

ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ГОСУДАРСТВАМИ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ



Михаил Аркадьевич Дмитриев

ДИРЕКТОР ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ
С ИНОСТРАННЫМИ ГОСУДАРСТВАМИ

Основными характерными особенностями ситуации в области военно-технического сотрудничества (ВТС) России с зарубежными государствами в прошедшее 10-летие стали:

- заметный рост объемов поставок за рубеж вооружений и военной техники (ВВТ) и увеличение «портфеля» контрактных обязательств субъектов военно-технического сотрудничества;
- диверсификация географической структуры российских поставок продукции военного назначения (ПВН), рост числа крупных покупателей отечественных ВВТ;
- переход от выполнения проектов по поставкам отдельных вооружений к реализации комплексных пакетных решений по обеспечению военной безопасности стран-импортеров, расширение практики реализации совместных международных проектов;
- появление промышленных и технологических ограничителей экспорта ПВН.

Наиболее заметной тенденцией последних 10 лет в области военно-технического сотрудничества России с зарубежными государствами стал значительный рост объема поставок продукции военного назначения зарубежным покупателям. Если в 2000 году он составлял 3,68 млрд. долларов, то в 2009 году этот показатель достиг уже более 8,8 млрд. долларов. При оценке указанной динамики, конечно, нужно иметь в виду инфляционные процессы, в результате которых в постоянных ценах увеличение экспорта выглядит скромнее, нежели в ценах текущих. Однако в любом случае следует констатировать вполне ощутимый рост поставок как в финансовом, так и в физическом выражении.

Впечатляющий рост продемонстрировал и такой важный показатель, как «портфель» контрактных обязательств российских субъектов ВТС перед своими зарубежными партнерами. Ведь именно этот параметр определяет перспективы экспорта, его стабильность и прогнозируемость. Если на протяжении 1990-х годов объем «портфеля» заказов не превышал

6–7 млрд. долларов, на конец 2009 года его объем превысил 42 млрд. долларов. Из этой суммы более 6 млрд. приходится на субъекты ВТС, занятые поставками запасных инструментов и принадлежностей, запасных частей и агрегатов, оказанием услуг по ремонту и модернизации ранее поставленных ВВТ.

Что же послужило основой успехов России на мировом рынке вооружений? Среди целого ряда способствовавших этому факторов следует прежде всего отметить стабилизацию политической ситуации в стране по сравнению с кризисными и нестабильными девяностыми годами, а также долговременный экономический рост, который наблюдался в России на

Таблица 1

**ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ВООРУЖЕНИЙ
В 2000–2009 ГОДАХ В ТЕКУЩИХ ЦЕНАХ, МЛН. ДОЛЛАРОВ**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	3681	3750	4800	5400	5780	6126	6460	7550	8350	8830
В том числе Рособоронэкспортом	2970	3300	4000	5075	5120	5226	5300	6200	6725	7436

протяжении 10 лет вплоть до начала глобального финансового и экономического кризиса. Не секрет, что выбор поставщиков вооружений, как правило, осуществляется покупателем не только на основании оценки тактико-технических и эксплуатационных характеристик техники, но и с учетом политических факторов. И среди них особое значение имеют вес страны-экспортера на мировой арене, ее способность проводить независимую внешнюю и военно-техническую политику, гарантии стабильности поставок и послепродажного обслуживания. В этом смысле укрепление позиций нашей страны на таком специфическом рынке, как рынок продукции военного назначения, является очень точным показателем роста ее интегральной политической, экономической и военной мощи.

Другими важнейшими факторами, послужившими причиной увеличения российского оборонного экспорта, стали:

- рост военно-политической напряженности в мире в результате военных операций США и ряда других стран в Югославии, Ираке и Афганистане;
- стремительное наращивание военного потенциала Китая и Индии, которое сопровождалось увеличением закупок этими странами оборонной продукции в России;
- благоприятная для России конъюнктура на энергоресурсы, сложившаяся после 2005 года.

Что касается Китая и Индии, то военное строительство обоих азиатских гигантов базируется на прочном фундаменте долговременного и быстрого экономического роста.

