
RUSSIA

The circulation of this report has been strictly limited to the members of the
Trialogue Club International
and of the Centre russe d'études politiques.

This issue is for your personal use only.

Published monthly in Russian and in English
by Trialogue Company Ltd.

Issue № 9 (213), vol.13. September 2014

19 сентября 2014 г.

Редакция *Russia Confidential* сообщает из Москвы:

ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В НОВЫХ РЕАЛИЯХ:

КРИЗИС В УКРАИНЕ, ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ И РОССИЙСКИЙ ОПК

АННОТАЦИЯ

Экспорт вооружений и военной техники – важная составляющая как внешнеэкономических, так и внешнеполитических устремлений любого государства, стремящегося к укреплению своей роли в мире. Поэтому не случайно, что в условиях продолжающегося украинского кризиса одной из мер давления на Россию стала приостановка странами ЕС, США и Украиной военно-технического сотрудничества (ВТС) с Россией.

Как это скажется на общем состоянии ВТС и оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России? Сможет ли она переориентировать свою оборонную промышленность и экспорт на страны Азии? Будет ли Россия способна самостоятельно обеспечить потребности своих вооруженных сил (ВС) в новых, в том числе высокотехнологичных, видах вооружений?

*В данном выпуске *Russia Confidential* – ответы на эти и другие вопросы в комментариях от ряда ведущих экспертов в этой области: старшего вице-президента ПИР-Центра, заместителя генерального директора по внешнеэкономической деятельности ОАО «Концерн радиостроения «Вега» Евгения Бужинского, главного научного сотрудника Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН, члена Совета ПИР-Центра Натальи Калининой, старшего научного сотрудника ПИР-Центра Вадима Козюлина и обозревателя отдела «Политика» деловой газеты «Взгляд» Дмитрия Литовкина.*

Наталья Калинина:

Украинский кризис и прекращение связей между предприятиями ОПК, безусловно, отразится не только на ВТС, но и на оборонном комплексе в целом. Более ста украинских предприятий ОПК до последнего времени принимали участие в кооперационных поставках комплектующих изделий российским субъектам ВТС. Объем этих поставок составлял не менее 250 млн долл. ежегодно. Примерно в ту же сумму оценивается стоимость заказов субподряда на поставку комплектующих в составе финальных образцов вооружений для российской армии. В целом это составляет около 500 млн долл. в год – почти половину всего военного экспорта Украины.

Есть номенклатура изделий, выпускаемых Украиной, которые крайне необходимы России, например:

- *КБ «Южное» осуществляет сервисное обслуживание российских стратегических ракет МБР РС-20;*
- *компания «Артем» поставляет ракеты воздух-воздух;*
- *предприятие «Фотоприбор» производит комплектующие для комплексов «Хризантема-С»;*
- *завод «Лорта» поставляет вычислительные комплексы для ЗРС С-300;*
- *ОАО «Мотор Сич» поставляет двигатели, которые устанавливаются как на вертолеты, производимые Россией по экспортным заказам, так и на вертолеты, предназначенные для российской армии, и т.д.*

Еще недавно рассматривалась договоренность о возможности совместного серийного производства самолетов Ан-124-100 Руслан (эта программа по своему масштабу должна была бы занять лидирующую роль в совместных проектах российского и украинского авиапрома на ближайшие 15-20 лет), продолжалась разработка и испытания Ан-70. Кроме того, Украина выступала в роли крупного субподрядчика по поставкам двигателей для учебно-боевого самолета Як-130 и судовых силовых установок (в частности, для фрегатов, поставляемых на экспорт). Продукция военного назначения (ПВН), поставляемая оборонными предприятиями Украины, освобождалась от квотирования, лицензирования и взимания таможенных пошлин, а число позиций приближалось к 10 тыс.

По оценкам экспертов, перечень вооружений и военной техники (ВиВТ), производство которых невозможно без кооперации с Украиной и некоторыми другими странами СНГ, включает в себя все виды марок самолетов семейства Су, МиГ, вертолеты, дизельные подводные лодки, разные типы и виды надводных кораблей (корветы, противолодочные корабли, ракетные катера), танк Т-90А, РСЗО Смерч, ОТРК Искандер, различные радиолокационные станции, различные зенитно-ракетные системы типа ЗРС Тор-М2, ЗРС Бук-М2, ЗРК Триумфатор, ПЗРК Игла и Тунгуска и др.

