

НОВЫЕ РУБЕЖИ

ОАО «РОСОБОРОНЭКСПОРТ»



Анатолий Петрович Исайкин

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «РОСОБОРОНЭКСПОРТ»

Одной из устойчивых тенденций современного мирового рынка вооружений, которая сохранится и в ближайшей перспективе, является активизация конкурентной борьбы. Дело в том, что многие ведущие страны – производители оружия переживают кризисные явления в экономике, в связи с чем секвестрируются их военные бюджеты, а значит, сокращаются и закупки продукции военного назначения для национальных вооруженных сил. Именно поэтому военно-промышленные комплексы этих государств вынуждены активизировать свою деятельность на внешних рынках, продвигая национальную продукцию военного назначения в сохранившие покупательную способность развивающиеся страны.

Сложившаяся ситуация требует постоянного внимания и учета всех особенностей в такой специфической сфере экономической деятельности, как экспорт вооружения и военной техники.

В целях реализации государственной политики в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами и в соответствии с Указом Президента РФ от 26 ноября 2007 года №1577 «Об открытом акционерном обществе «Рособоронэкспорт» ФГУП «Рособоронэкспорт» преобразовано в открытое акционерное общество. Государственная регистрация ОАО «Рособоронэкспорт» осуществлена 1 июля 2011 года.

Учредителем открытого акционерного общества «Рособоронэкспорт» является Российская Федерация. Общество действует на основании устава и законодательства РФ, являясь правопреемником федерального государственного унитарного предприятия «Рособоронэкспорт». При этом общество сохранило за собой статус единственного государственного посредника при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении всего спектра продукции военного назначения.

Работа в формате открытого акционерного общества позволит Рособоронэкспорту сосредоточиться на решении профильных задач, расширить возможности для инвестиционного маневра, стать более динамичным и гибким в сфере военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Мы получили возможность эффективно и быстро поддерживать наиболее важные с точки зрения выпуска экспортной продукции военного назначения российские предприятия, перспективные НИОКР. Изменение формы собственности не повлияет на исполнение ранее принятых обязательств государственного посредника и будет способствовать углублению кооперационных связей с зарубежными партнерами в области разработки и создания новых образцов вооружения и военной техники.



1. Михаил Тимофеевич Калашников – всегда желанный гость в ОАО «Рособоронэкспорт» (слева направо: М.Т. Калашников, А.П. Исайкин, И.М. Гончаренко)
2. А.П. Исайкин с главкомом ВМФ России В.С. Высоцким на выставке «Евронаваль» в Париже



Некоторые итоги нашей деятельности в новом статусе можно подвести уже сейчас. Одно из главных достижений – рост объема продаж продукции военного назначения за рубеж. В прошлом, 2011 году Рособоронэкспорт поставил иностранным заказчикам продукцию военного назначения на общую сумму 10,7 млрд долларов. В 2010 году этот показатель составил 8,7 млрд долларов. Таким образом, всего за год мы добились увеличения объема продаж на 2 млрд, в то время как ранее ежегодный рост составлял 500–700 тыс. долларов. Этот скачок произошел, прежде всего, за счет так называемых коротких контрактов, заключенных в конце 2010 – начале 2011 года и выполненных в течение 2011 года. Мы также активно шли навстречу нашим партнерам, обращавшимся с просьбами ускорить поставки, если это позволяли производственные мощности предприятий российского ОПК.

В 2011 году военно-техническое сотрудничество осуществлялось с 57 странами. Среди основных партнеров Рособоронэкспорта – Индия, Венесуэла, страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

В структуре наших поставок первое место по-прежнему занимает техника ВВС – свыше 51%. Поставки по номенклатуре Сухопутных войск составляют более 21%. На долю техники ВМС и ПВО приходится более чем по 11% и на другие виды вооружения – 4%. Такое распределение по видам поставляемой Рособоронэкспортом продукции в целом соответствует общим тенденциям мирового рынка вооружений и показателям других стран – основных производителей вооружения.

