует её в своих интересах.

Кроме того, ВО разных стран стали постепенно отказываться от владения теми видами техники, которые не задействованы непосредственно при решении боевых задач. Вместо этого они обращаются к специализированным коммерческим операторам, которые предоставляют им эту технику (вместе с обученным гражданским персоналом) по мере необходимости. Примером такого сотрудничества ВО с коммерческими операторами является российская авиакомпания "Волга-Днепр" (владелец тяжёлых грузовых самолётов Ил-76 и Ан-124), которая с 2003 г. выполняла воздушные перевозки в интересах Транспортного командования ВВС США, а с 2005 г. предоставляла услуги по транспортировке в рамках программы НАТО SALIS (Strategic Air Lift Interim Solution – Временная схема стратегических авиаперевозок) [3].

Это означает, что модель доступа ВО к необходимой ей ВВСТ претерпела значительную эволюцию. От единой схемы полного владельческого контроля над техникой и её самостоятельной эксплуатации произошёл переход к двум схемам (выбор которых зависит от природы техники):

- 1) ВВСТ, предназначенная для непосредственно боевых задач, продолжает переходить под владельческий контроль военной организации, однако для её сервисного обслуживания привлекаются сторонние коммерческие операторы;
- 2) доступ к технике, не предназначенной для выполнения боевых задач, организуется преимущественно путём её временной аренды у специализированных коммерческих операторов. В собственность ВО эта техника не приобретается. Эта схема представляет собой аутсорсинг [4].

Таким образом, сфера использования модели владельческого контроля над необходимыми ВО ресурсами значительно сузилась (как с точки зрения охваченных ею видов техники, так и с точки зрения содержания контроля ВО над этой техникой). Однако приобретение даже той ВВСТ, которая предназначена для выполнения боевых задач, в собственность не всегда соответствует целям и возможностям военной организации. Это связано с рядом причин:

- 1) при приобретении ВВСТ нового типа её покупка сопряжена с риском того, что, после её проверки на практике, результаты её применения не будут отвечать запросам и ожиданиям военной организации. Потребителю важно иметь возможность проверить ВВСТ, прежде чем принять решение о покупке. Однако, поскольку ВВСТ зачастую отличается высокой ценой, поставщик не всегда может предоставить бесплатный образец для тестирования. В этих условиях необходим механизм временного предоставления ВВСТ потенциальному покупателю на возмездной основе;
- 2) в ряде ситуаций ВВСТ нужна военному заказчику временно, для решения конкретных задач (например, для проведения учений или для противодействия специфическим военным угрозам). В частности, именно на учениях важно проверить способность войск (сил) эффективно противодействовать тем видам ВВСТ, которые не стоят на вооружении в данной конкретной ВО, и закупка которых не планируется. Обычно на учениях техника вероятного противника моделируется при помощи ВВСТ той ВО, которая проводит учения, в результате чего военнослужащие не приобретают реального опыта противодействия ВВСТ, используемой военными организациями других государств. Временное использование для учений сторонней ВВСТ позволило бы военнослужащим получить соответствующий опыт без необходимости для военной организации закупать её. В этом случае также возникает потребность в механизме временного возмездного предоставления ВВСТ военному заказчику;

3) для сложных, дорогостоящих видов ВВСТ срок их возможной эксплуатации может значительно превышать то время, в течение которого заказчик будет испытывать потребность в них (в частности, из-за морального устаревания). Если заказчик приобретёт такие ВВСТ в собственность, ему, по истечении определённого периода эксплуатации, придётся самостоятельно искать потенциального покупателя на них (поскольку они ещё пригодны для использования – хорошо известно, что развитые страны продают или передают своим сателлитам военную технику предыдущих поколений). Это может потребовать от заказчика значительных трансакционных издержек, и ему проще вернуть эту технику поставщику, чтобы он самостоятельно искал для неё другого потребителя (в гражданском секторе экономики такая схема применяется при лизинге авиатехники). Такой подход позволил бы заказчику пользоваться преимуществами наличия у него ВВСТ и при этом не нести затрат, связанных с управлением ею. В этом случае, очевидно, также есть потребность в механизме временного возмездного предоставления ВВСТ военному заказчику (хотя и на более длительный срок, чем в двух ситуациях, описанных выше).

Фактически речь идёт о том, что в целях повышения военно-экономической эффективности своей деятельности ВО разных государств стремятся к той же гибкости использования ключевых ресурсов (ВВСТ), что и коммерческие компании [5]. ВО заинтересованы в возможности привлекать на временной основе те виды ВВСТ, в которых они в данный момент испытывают потребность, и затем возвращать их собственнику после того, как потребность в них исчезла (как это уже имеет место с техникой, непосредственно не связанной с выполнением боевых задач, как упомянутые выше авиаперевозки с привлечением гражданских операторов). Это позволит снизить издержки ВО на постоянное содержание избыточного по своему количественному и качественному составу парка ВО. Интересно отметить, что для удовлетворения аналогичного запроса ВО на временное использование профессиональных военных специалистов соответствующий механизм уже был создан – речь идёт о частных военных компаниях (ЧВК). Благодаря ЧВК ВО может гибко, без заключения долгосрочного контракта (как это имеет место в случае профессиональной армии), привлекать квалифицированных военных специалистов на временной основе для решения конкретных задач, избегая формирования избыточной по своей численности армии [3].