Снижение выраженной импортной зависимости России от поставок из Украины в последнее время стало одной из актуальнейших проблем национальной безопасности, от эффективности решения которой напрямую зависит обороноспособность страны. Озвученный план замещения украинских поставок в течение ближайших двух-трех лет собственными является весьма амбициозной задачей, которая вряд ли может быть решена в эти сроки, так что следует ожидать определенного провала в производстве ВиВТ как для экспорта, так и для своих ВС.

Вадим Козюлин:

Бесспорно, запрет руководства Украины поставлять в Россию вооружения и комплектующие болезнен, как ампутация органа. Но в истории есть много примеров, когда оборонная промышленность расцветала именно после введения санкций – и

немало примеров, когда эмбарго даже вело к созданию оборонной промышленности с чистого листа.

Кроме того, стоит помнить, что украинский ОПК заинтересован в сохранении связей даже больше, чем российский. И для обхода запретов на Украине знают немало способов: реэкспорт, создание совместных предприятий в третьих странах и просто несоблюдение указаний. Украина была и есть страна коррумпированная, и деньги там по-прежнему открывают все шлагбаумы.

Дмитрий Литовкин :

Разрыв отношений с Украиной в области ВПК будет болезненным, но не фатальным для России. Многие изделия, получаемые из Украины для нашего ВПК, эксклюзивны. Например, вертолетные и корабельные двигатели, авиационные крылатые ракеты, системы управления огнем артиллерии. Создание собственного производства этих вооружений потребует много времени и ресурсов. Однако появление новых производств, современного оборудования и технологий приведет к качественному скачку в разработке систем вооружения. В принципе, это уже наблюдается по некоторым видам вооружений и военной техники.

Евгений Бужинский :

Ключевым для России является сотрудничество с украинскими предприятиями в области производства силовых установок – самолетных (двигатели для транспортных самолетов Антонова), вертолетных (ТВЗ-117 для вертолетов Ми-24, Ми-8) и корабельных (газотурбинные двигатели М70 и М75 для кораблей различных классов, в первую очередь фрегатов проекта 11356Р для Черноморского флота), авиационных управляемых ракет, радиолокационной техники, агрегатного оборудования и средств авионики.

В перечень товаров, поставляемых из Украины предприятиям российского ОПК, входит более 3000 типов комплектующих, узлов и агрегатов, которые производят более 160 украинских предприятий. Все они были задействованы в изготовлении более 200 образцов вооружения, военной и специальной техники. Прекращение этих поставок может негативно сказаться на выполнении государственного оборонного заказа (ГОЗ) российскими предприятиями, особенно в авиационной и двигателестроительной сфере, а также повлиять на выполнение ряда контрактов Рособоронэкспорта.

Вместе с тем, фактом является то, что в последние годы Россия вела планомерную работу по созданию собственных производств тех компонентов, которые производят предприятия ОПК Украины. Кроме того, практически ни в одном ключевом для обороноспособности страны современном проекте не используется продукция украинских предприятий (Тополь-М, Ярс, новый железнодорожный ракетный комплекс, последние модификации ЗРК С-300 и С-400). По оценкам специалистов Военно-промышленной комиссии, на создание собственных российских аналогов уйдет 3-4 года, после чего у России будет полный цикл производства практически любой военной техники.

Что же касается Украины, то последствия разрыва ВТС с Россией будут для нее катастрофическими. Достаточно привести лишь две цифры: 70% компонентов украинских вооружений производится в России, и на Россию же приходится более 50% украинского экспорта военной продукции.