Особое внимание и Пекин, и Дели уделяют модернизации наиболее высокотехнологичных видов вооруженных сил – ВВС и ВМС, что уже привело к приобретению у России более двух сотен истребителей семейства Су-30МК и почти трех десятков современных надводных кораблей и подводных лодок. Помимо этого, следует отметить закупки Китаем значительных партий российских средств ПВО, в том числе и зенитных ракетных систем большой дальности С-300ПМУ-1/2. Индия, в свою очередь, уделяла больше внимание импорту российских вооружений для Сухопутных сил, например основных боевых танков Т-90С и реактивных систем залпового огня «Смерч».

Новый мощный импульс расширению российского экспорта был придан после подписания в 2006 году серии контрактов с Алжиром и Венесуэлой, а также благодаря закупкам российских ВВТ государствами Ближнего и Среднего Востока. В основе этой новой волны лежали уже другие причины. Среди них – резкое обострение военно-политической обстановки в регионе Ближнего и Среднего Востока в результате американской операции в Ираке в 2003 году и усиления давления США в отношении Ирана и Сирии. Следствием силовой политики Вашингтона

стал рост антиамериканских настроений в мире, который выразился в том числе и в левом повороте ряда латиноамериканских стран, прежде всего Венесуэлы, что в конечном счете привело к увеличению спроса на российские ВВТ.

Следует также отметить такую причину роста спроса на российское вооружение, как высокие цены на углеводородное сырье. Именно благодаря этому обстоятельству стали возможны крупные алжирские, венесуэльские, иранские и косвенно – сирийские закупки. Вообще в истории прослеживается четкая положительная корреляция между высокими ценами на нефть и ростом спроса на вооружения на мировом рынке, так что в данном случае России повезло не более, чем другим странам-экспортерам.



1–3. Образцы военной техники, представленные на Международной выставке средств обеспечения безопасности государства «Интерполитех»

В 1990-е годы и в самом начале нового 10-летия основной поток российского экспорта шел в направлении двух стран – Китая и Индии. Они потребляли от 60 до 80% всех российских поставок. Для сравнения: Франция, позиционирование которой на рынке вооружений во многом аналогично российскому, имеет пять-шесть основных потребителей своей продукции, доля даже самых крупных из них – Объединенных Арабских Эмиратов и Саудовской Аравии – как правило, не превышает 17–20% ее совокупного экспорта.

И в Федеральной службе по военно-техническому сотрудничеству (ранее – КВТС), и в Рособоронэкспорте всегда существовало понимание ненадежности, неустойчивости такого положения, когда все зависит от двух, пусть даже больших, покупателей. Ведь понятно, что Китайская Народная Республика проводит активную политику по созданию собственного современного оборонно-промышленного комплекса, который рано или поздно сможет не только удовлетворять потребности Народно-освободительной армии, но и позволит Китаю выступить на рынке вооружений в качестве экспортера оборонной продукции. А Индия не только реализует программы импортозамещения, но и представляет собой открытый рынок, на котором присутствуют практически все крупные экспортеры оружия и где конкурентная среда становится все более и более жесткой.

Поэтому Россия всегда прилагала энергичные усилия для расширения числа покупателей отечественной военной продукции. Первые успехи на этом направлении были достигнуты в 2003 году, когда два государства Юго-Восточной Азии – Малайзия и Индонезия – в течение одного года подписали крупные по тем временам контракты на закупку российских вооруже-

ний. Наиболее важными из этих соглашений стали заказ малайзийских ВВС на 18 истребителей Су-30МКМ и индонезийских – на 4 истребителя Су-27/30.

Кроме того, Вьетнам проявил интерес к закупкам российских вооружений и военной техники. Ханой закупил 4 истребителя Су-27/30, зенитные ракетные системы С-300ПМУ-1 и ракетные катера «Молния». Развитие ВТС с Малайзией, Индонезией и Вьетнамом позволило говорить о формировании третьего направления российского экспорта.

