

# ОАО «РОСОБОРОНЭКСПОРТ» – ПОЗИТИВНЫЙ ТРЕНД УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



Анатолий Петрович Исайкин

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «РОСОБОРОНЭКСПОРТ»

На протяжении всей истории своего развития ОАО «Рособоронэкспорт» (далее – Общество) занимает устойчивые позиции на глобальном рынке вооружения, прочно удерживая второе место в мире по объему поставок продукции военного назначения зарубежным партнерам. Так, за последние 13 лет объем ежегодного экспорта увеличился в 4 раза. При этом из года в год Общество демонстрирует существенное превышение плановых заданий. В прошлом году «Рособоронэкспорт» установил очередной рекорд, поставив заказчикам вооружений и военной техники на 13,2 млрд долларов.

Таким образом, «Рособоронэкспорт» давно завоевал репутацию надежного, успешного и добросовестного партнера, действующего в полном соответствии с международным правом.

## СТРАТЕГИЯ ЭКСПОРТНОГО РАЗВИТИЯ

Недавно на совете директоров Общества была утверждена стратегия развития компании до 2020 года. Согласно этому документу в 2013–2016 годах объем поставок «Рособоронэкспорта» сохранится на нынешнем уровне – порядка 13 млрд долларов в год.

Разрабатывая стратегию деятельности Общества, мы исходили из расчетов собственных сил, возможностей отечественного оборонно-промышленного комплекса, кризисных экономических явлений, которые за последнее время затронули не только Европу, но и США, а также учитывали нестабильную военно-политическую ситуацию в различных регионах земного шара. Это, например, война в Сирии, эмбарго на поставки вооружений в Иран и другие возможные международные санкции, революции в Ливии

и Египте... А ведь это именно те страны, на которые мы делали серьезные ставки. Вместе с тем при наличии позитивных внешних обстоятельств можно рассчитывать на постепенное увеличение количества поставок и доведение этого показателя до 15 млрд долларов в год.

По многим позициям наша стратегия прочно увязана с государственным оборонным заказом (ГОЗ) и государственной программой вооружения до 2020 года.

Известно, что в нынешнем году расходы Российской Федерации на национальную оборону вырастут почти на 20% и достигнут 2,5 трлн рублей. Еще резче, чем военный бюджет, увеличился объем гособоронзаказа по линии Минобороны России. По этой позиции



1. Встреча с руководством украинской компании «Мотор Сич». Обмен мнениями и обсуждение дальнейшего взаимовыгодного сотрудничества
2. Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Д.О. Рогозин всегда уделяет внимание проблемам экспорта российской продукции военного назначения





рост составит 30%, а расходы на весь ГОЗ превысят 1,5 трлн рублей. Более 60% этих средств пойдет на закупки нового вооружения и военной техники. Оставшиеся суммы примерно в равных долях будут направлены на НИОКР и ремонт техники.

Уверен, что нынешний год станет временем финальной подготовки к стартовому рывку, когда в оборонно-промышленном комплексе России будут запущены наиболее важные, масштабные и дорогостоящие программы производства современных передовых вооружений. Я имею в виду истребитель пятого поколения Т-50, ЗРК С-500, С-350, «Морфей», «Бук-М3» и десятки других систем. Активно идут испытания новейшего танка, тяжелой БМП и бронированной ремонтно-эвакуационной машины на базе платформы