О ПЕРСПЕКТИВАХ ВТС В СВЕТЕ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ

Наталья Калинина :

Санкции стран Запада, в целом, не являются абсолютно критичными для продолжения Россией ВТС со своими основными партнерами, но могут повлиять на заключение будущих сделок, поскольку будут в определенной степени влиять на принятие решений

существующими и потенциальными покупателями. О том, что на них со стороны США и ЕС будет оказываться определенное давление, сомневаться не приходится (примером тому является призыв США к странам-производителям сельхозпродукции, не вошедшим в российский санкционный список, не расширять поставки своей продукции в Россию). Но уже заключенные в сфере ВТС контракты будут выполняться и потому в ближайшие четыре-пять лет резкого снижения объема экспорта не будет. В то же время портфель заказов на российские ВиВТ, который сейчас составляет около 50 млрд долл., будет пополняться уже не так интенсивно, как это наблюдалось в последние годы.

Евгений Бужинский:

С точки зрения прекращения ВТС со странами ЕС и США, потери будут невелики в силу незначительного объема сотрудничества, тем более что уже заключенные контракты, кроме поставок французских *Мистралей*, продолжают действовать (имеется в виду сервисное обслуживание авиационной и другой военной техники в странах Восточной Европы; единственное известное здесь исключение – контракт с немецкой фирмой *Рейнметалл* на строительство и оснащение Центра боевой подготовки в Мулино, аннулированный правительством Германии на финальном этапе его реализации).

Западные рынки сложной высокотехнологичной и, соответственно, наиболее дорогостоящей военной техники (авиация, средства ПВО, корабли и подводные лодки) прочно заняты корпорациями США и ведущих стран ЕС. Более того, в НАТО существует негласный запрет на закупку данных видов ВиВТ из стран, не входящих в альянс, прежде всего из России и Китая. Единственным исключением из данного правила стала *вынужденная* закупка Грецией российских ЗРК *С-300*, предназначавшихся для Республики Кипр и ею же оплаченных, и последовавшие за этим ограниченные закупки Грецией российских комплексов ПВО различной дальности и кораблей на воздушной подушке. Единственное, что было формально разрешено России – это поставки бронетанковой техники и стрелкового оружия, хотя конкурировать с западными компаниями на западных рынках и в этом сегменте России достаточно проблематично.

С учетом того, что основными статьями экспорта российского вооружения и военной техники являются авиационная техника, средства ПВО, бронетанковая техника, корабли и подводные лодки, отдельные виды ракетного вооружения и боеприпасов, при производстве которых практически не используются комплектующие иностранного производства, а традиционные рынки сбыта российской техники находятся вне стран ЕС, США, Канады, Японии и Австралии, западные санкции вряд ли окажут сколько-нибудь существенное воздействие на объемы ВТС России с зарубежными странами.

Вадим Козюлин:

Очевидно, что страны Запада в вопросах ВТС будут подходить к России более сдержанно. Однако остаются шансы на поставки западных военных компонентов и технологий для российской оборонки при условии скорого разрешения конфликта на Украине. Повод надеяться на это дает позиция Франции, которая пытается сохранить сделку на поставку *Мистралей* в Россию и очевидно заинтересована в сохранении российского рынка вооружений, для освоения которого французы на протяжении последних двадцати лет потратили много сил.

Россия теперь также будет осторожнее подходить к сотрудничеству с Западом: вероятно, приоритет будет отдаваться приобретению технологий, а не готовых изделий. Отныне это будет главной задачей.

Что касается достижений России на рынках третьих стран, то нынешняя репутация нашей страны даже может сыграть им на пользу. Российские контрагенты могут быть

уверены, что в критической ситуации Россия не откажется от поставок комплектующих своим партнерам даже под внешним давлением.

О ВЛИЯНИИ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА И САНКЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ ОПК

Наталья Калинина:

В России уже достаточно давно происходит закупка импортных комплектующих для ВиВТ в связи с технологическим отставанием российского ОПК, прежде всего, в сегменте микроэлектроники военного назначения. В области элементной базы, в том числе по номенклатуре микроэлектроники, предприятия ОПК России просто вынуждены закупать изделия за рубежом и, по доступным источникам информации, импортные комплектующие используются при производстве экспортных вариантов ВиВТ всех основных категорий: самолетов, вертолетов, военно-морской и бронетехники, а также артсистем большого калибра.