Анализ деятельности Рособоронэкспорта свидетельствует о том, что в 2011 году на 28% по сравнению с 2010-м увеличились объемы контрактов по тематике ПВО. По линии Сухопутных войск этот показатель вырос на 2%, по тематике ВВС незначительно снизился. Что



3. Официальная церемония ввода в строй ВВС Индии вертолетов Ми-17В5
4. Генеральный директор ОАО «Рособоронэкспорт» А.П. Исайкин на пресс-конференции МАКС-2011
5. Генеральный директор ГК «Ростехнологии» С.В. Чemezov и А.П. Исайкин. МАКС-2011

же касается техники ВМФ, то в этой сфере заключаются контракты длительного исполнения, а их проработка и реализация занимают достаточно много времени – от 24 до 48 месяцев.

Хочу отметить, что по сравнению с предыдущим периодом доля финальных образцов в общем объеме поставок продукции военного назначения несколько снизилась и составила в 2011 году 40,4% по сравнению с 52,3% в 2010 году. Но при этом на комплектующие изделия, запасные части, принадлежности, узлы и агрегаты пришлось более чем двукратное увеличение – 35,8% от общего объема поставок в 2011 году по сравнению с 17,3% в 2010 году.

Чтобы полнее представить масштабы работы общества, отмечу, что в 2011 году Рособоронэкспортом получено 2377 обращений от инозаказчиков. В свою очередь мы вручили 474 коммерческих предложения, подписали 1535 контрактных документов. Благодаря этому портфель заказов пополнился в прошлом году контрактами с Ботсваной, Бахрейном, Гватемалой, Мали, Киргизией, Лаосом, Сингапуром, Уругваем, Шри-Ланкой, Чехией, Экваториальной Гвинеей, Германией. С некоторыми из этих стран – африканскими и латиноамери-

канскими – удалось подписать контракты впервые за последние 10–15 лет. Таким образом, мы постепенно восстанавливаем прерванное после распада Советского Союза военно-техническое сотрудничество с государствами-партнерами. Но теперь оно выстраивается не на идеологической, а на экономической взаимовыгодной основе.

Благодаря нашим усилиям даже в условиях растущей конкуренции портфель заказов Рособоронэкспорта в настоящее время составляет около 35 млрд долларов. Конечно, эта цифра меняется в зависимости от выполнения уже подписанных контрактов и заключения новых. Но в 2012–2013 годах мы будем стараться сохранить тенденцию на поддержание портфеля заказов на таком же высоком уровне.

6



7



8



9



Стабилизация ожидаемых объемов экспортных поставок и портфеля заказов на ближайшие год-два связана, на наш взгляд, с двумя основными причинами. Прежде всего, это большой государственный оборонный заказ для Вооруженных Сил РФ, неукоснительное выполнение которого является первоочередной задачей и важнейшим государственным приоритетом. Второе – невозможность быстрого увеличения объемов производства по ряду наименований высокотехнологичной ПВН предприятиями российского оборонно-промышленного комплекса. И сейчас, предлагая иностранным заказчикам продукцию российского ОПК, мы в обязательном порядке согласовываем сроки выполнения возмож-

ных контрактов с предприятиями-производителями и Министерством обороны РФ. Только после этого определяются сроки поставок. Это, в частности, касается тематики ВВС и ПВО. Именно поэтому прогнозируемые на 2012–2013 годы объемы экспорта ПВН будут на уровне прошедшего года. Однако не исключено, что в отдельные периоды эти факторы могут в определенной степени даже сдерживать объемы экспортных поставок.

Еще один аспект работы ОАО «Рособоронэкспорт» – распределение поставок ПВН по регионам. Так на Азиатско-Тихоокеанский регион в 2011 году пришлось 43% от общего объема поставок. Вторым по значимости региональным рынком по-прежнему остаются Ближний Восток и Северная Африка – 24%. На Латинскую Америку приходится 14%, а пос-



10



11



6. Информация из Рособоронэкспорта всегда интересует журналистов. А.П. Исайкин с представителями СМИ
7. А.П. Исайкин и генеральный директор ОАО «Концерн Радиоэлектронные технологии» Н.А. Колесов
8. Доверительный обмен мнениями. А.П. Исайкин и заместитель генерального директора ОАО «Рособоронэкспорт» А.А. Михеев
9. Во время посещения В.В. Путиным интерактивного выставочного комплекса ОАО «Рособоронэкспорт» на выставке МАКС-2011
10. Польза, честь и слава. Президент Российской Федерации Д.А. Медведев награждает А.П. Исайкина орденом «За заслуги перед Отечеством» III степени
11. А.П. Исайкин и генеральный директор холдинга «Росэлектроника» А.В. Зверев после подписания контрактных документов

тавки в государства Африки южнее Сахары составляют 7% от общего объема продаж. Вместе с тем за прошлый год нам удалось увеличить экспорт продукции военного назначения в страны – участницы СНГ, который поднялся до 10%.