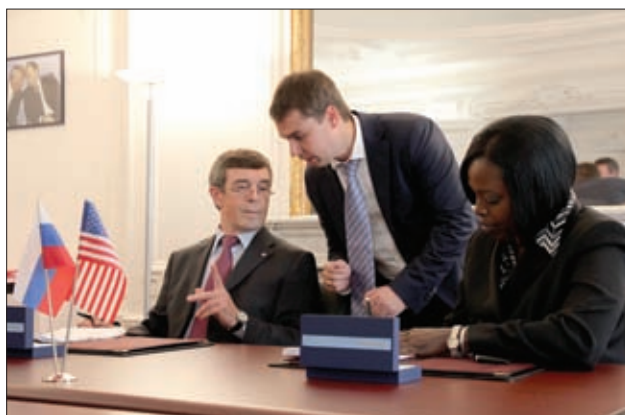
6



7



8



9



3. Встреча с летчиками пилотажной группы «Первое августа» ВВС КНР, которые на МАКС-2013 продемонстрировали свое искусство на китайских истребителях
4. Город французских кораблестроителей Сен-Назер. За несколько минут до торжественной церемонии закладки второго ДВКД типа «Мистраль» под названием «Севастополь»
5. После окончания пресс-конференции с российскими и иностранными журналистами
6. Значимое событие – подписание ОАО «Рособоронэкспорт» и Министерством обороны Республики Камерун первого контракта на поставку вертолетной техники
7. Первенство в создании высокотехнологичных образцов продукции военного назначения принадлежит ОПК России. Отсюда и пристальный интерес со стороны руководства страны
8. Подписание контракта с Министерством обороны США на поставку вертолетной техники для Афганистана. Июнь 2013 года, Париж
9. МАКС-2013 стал рекордным российским салоном по количеству подписанных контрактов

«Армата», средней гусеничной БМП «Курганец» и БТР «Бумеранг». Есть значительные успехи в создании 152-мм САУ бригадного уровня «Коалиция» 2С35.

Уже в этом году боевой парк ВВС России пополнится более чем 100 новыми и несколькими десятками модернизированных самолетов, а также 130 вертолетами. Будут продолжены поставки самолетов Су-35С, истребителей МиГ-29СМТ, палубных истребителей МиГ-29К/КУБ, многофункциональных Су-30СМ и учебно-боевых самолетов Як-130. Кстати, некоторые из перечисленных образцов авиационной техники уже сейчас охотно покупаются нашими зарубежными партнерами.

В этом же году завершатся испытания и нового комплекта боевой экипировки «Ратник», будет определен победитель в конкурсе на перспективный автомат. Сейчас здесь соперничают АК-12 и А-545.

Таким образом, именно в 2015–2016 годах начнутся массовые поставки новейших образцов военной техники Вооруженным Силам Российской Федерации, а еще через некоторое время, когда современным оружием будут обеспечены наши армия, авиация и флот, мы сможем предложить его своим иностранным заказчикам.

Конечно, «Рособоронэкспорт» не занимается производством военной техники. Наш главный продукт – это контракты, которые мы добываем в условиях очень жесткой конкуренции на мировом рынке вооружений. Но именно от успехов российской промышленности во многом зависит и наша стабильная работа. Поэтому мы пристально наблюдаем за положением дел в ключевых производственных отраслях отечественной экономики, прежде всего в ОПК и авиастроении. Благодаря реализации программ, направленных на техническое и технологическое перевооружение предприятий, привлечение инвестиций в НИОКР, повышение престижа инженерно-конструкторских специальностей и рабочих профессий, темпы роста в последнем квартале прошлого года достигли 15% в авиастроении, 14% в радиоэлектронной промышленности и 10% в оборонно-промышленном комплексе нашей страны. Нас радуют эти успехи.

С учетом всех перечисленных факторов мы полагаем, что новая стратегия развития ОАО «Рособоронэкспорт» позволит укрепить и расширить позиции России на мировом рынке вооружений.

Одна из главных целей развития Общества – расширение географии иностранных заказчиков, а также спектра предоставляемых услуг. Новая стратегия также предусматривает укрепление связей с предприятиями ОПК России, в том числе активизацию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новых образцов вооружений, развитие программ по модернизации и утилизации поставленной ранее продукции.

Задачей «Рособоронэкспорта» также является повышение эффективности своей деятельности благодаря внедрению новых технологий маркетинга и более активному использованию современных информационных технологий. Одновременно Общество намерено расширять свое участие в международной кооперации по разработке, производству и реализации военной продукции.

К настоящему времени «Рособоронэкспорт» – единственный в стране государственный посредник по экспорту конечной продукции, технологий и услуг военного и двойного назначения – сформировал единую концепцию комплексного продвижения производимых в России образцов ПВН зарубежным заказчикам. Именно этот системный подход отличает нашу работу и позволяет осуществлять поставки вооружения наиболее эффективным образом.