Так, к примеру, различные виды истребителей, объем продаж которых в общем военном экспорте составляет более 50%, оснащаются бортовым радиоэлектронным оборудованием в основном западного производства. В частности:

- для Су-30МКИ по заказу Индии пакеты комплектующих идут из Франции и Израиля;
- для Су-30МКМ по заказу Малайзии пакеты комплектующих идут из Франции, ЮАР и Индии;
- для Су-30МКА по заказу Алжира устанавливаются системы бортового оборудования французского производства;
- для Су-35, который пока еще только продвигается на мировой рынок, планировалось его оснащение бортовым оборудованием французского производства;
- для МиГ-29 по заказу Словакии произведена их модернизация с участием иностранных компаний до уровня, обеспечивающего полную совместимость с существующими навигационными системами НАТО;
- для МиГ-29К по заказу Индии проводится их модернизация с поставкой бортового оборудования французской компанией *Талес*.

По другим типам самолетов: по самолету военно-транспортной авиации (ВТА) Ан-148 доля комплектующих из Украины доходит до 50% от стоимости контракта; по самолету ВТА Ил-76МД доля комплектующих из Узбекистана составляет до 40% и более от стоимости контракта; по самолету-заправщику Ил-78 доля комплектующих из Узбекистана составляет до 35% от стоимости контракта; по учебно-тренировочному самолету Ил-103 доля США составляет около 10% от стоимости контракта (на этом самолете установлен американский двигатель); по учебно-боевому самолету Як-130 доля Украины составляет более 10% (используются украинские двигатели).

В производстве вертолетов доля импорта еще выше, поскольку все виды вертолетов, идущие на экспорт, и большинство видов вертолетов для внутреннего использования оснащаются двигателями западного производства. Так, многоцелевой вертолет *Ансат* комплектуется канадскими двигателями; транспортные вертолеты *Ка-226* и *Ка-226К* комплектуются английскими и французскими двигателями; противолодочный поисково-ударный вертолет *Ка-28* комплектуется украинскими двигателями; исключительно украинскими двигателями комплектуются вертолеты ДРЛО *Ка-31*, многоцелевой *Ка-32*, многоцелевой *Ми-17*, ударный *Ми-35*, тяжелый транспортный *Ми-26*, доля в стоимости которых в зависимости от типа вертолета находится в диапазоне от 7 до 20%.

Экспортные варианты бронетехники (*БМП-3*, танки *Т-80* и *Т-90*) оснащаются телевизорами производства французской компании *Талес* и прицельными комплексами производства

белорусской компании *Пеленг*. Пусковые установки зенитных управляемых систем (ПУ ЗУР *2С6*, ПУ ЗУР *ПанцирьС1*, ПУ ЗР *С300МПУ*) и РСЗО *9К58 Смерч* монтируются на различных видах шасси производства Белоруссии, Германии и даже Индии (по чешской лицензии).

Что касается военно-морской техники, то хорошо известно, что силовые установки для кораблей классов *корвет* и *фрегат* для экспортных контрактов и для Минобороны России поставляются Украиной. Известно также, что в модернизации авианосца *Адмирал Горшков* для Индии принимала участие французская компания *Сажем*, которая поставила системы инициализации авианосца и палубных истребителей *МиГ-29К*.

Более того, иностранные комплектующие западного производства стали уже использоваться и для нужд российской армии. Первым прецедентом стало заключение в 2007 г. контракта с французской компанией *Талес* на поставку 100 телевизионных камер *Катрин-FC* для установки на российскую бронетехнику, в 2008 г. был заключен второй аналогичный контракт на поставку 130 телевизионных камер и открыт российско-французский сервисный центр по их ремонту и сервисному обслуживанию на базе Вологодского оптико-механического завода.

Есть, конечно, перечень вооружений (стратегические ядерные силы, стратегические оборонительные силы), где импортная комплектация в принципе невозможна. Этот принцип касается также комплекса *Искандер*, высокоточного оружия, особенно боеголовок самонаведения, и некоторых других изделий.

Если посчитать потребности «идеальных» вооруженных сил и количество необходимых ресурсов на реализацию Государственной программы вооружений (ГПВ), то совершенно очевидно, что эта цифра для нашей страны неподъемная. Более того, сформированный два-три года назад Минобороны России перечень закупок наиболее приоритетных образцов вооружений (всего около 200 перспективных образцов ВиВТ) не может быть выполнен без импортной комплектации, а, следовательно, в намеченные сроки не может быть выполнен по определению.