Радикальный прорыв в деле формирования сбалансированной структуры поставок был осуществлен в 2006 году, когда была заключена серия контрактов с Венесуэлой и достигнуто большое пакетное соглашение стоимостью более 7,5 млрд. долларов о поставках различных

4



5



видов вооружений и военной техники в Алжир. К концу 10-летия наметилась тенденция взаимодействия с Вьетнамом, имеются хорошие шансы на возобновление крупномасштабного военно-технического сотрудничества с Ливией, сохраняется и расширяется российское присутствие на рынках некоторых других государств Ближнего и Среднего Востока. Все это свидетельствует о том, что на сегодня не возникает проблема узости клиентской базы, остро стоявшая в 1990-е годы. И это достижение имеет такое же большое значение, как и собственно рост экспорта ПВН и стоимости «портфеля» заказов.

Кроме того, подписание комплексных соглашений с Алжиром и Венесуэлой говорит об изменении качества российского присутствия на мировом рынке вооружений. Одной из характерных особенностей этих пакетных сделок стали поставки ВВТ сразу для нескольких видов вооруженных сил покупателей, что свидетельствует о востребованности России на рынке не только в качестве поставщика отдельных видов вооружений, но как источника комплексных военно-технических решений по обеспечению военной безопасности стран-импортеров.

Следует также отметить, что в прошедшее 10-летие одной из эффективных форм сотрудничества стали закупки российской машинотехнической продукции, в том числе и оборонной,

в обмен на списание этим странам безнадежных советских долгов. Применение данной схемы позволило разблокировать военно-технические связи с Сирией и Ливией.

Улучшение экономической ситуации в России, рост ее финансовых возможностей позволили возобновить практику выдачи связанных кредитов под покупку российских вооружений. Подобные механизмы были, в частности, задействованы в отношениях с Иорданией, Индонезией и Венесуэлой.

Постепенно расширяется практика реализации совместных международных военно-промышленных проектов по производству и маркетингу систем вооружений нового поколения на основе риск-разделенного партнерства. Привилегированным партнером России в этой



4–5. Образцы военной техники, представленные на Международном авиационно-космическом салоне «МАКС»

6. Показательные выступления пилотажной группы ВВС России

области является Индия, в сотрудничестве с которой с успехом осуществляется программа BrahMos, в рамках которой создана тяжелая сверхзвуковая противокорабельная ракета, имеющая все шансы стать «главным калибром» военно-морских сил этой страны, принятая также на вооружение и Сухопутных сил Индии. Разрабатывается и ее авиационный вариант для индийских ВВС. Начинается активная фаза совместной разработки российско-индийского среднего военно-транспортного самолета. И, пожалуй, главная перспективная совместная российско-индийская программа касается создания истребителя 5-го поколения, первый опытный прототип которого с января 2010 года начал программу летных испытаний. Все это говорит о том, что наметился переход от торговой парадигмы ВТС к промышленно-кооперационной модели сотрудничества, перспективы которой имеются в отношениях и с рядом других технологически развивающихся стран.

В то же время нельзя не отметить и нарастание некоторых негативных тенденций, связанных, главным образом, с положением в оборонно-промышленном комплексе России, производственные возможности которого стали основным ограничителем дальнейшего наращивания объемов экспорта вооружений.

Рост «портфеля» экспортных обязательств в сочетании с началом масштабного перевооружения российских вооруженных сил привели к тому, что по некоторым направлениям ОПК сейчас работает на пределе своих возможностей. По ряду систем вооружений производственные программы сформированы до 2015–2017 годов, и прием новых заказов возможен только с поставкой изделий через четыре-пять лет, что далеко не всегда удовлетворяет иностранных партнеров. Конечно, всем ясно, что потребности российской армии – безусловный приоритет.

Наибольшие проблемы мы испытываем в работе не с производителями-финалистами, а с участниками кооперации 2–3-го уровней. Именно здесь встают вопросы качества военной продукции. К сожалению, количество рекламаций иностранных покупателей остается все еще высоким.

Все это остро ставит вопрос о необходимости масштабной технической модернизации производственных мощностей предприятий ОПК, решения кадровой проблемы, повышения качества управленческого звена оборонки.

Однако решение названных задач выходит далеко за рамки собственно оборонной и оборонно-промышленной сферы и является частью более широкого процесса общей модернизации страны и ее перехода на путь инновационного развития.