Уверенность в завтрашнем дне подтверждает и стабильный портфель заказов «Рособоронэкспорта», который на начало нынешнего года составлял более 38 млрд долларов.

#### ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ОРУЖЕЙНОГО РЫНКА И ЗАДАЧИ «РОСОБОРОНЭКСПОРТА»

Анализируя состояние мирового рынка вооружений, хочу отметить, что за последние 3 года он характеризуется постепенным увеличением объемов мирового экспорта вооруже-

Таблица 1

**ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ ОАО «РОСОБОРОНЭКСПОРТ»,  
% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЗАКАЗОВ**

Вид техники	2011	2012	2013
ВВС	27,5	32,3	37,2
ВМФ	25,7	21,8	17,2
ПВО	23,3	21,8	16,3
СВ	17,1	18,6	14,2

ния и военной техники. Эта устойчивая тенденция отмечается после некоторого «проседания» объемов торговли ПВН, имевшего место в 2008 году вследствие глобального финансово-экономического кризиса. Несмотря на влияние негативных экономических процессов, многие развивающиеся страны демонстрируют достаточно высокий спрос на современные ВВТ, а также стремление к решению вопросов обеспечения национальной безопасности.

Детальное изучение процессов, наблюдаемых нами на мировом рынке вооружения, позволяет выделить ряд основных тенденций его развития. Прежде всего, это рост мировых военных расходов, ужесточение конкуренции между производителями ПВН, увеличение спроса на высокотехнологичную военную продукцию и новые технологии, появление новых сегментов рынка вооружений. Кроме того, серьезно повышаются требования стран-покупателей к качеству продукции военного назначения и организации логистической поддержки на всех этапах ее жизненного цикла.

По структуре мировых поставок ПВН в последние годы первое место сохраняется за авиационной техникой, имуществом и услугами – порядка 47%. Доля ВВТ для сухопутных войск составляет 21%, военно-морской техники – 16%, систем ПВО – 12%.

Распределение осуществленных «Рособоронэкспортом» в прошлом году поставок по видам техники в целом соответствует данной мировой тенденции. При этом экспорт военно-морской техники и средств ПВО несколько превысил среднемировые показатели: соответственно 17 и 17,5%.

В общих чертах основным параметрам международного рынка продукции военного назначения за последние годы соответствует и динамика структуры портфеля заказов Общества по видам военной техники (табл. 1).

Более 75% объема совокупного мирового экспорта вооружения в настоящее время обеспечиваются пятью ведущими странами: США, Россией, Францией, Великобританией и Германией. При этом Россия на протяжении многих лет уверенно занимает второе место, и «Рособоронэкспорту» сегодня принадлежит львиная доля (до 85%) всех поставок отечественной продукции военного назначения.

Оценка текущего состояния и тенденций развития мирового рынка позволяет прогнозировать дальнейшее увеличение спроса на вооружение и военную технику. Темпы роста будут зависеть от многих факторов. Среди основных – развитие военно-политической обстановки в мире, возможности государств, в том числе и развивающихся стран, по производству военной техники. Серьезное влияние будут оказывать периодичность, масштабность и степень воздействия кризисных ситуаций в мировой экономике на платежеспособность стран – потребителей ПВН, на их финансовые ресурсы в интересах закупки вооружения и военной техники.

В этих условиях «Рособоронэкспорт» нацелен на дальнейшее укрепление своих рыночных позиций и сохранение высоких экспортных показателей. Как я уже отмечал, этому способствует значительный объем портфеля заказов и определенный потенциал его дальнейшего увеличения. Оптимизм внушают используемые нами гибкие схемы расчетов, учитывающие экономические возможности государств-заказчиков, а также достаточно высокая конкурентоспособность многих образцов экспортируемой российской ПВН.