В этой связи кризис в Украине и санкции ЕС на военно-технические поставки больно ударят по перспективному развитию ВиВТ.

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ: ИСЧЕРПАН ЛИ СОВЕТСКИЙ ЗАДЕЛ?

Дмитрий Литовкин:

Советского задела в России не осталось. Это очень хорошо демонстрирует ВТС с Индией. Дели сегодня согласен только на все самое современное и лучшее. Поэтому мы создали с индийцами совместные предприятия по разработке истребителя пятого поколения, самой современной противокорабельной крылатой ракеты *БраМос*, сдаем в аренду самую современную на сегодняшний день АПЛ и т.д. Требования к нашей продукции поднимают и другие заказчики. Ирак покупает вертолеты *Ми-28Н* и ЗРПК *Панцирь*. Вьетнам – истребители *Су-30МК*. Алжир – танки *Т-90* и учебно-тренировочные самолеты *Як-130*. Ливию интересуют самые современные противотанковые комплексы *Хризантема*, и так далее. Все это новая техника. Важно то, что наша техника стоит дешевле аналогичной западной. И самое важное, что Россия никогда не увязывает свои поставки с *политическими нюансами*, четко следуя своим контрактным обязательствам.

Наталья Калинина:

Долгое время Россия на мировом рынке оружия выигрывала по суммарному критерию «качество – цена – время» и цены на российское оружие по некоторым видам ВиВТ были на 30-40% ниже зарубежных аналогов при примерно равных тактико-технических характеристиках, что привлекало не очень богатых и не очень требовательных покупателей. Но сегодня преимущество по этим трем критериям сходит на нет.

Качество техники нередко вызывает претензии со стороны заказчиков, цена постоянно растет, в том числе не только из-за закупок импортных комплектующих, но и внутренних затрат, ну а время выполнения заказов давно уже перестало быть конкурентным преимуществом.

В среднесрочной перспективе эти негативные тенденции будут нарастать, поскольку технологических прорывов, учитывая общее состояние ОПК и начавшийся очередной кризис, спровоцированный ситуацией в Украине, ждать не приходится. Россия уже по многим видам ВВТ не обладает технологиями, соответствующими мировому уровню (за исключением некоторых разработок в области авиастроения и средств ПВО большой дальности), либо не ведет в нужных объемах разработок в существенных для современных вооруженных сил областях (беспилотные летательные аппараты, летательные аппараты с дистанционным управлением, противоракетные системы на беспилотных летательных аппаратах и т.д.).

Практически неразработанной областью в этом плане является выработка критериев по оценке угрозы причинения ущерба национальной безопасности внешнеэкономическими сделками, предусматривающими экспорт (передачу) иностранному заказчику двойных технологий, а также результатов НИР и НИОКР или других результатов научно-технической деятельности. Примером угрозы причинения ущерба военнополитическим интересам государства в данном случае может служить технологическая политика Китая по клонированию российской военной техники.

Однако наиболее остро стоящая проблема повышения конкурентоспособности на мировом рынке вооружений не может быть решена изолированно, в отрыве от состояния ОПК в целом. Поэтому в современных условиях для сохранения Россией статуса одного из ведущих мировых экспортеров ВВТ необходимо принять меры, связанные, прежде всего с обновлением производственных мощностей предприятий ОПК и интенсивным развитием импортозамещающих технологий. Между тем, российская система ВТС приобретает все более выраженную коммерческую направленность и, как следствие, возрастают риски коррупционности и криминализации этой сферы деятельности государства.

Евгений Бужинский:

У меня нет ощущения, что Россия начинает серьезно отставать в важнейших технологиях. На традиционных рынках российские ВВТ перечисленных мною выше классов по-прежнему конкурентоспособны и востребованы. Конечно, в ряде областей мы действительно отстаем, прежде всего в элементной базе, но в последние годы предпринимаются серьезные усилия по преодолению и ликвидации данного отставания.