Необходимо отметить довольно значительный список стран Европы и Северной Америки, в которые осуществлялись поставки ПВН. Сейчас в нем 14 государств и на их долю приходится 2% от общего объема поставок. Это объясняется тем, что они покупают, как правило, небольшие партии, которые позволяют лучше почувствовать, понять российскую технику. Мы развиваем сотрудничество с этими странами и надеемся, что со временем объемы поставок возрастут.

Показателен в этом плане контракт с министерством обороны США на поставку вертолетов для Афганистана. Это соглашение было одним из самых сложных из-за особенностей американского законодательства. Но начало положено, и теперь по аналогичной схеме у нас могут быть перспективные проекты по поставкам других видов вооружения для афганской армии. Что касается самого контракта, то первая партия вертолетов уже поставлена, принята американцами и поступила на вооружение ВВС Афганистана. Так что нет никаких сомнений, что контракт будет выполнен, как и планировалось, в текущем году. Наряду с вертолетами предусматриваются поставки запасных частей, средств наземного обслуживания, а также оказание других услуг по материально-техническому обеспечению. Уже имеется опцион на дополнительную закупку еще 12 вертолетов.

Несмотря на острую конкуренцию на мировом рынке вооружения и другие негативные факторы, российская продукция военного назначения по-прежнему востребована многими государствами.

В ближайшей перспективе устойчивым спросом будут пользоваться истребители семейства «Сухой», учебно-боевые самолеты Як-130, вертолеты типа Ми всех модификаций, зенитные ракетные комплексы «Антей-2500», «Бук-М2Э», «Тор-М2Э», зенитные ракетно-пушечные комплексы «Панцирь-С», фрегаты проекта 11356, корветы проекта 20382, подводные лодки проекта 636, патрульные катера проекта 10412. По-прежнему продолжают поступать заявки на танки Т-90С, боевые машины пехоты БМП-3 и БМП-3Ф.

В ближайшие годы ОАО «Рособоронэкспорт» сможет предложить потенциальным заказчикам и принципиально новые образцы вооружения и военной техники, которые сейчас начинают поступать в Вооруженные Силы РФ. В частности, государство выделяет средства на расширение площадей для производства Концерном ПВО «Алмаз-Антей» зенитных ракетных систем С-400 «Триумф». Сегодня техника ПВО – одна из самых востребованных. После ввода в строй дополнительных мощностей у нас появятся хорошие шансы на продвижение экспортного варианта С-400 за рубеж. Интерес к нему со стороны инозаказчиков чрезвычайно высок. Но в настоящее время эта продукция не может быть поставлена за рубеж, поскольку концерн полностью работает на оснащение Российской армии. Эта ситуация продлится еще не менее двух лет. И только потом мы сможем вести речь об экспорте этих систем.

Теперь несколько слов о ближайшей перспективе.

По нашим планам, объем экспорта в 2012–2013 годах будет не меньше, чем в 2011 году. Это не оптимистичный прогноз, а средневзвешенный, с учетом потенциальных рисков и кризисных явлений в так называемых проблемных регионах.

Что касается среднесрочной перспективы на период до 2020 года, то имеются определенные возможности для дальнейшего роста высокотехнологичного экспорта и ПВН. Сегодня реально чувствуется повышенное внимание государства к состоянию и развитию предприятий ОПК, намечены пути их технологической модернизации. И при соблюдении преемственности проводимой сегодня экономической политики эта задача вполне решаема.

Рособоронэкспорт готов конкурировать с ведущими мировыми производителями военной техники на равных условиях и в честной борьбе. Ведь мы рассчитываем на поставки не только традиционно пользующейся спросом номенклатуры ПВН. В ближайшие годы предприятие может предложить потенциальным заказчикам и более современные системы. Уверен, что в оборонно-промышленном комплексе России скоро появятся инновационные продукты, о которых мы пока не говорим и не предлагаем. Но это, безусловно, та перспектива, которая будет определять успех военно-технического сотрудничества нашей страны с иностранными государствами.