На ближайшее время мы связываем наши перспективы успешного продвижения отечественной военной техники на мировые рынки с современными истребителями семейства «Су» и «МиГ», учебно-боевыми самолетами Як-130, вертолетами марки «Ми» и «Ка». Существенно увеличивается спрос на зенитные ракетные системы и комплексы С-400 «Триумф», «Антей-2500», «Бук-М2Э», «Тор-М2Э», ЗРПК «Панцирь-С1», ПЗРК «Игла-С». В области военно-морской техники наши зарубежные партнеры проявляют интерес к фрегатам проекта 11356 и «Гепард-3.9», подводным лодкам проекта 636 и «Амур-1650», в том числе с воздушно-независимыми энергетическими установками, скоростным патрульным и ракетным катерам «Молния», «Светляк», «Мираж», «Мангуст», «Катран», «Мурена». Что касается бронетехники, то здесь пик продаж приходится на модернизированные танки Т-90С, боевые машины пехоты БМП-3 и машины на их базе, бронев автомобили «Тигр», а в области противотанковых ракетных комплексов – на ПТРК «Корнет».

Одним из приоритетных направлений деятельности «Рособоронэкспорта» является закрепление на традиционных рынках и выход на новые площадки, прежде всего за счет проведения наступательной маркетинговой политики, а также увеличения масштабов нашего присутствия на мировом рынке вооружения.

Главная задача – сохранить за Россией прочное второе место в мировом оружейном бизнесе. Это особенно важно для нашей страны, поскольку поставки ПВН являются одной из немногих и на сегодняшний день самой высокодоходной сферой экспорта отечественной высокотехнологичной продукции.

#### ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК И РЕГИОНАЛЬНО-МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

С момента создания «Рособоронэкспорта» расширение географии поставок стало одной из важнейших задач. В начале 2000-х годов основная доля экспорта приходилась на Индию и Китай. В настоящее время такая узость рынков сбыта недопустима. Поэтому несколько лет назад мы начали активную работу как с нашими традиционными партнерами, сотрудничество с которыми было прервано в 1990-е годы, так и со странами, которые прежде ориентировались на западных производителей. Сейчас поставки российской продукции военного назначения осуществляются нами в 60 стран мира.

Мы по-прежнему очень активны в Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Здесь «Рособоронэкспорт» работает фактически со всеми крупнейшими странами, за исключением Японии. Основные поставки российского вооружения и военной техники идут в Индию, Китай и Вьетнам. Новые перспективные партнеры – Индонезия и Малайзия.

Так, в Индии, несмотря на политику диверсификации поставщиков вооружений, самые важные и перспективные проекты реализуются только с Россией. К ним относятся создание истребителя пятого поколения, масштабная лицензионная сборка танков Т-90С, разработка семейства ракет «БраМос». И это лишь малая часть того, над чем мы работаем. Один из наиболее показательных примеров – церемония передачи авианосца «Викрамадитья» военно-морским силам Индии, состоявшаяся 16 ноября прошлого года на судовой палубе предприятия «Севмаш» в Северодвинске. После масштабной реконструкции авианосец получил современную полетную палубу и трамплин для взлета истребителей МиГ-29К, навигационные и радиолокационные системы, комплексы связи и управления авиацией, а также другое специальное оборудование и агрегаты. Аналогов такому масштабному проекту в современной истории ВТС не существует. Этот корабль станет флагманом ВМС Индии.

Сегодня Россия является для Индии надежным стратегическим партнером. «Рособоронэкспорт» традиционно предлагает этой стране не только эксклюзивные образцы вооружения и военной техники, но и уникальные ноу-хау. Совместные проекты в сфере ВТС подтверждают высокий уровень сложившейся технологической и промышленной кооперации, причем нынешний этап развития сотрудничества двух стран характеризуется существенным повышением удельного веса совместных научно-исследовательских и опытно-

конструкторских работ. Такое тесное взаимодействие является важнейшей составляющей российско-индийского стратегического партнерства, отражая чрезвычайно высокий уровень реального доверия между двумя государствами и народами.

Ряд крупных контрактов в области авиационной техники заключен в 2013 году с Китаем. Российско-китайской смешанной межправительственной комиссией по ВТС намечены перспективные направления и тематика сотрудничества. Ввиду наличия в КНР большого количества российской военной техники существенное внимание уделяется послепродажному обслуживанию ранее поставленной продукции военного назначения. Эта работа ведется в соответствии с планами, разработанными и согласованными российской и китайской сторонами.