ОБ УСПЕХАХ И ПРОВАЛАХ РОССИЙСКОЙ РЕФОРМЫ ОПК

Евгений Бужинский:

Государственная программа вооружений на 2011–2020 гг. стоимостью в 20,7 трлн рублей (с учетом закупок силовых структур помимо Министерства обороны) и федеральная целевая программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса до 2020 г.» стоимостью около 3 трлн рублей предусматривают техническое перевооружение и развитие предприятий ОПК. Могу судить по предприятиям Концерна радиостроения «Вега», где я работаю в должности заместителя генерального директора по внешнеэкономической деятельности, что этот процесс идет очень активно. В условиях стабильного финансирования основные фонды входящих в концерн предприятий обновляются в соответствии с утвержденными планами. Более того, в Томске строится современный завод по производству высокотехнологичных радиоэлектронных модулей (т.н. 3D микросистем). Поэтому считаю, что принимаемые меры вполне адекватны потребностям вооруженных сил и интересам национальной обороны страны. Главной проблемой в

реализации намеченных планов остается нехватка квалифицированного конструкторского и среднетехнического персонала, что является следствием разрушения ОПК в 1990-е гг. и практической ликвидации системы профессионального образования.

Наталья Калинина:

По мнению военных экспертов, Россия отстает от США и Запада по современным технологиям на порядка 20 лет. И даже ведущиеся разработки по самолету пятого поколения уже заранее *отстали*, поскольку американцы создали свой самолет пятого поколения почти 20 лет назад.

Вялотекущие процессы реформирования ОПК делают малореальным увеличение экспортных возможностей, но, что еще более важно, - выполнение заявленного правительством плана о возрастании к 2020 г. доли современных ВиВТ в российских войсках до 70-80% (в настоящее время эта доля не превышает 15-20%).

Не меньшие сомнения вызывает и возможность реализации новой Государственной программы вооружения на 2011-2020 гг. - «довести ежегодное обновление вооружений и военной техники до 9-11% в год». В этой программе заложена покупка 1,5 тыс. новых самолетов и вертолетов, 200 систем ПВО и много другой техники. Но если финансирование новой ГПВ будет таким же, как и предыдущих трех программ, ни одна из которых не была выполнена, смысл принимаемых высшим руководством страны стратегических документов по вопросам национальной безопасности становится ничтожным.

Вадим Козюлин:

Нередко западные эксперты высказывают опасения по поводу того, что Россия резко увеличила свои военные расходы. Однако можно вспомнить, что российская оборонка и вооруженные силы Российской Федерации к 1990 гг. фактически пришли в состояние разрухи и были в нем почти два десятилетия. Сегодняшние затраты на военное производство фактически лишь реанимируют то, что было заброшено. Российскому ОПК предстоит наверстать тот колоссальный технологический провал, который случился за период простоя.

О ДВИЖУЩИХ СИЛАХ РОССИЙСКОГО ОБОРОННОГО ЭКСПОРТА

Дмитрий Литовкин:

Основные покупатели российского оружия сегодня - в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии. Как показывает опыт, экономические кризисы в самую последнюю очередь влияют на закупки вооружений и военной техники. Кроме того, Москва сегодня способна кредитовать покупателей. Некоторые, как например, Ирак, покупают российское оружие за американские деньги, направляемые в эту страну для поддержки демократии. В общем, портфель заказов *Рособоронэкспорта* в 35 млрд долл. - лучшее свидетельство того, что оружие - товар первой необходимости.

Вадим Козюлин:

Я ожидаю, что у российских экспортеров вооружений будут хорошие перспективы в ближайшие годы. В период нестабильности и международной напряженности, какой мы наблюдаем сегодня, возрастает спрос на недорогую и простую в освоении и использовании технику. Именно такие качества отличают российское оружие.

Наталья Калинина:

Сегодня Россию по объемам экспорта обходят только США, и, даже несмотря на развивающийся кризис, Россия еще лет пять-шесть будет занимать по этому показателю

второе место в мире. Кстати, США занимают первое место не за счет числа проданной военной техники, а из-за высокой цены на нее. Если считать объем экспорта по числу единиц, то по многим категориям ВВТ Россия занимает первое место (в первую очередь, по авиатехнике).