В качестве механизма временного платного доступа ВО к ВВСТ, по нашему мнению, может использоваться аренда или лизинг ВВСТ [6], [7]. Как уже было сказано выше, именно лизинг применяется для решения сходных задач в гражданском секторе экономики. Это подтверждается тем фактом, что в настоящее время аренда активно используется и ВО для техники, непосредственно не связанной с выполнением боевых задач (например, для перевозок личного состава и ВВСТ). Кроме того, внедрение лизинга в сфере торговли ВВСТ будет соответствовать современной тенденции освоения военными организациями инструментов менеджмента, разработанными для коммерческих предприятий.

Этот инструмент постепенно начинает всё шире применяться в мировой практике торговли вооружениями, и в настоящее время, в условиях обострившейся конкуренции на глобальном рынке ВВСТ, способность поставщика предложить, наряду с традиционной продажей и контрактом жизненного цикла, также аренду или лизинг ВВСТ, будет являться конкурентным преимуществом.

Однако заинтересованность в использовании лизинга и аренды существует не только у потенциальных заказчиков, но и производителей ВВСТ, а также у ВО, обладающих избыточным количеством ВВСТ:

1) как показывает практика применения аренды и лизинга в гражданском секторе экономики, поток доходов в этом случае за весь срок действия контрактов превышает доход от простой продажи. Это положительно сказывается на экономической эффективности организации, предоставляющей технику в аренду или лизинг;

2) в случае международной торговли ВВСТ использование лизинга позволяет обходить запреты и ограничения на прямую продажу ВВСТ отдельным категориям военных заказчиков, поскольку юридически владельцем ВВСТ продолжает оставаться поставщик;

3) использование аренды даёт возможность предоставить потенциальным зарубежным заказчикам те виды высокотехнологичной ВВСТ, в которых они заинтересованы, при этом минимизируя риски утечки технологий (поскольку право собственности на ВВСТ остаётся у её владельца). Возможности военного заказчика по копированию технологий в этом случае сильно ограничены, поскольку он не может разбирать или демонтировать временно переданную ему ВВСТ, а доступ к её отдельным блокам может быть для

него закрыт. При этом поставщик имеет право регулярно проверять добросовестность выполнения военным заказчиком своих обязательств. Если будут выявлены нарушения, ВВСТ может быть изъята у военного заказчика;

4) лизинг и аренда позволяют повысить эффективность использования избыточного наличного парка ВВСТ военной организации государства. Предоставляя избыточную технику во временное пользование ВО других стран, национальная военная организация получает дополнительный доход и снижает свои затраты на содержание этой техники. При этом она не лишается этой ВВСТ на постоянной основе, поскольку после истечения срока действия договора аренды техника будет ей возвращена. Однако использование такой модели требует создания специальных структур, которые будут заниматься управлением отношениями с потенциальными лизингодателями (сама национальная военная организация такими компетенциями не обладает, и самостоятельное выполнение ею этих функций может привести к чрезмерному росту транзакционных издержек [8], [9]).

Таким образом, можно говорить о наличии спроса на аренду ВВСТ на мировом рынке как со стороны всех ключевых игроков рынка вооружений: потенциальных заказчиков, производителей и ВО, обладающих избыточным парком ВВСТ. По этой причине важной задачей является разработка научно-методического аппарата поддержки арендных (лизинговых) отношений в сфере торговли ВВСТ.

Список использованных источников

1. Плотников В.А. Интеграция военного и гражданского секторов экономики как тенденция строительства военной организации страны (по материалам Тыла Вооружённых Сил Российской Федерации) // Вооружение и экономика. – 2010. – № 2. – С. 85-88.
2. Котляров И.Д. Организация эффективного военно-гражданского сотрудничества // Ресурсное обеспечение силовых министерств и ведомств: вчера, сегодня, завтра. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. Пермь: Пермский военный институт войск Национальной гвардии Российской Федерации, 2016. – С. 177-181.
3. Козин М.Н., Курбанов А.Х., Калинин А.Н. Участие частных военных компаний в ведении вооружённой борьбы. – СПб.: Р-КОПИ, 2015. – 148 с.
4. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. – М.: Инфра-М, 2012. – 112 с.
5. Котляров И.Д. Внутренняя и внешняя среды фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 56-61.
6. Зименков Р.И. США на мировом рынке лизинговых услуг // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2019. – Т. 49. – № 12. – С. 67-81.
7. Философова Т.Г., Шкапяк В. Лизинг на мировом рынке вооружения и военной техники // Международная экономика. – 2012. – № 8. – С. 51-66.
8. Кирьянов И.В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. – 2015. – № 1. – С. 78-101.
9. Кирьянов И.В. Транзакционные издержки, феномен торгового дома и экономическая организация // Журнал институциональных исследований. – 2015. – Т. 7. – № 4. – С. 112-127.