Расширяя географию поставок, «Рособоронэкспорт» постепенно возвращается в африканские страны, где еще с 50-х годов прошлого века осуществлялось тесное военно-техническое сотрудничество с более чем 20 государствами. Общий объем ВТС только со странами южнее Сахары (АЮС) в те годы превысил 30 млрд долларов. Но до 1991 года многие государства региона получали военную технику безвозмездно или на льготных условиях. Эти поставки в значительной степени носили политический характер. Сейчас ситуация кардинально изменилась. На первое место в экспорте ПВН вышел коммерческий аспект, что, в свою очередь, обусловило перестройку всей системы военно-технического сотрудничества. Несмотря на финансовые проблемы и возрастающую конкуренцию, военно-политическое руководство ряда африканских стран, вооруженные силы которых на 50–80% оснащены советским/российским оружием, высоко ценит боевые возможности и качество российской ПВН и стремится к возобновлению полномасштабного сотрудничества с Россией. Прежде всего это относится к нашим традиционным партнерам – Анголе, Эфиопии, Уганде.

В регионе сохраняется спрос на авиационную, вертолетную, бронетанковую и автомобильную технику, средства ПВО, противотанковые системы, авиационные средства поражения, боеприпасы различного типа. Многие страны Африки испытывают потребность в проведении технического освидетельствования ранее поставленных ВВТ с целью организации их ремонта. Рассматриваются проекты создания центров по ремонту и техническому обслуживанию поставляемой из России бронетанковой и вертолетной техники, а также организации лицензионного производства отдельных видов ПВН.

Одним из наиболее потенциально емких рынков стала Латинская Америка, и в частности Бразилия. Еще 10 лет назад никто не мог бы предсказать, что сегодня мы будем предлагать не только готовые образцы, но и проекты по совместному производству вертолетной техники, средств ПВО. За последние годы «Рособоронэкспорт» активизировал сотрудничество с Венесуэлой, Кубой, Колумбией, Мексикой, Перу, Эквадором, Уругваем. Были подписаны важные контракты на закупку вертолетной техники с Бразилией и Аргентиной. Есть интерес со стороны Чили, хотя в практическую плоскость контакты с этой страной пока не перешли.

Конечно, деятельность «Рособоронэкспорта» осуществляется далеко не в тепличных условиях. С каждым годом в геометрической прогрессии растет конкуренция, жестче действуют западноевропейские и американские производители военной техники. В условиях финансового кризиса, сокращения военных бюджетов и снижения внутренних оборонных заказов они становятся еще более активными в поисках зарубежных заказчиков. При этом развитые в военно-экономическом отношении страны зачастую предлагают потенциальным покупателям ранее использованную военную технику из своих arsenалов по заниженным ценам.

Чтобы удержаться на оружейном рынке в такой сложной ситуации, «Рособоронэкспорт» переходит от политики поставок готовой продукции к более тесной индустриальной и научно-технической кооперации с нашими партнерами, включая передачу технологий, организацию совместных и лицензионных производств. Но в силу разных причин некоторые страны пока еще не готовы к таким перспективным формам партнерства.

Однако, какие бы трудности ни встречались на нашем пути, деятельность ОАО «Рособоронэкспорт» доказала, что Россия по праву входит в число стран – лидеров по объему экспорта продукции военного назначения.

Сейчас Общество является составной частью Государственной корпорации «Ростех». Нашу экспортную деятельность существенно дополняет работа еще 11 субъектов ВТС, которые входят в госкорпорацию. Они поставляют иностранным партнерам запасные части, комплектующие изделия, учебное и вспомогательное имущество к ПВН, выполняют работы и оказывают услуги по сервисному обслуживанию, ремонту и модернизации ранее проданной за границу военной техники. Уверен, нашими совместными усилиями Россия останется в первых рядах мировых экспортеров современного, надежного, конкурентоспособного и эффективного оружия.