По географии экспортных контрактов наибольшее их число за последние восемь лет Россия заключила со странами АТР, что составляет 55-57% от общего количества контрактных обязательств по всем 10 сегментам мира. Второе место занимает регион Ближнего Востока – 14,2%, третье место – регион Северной и Северо-Восточной Африки – 12,7%. Последующие места с 4-ого по 10-ое занимают Южная Америка и Мексика, страны на постсоветском пространстве, тропическая Африка, Восточная Европа, Западная Европа, Северная Америка и страны Центральной Америки и Карибского бассейна (ЦАКБ).

В ближайшей перспективе, как и многие предыдущие годы, ведущую роль в экспорте ВВТ будут занимать самолеты, вертолеты, бронетехника, военно-морская техника и средства ПВО. По результатам 2013 г. техника военно-воздушных сил составляла 38,3% от всех заключенных контрактов, военно-морская техника – порядка 17%, сухопутная – 14,2%, ПВО – 26,2%.

Основными покупателями будут ряд стран АТР, Среднего и Ближнего Востока, а также Северной Африки. В регионе АТР лидирующее положение занимает и будет еще долго занимать Индия, определенные перспективы есть по Китаю, Вьетнаму, Индонезии, Малайзии. По другим континентам более-менее заметный вклад в объемы экспорта вносят Венесуэла и Алжир. К примеру, по итогам 2013 г. суммарная доля в общем объеме экспорта российской военной продукции перечисленных стран составляла более 75%, хотя все поставки шли в 60 стран.

Россия сегодня готова предложить все – от стрелкового оружия до систем ПВО. Определенные перспективы продвижения на мировые рынки субъекты ВТС связывают с вертолетами «Ми» и «Ка», ЗРС и ЗРК С-400 «Триумф», «Антей-2500», «Бук-М29», «Тор-М29», ЗРПК «Панцирь-С1», ПЗРК «Игла-С». В военно-морской составляющей – с фрегатами проекта 11356 и «Гепард-3.9», подводными лодками проекта 636 и «Амур-1650» и патрульными катерами «Светляк» и «Молния». Сухопутная часть представлена модернизированными танками Т-90С, боевыми машинами пехоты БМП-3 и машинами на их базе, броневедомолами Тигр. В 2013 г. особым успехом пользовались самолеты Су-30 и МиГ-29, очень неплохой спрос есть у учебно-боевых самолетов Як-130. В области авиации на ближайшую перспективу делается ставка на самолеты Су-35.

Однако в эти прогнозы могут быть внесены существенные коррективы, если санкционное давление на Россию будет нарастать.

Евгений Бужинский:

Думаю, что в обозримой перспективе номенклатура продукции (авиационная техника, средства ПВО, корабли и подводные лодки, бронетанковая и артиллерийская техника, средства радио-и радиотехнической разведки, ракетное вооружение и боеприпасы) останется прежней. Помимо наших традиционных рынков в Азии, очевидно, будет вестись поиск новых рынков в странах Центральной и Южной Америки и новых старых рынков в странах черной Африки. И, конечно, не стоит забывать о наших возможностях в странах Ближнего Востока и Северной Африки, реализации которых пока препятствует крайне нестабильная обстановка в данном регионе.

Авторы: Евгений Бужинский – старший вице-президент ПИР-Центра, заместитель генерального директора по внешнеэкономической деятельности ОАО Концерн радиостроения «Вега»; Наталья Калинина – главный научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН, член Совета ПИР-Центра; Вадим Козюлин – старший научный сотрудник ПИР-Центра; Дмитрий Литовкин – обозреватель отдела Политика деловой газеты Взгляд.

Редактор: Юлия Фетисова

(с) Международный клуб Триалог: dialogue@pircenter.org;
(с) Centre russe d'études politiques: crep@pircenter.org
Москва-Женева, Сентябрь 2014

Выдержки из документа «Международный Клуб Триалог. Условия и правила членства».

3. Права членов Клуба

3.1. Индивидуальные члены Клуба имеют право:

3.1.3. Получать 1 экземпляр бюллетеня эксклюзивной аналитики *Russia Confidential* по электронной почте, на выбранном языке (русском или английском). По правилам Клуба, передача бюллетеня третьим лицам не допускается.

[...]

3.2. Корпоративные члены Клуба имеют право:

3.2.3. Получать 2 экземпляра бюллетеня эксклюзивной аналитики *Russia Confidential* по электронной почте, на выбранном языке (русском или английском) либо на обоих языках одновременно, передавать этот бюллетень другим представителям корпоративного члена Клуба. По правилам Клуба, передача бюллетеня третьим лицам, не являющимся членами Клуба, не допускается.

[...]

4. Обязанности членов Клуба

4.1. Все срочные члены Клуба обязаны:

4.1.6. Не передавать полученные материалы бюллетеня *Russia Confidential*, а также пароли доступа на клубную часть сайта ПИР-Центра физическим и юридическим лицам, не являющимся членами Клуба.

[...]

6. *Russia Confidential*

6.1. Бюллетень эксклюзивной аналитики *Russia Confidential* выпускается ООО «Триалог» по заказу ПИР-Центра исключительно для личного пользования членов Клуба.

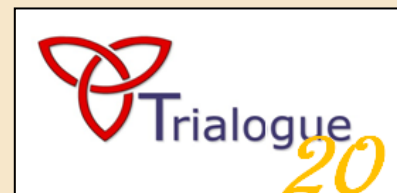
6.2. Бюллетень содержит сжатую эксклюзивную аналитику по вопросам международной безопасности, внешней и внутренней политики России и государств СНГ, подготовленную штатными и приглашенными экспертами ПИР-Центра специально для *Russia Confidential*.

6.3. В течение не менее 30 дней со дня выхода материалы бюллетеня являются конфиденциальными и не могут цитироваться и передаваться лицам, не являющимся членами Клуба.

6.4. По прошествии не менее чем 30 дней ООО «Триалог» может снять эксклюзивный и конфиденциальный статус с материала, после чего в этих случаях он публикуется в других изданиях ПИР-Центра и может быть использован для цитирования членами Клуба.

6.5. Бюллетень распространяется по электронным адресам членов Клуба 1 раз в месяц по русскому или английскому языку, по выбору члена Клуба.

6.6. По запросу члена Клуба, он может также получить бумажную версию бюллетеня на выбранном им языке.



Уважаемые члены Международного клуба Триалог,

продолжается наш **клубный сезон 2014**. Впереди Вас ждут новые интересные встречи, самая актуальная аналитика и заманчивые привилегии членства. Встретив свой 20-летний юбилей в 2013 г., клуб *Триалог* продолжает свою важную миссию – играть роль уникального для России неформального сообщества ведущих дипломатов, экспертов и представителей бизнеса.

Как Вам известно, мы приветствуем и ценим, когда действующие члены Клуба **рекомендуют членство** в Клубе или участие в наших заседаниях другим лицам. Помимо того что такая рекомендация автоматически открывает двери для членства в Клубе, она также вознаграждается нами одним из двух способов. Ниже представлены условия вознаграждения. А если вдруг у Вас возникнут вопросы – Вы всегда сможете обратиться к моим коллегам по тел. +7 (985) 764-98-96 или email: trialogue@pircenter.org.

Двери Клуба всегда открыты для Вас и Ваших коллег!

С уважением,

Д.В. Поликанов
Председатель
Международный клуб Триалог

Вознаграждения за рекомендацию членства в Международном клубе Триалог другим лицам

Вариант 1 – Скидка на членство в следующем периоде	
5%	за 1 нового индивидуального члена
10%	за 1 нового корпоративного члена
10%	за 2 новых индивидуальных членов
15%	за 3 новых индивидуальных членов
20%	за 4 и более новых индивидуальных членов
20%	за 2 новых корпоративных членов
30%	за 3 новых корпоративных членов
35%	за 4 и более новых корпоративных членов

Вариант 2 – Единовременное возмещение в наличной форме	
100 USD	за 1 нового корпоративного члена
200 USD	за 2 новых корпоративных членов
300 USD	за 3 новых корпоративных членов
500 USD	за 4 и более новых корпоративных членов