

№ 1-2(9-10)

ЭКСПОРТ ОБЫЧНЫХ ВООРУЖЕНИЙ



Дайджест российской прессы

Стр. 2-6

Анализ

Торговля оружием и геополитика России

Стр. 7-11

Украина и экспорт обычных вооружений

Стр. 12-16

**Китай на рубеже веков: региональные конфликты или
глобальная стратегия**

Стр. 17-20

**Экономические аспекты военной спутниковой связи
США**

Стр. 22-29

Оборонная политика Италии

Стр. 30-31



Центр политических исследований в России (ЦЕНТР ПИР) сообщает
о переезде в новый офис в связи с расширением числа проектов
и об **изменении** номеров телефонов и факса

Многоканальный телефон для справок:
+7+095-335-1955

Факс: +7+503-234-9558

Электронная почта и почтовый адрес остаются без изменений

Наши **электронные адреса:**

- Общая информация: <info@pircenter.org>
- Проект "Нераспространение и Россия": <orlov@pircenter.org>
- Образовательная программа для депутатов Государственной Думы по контролю над вооружениями и нераспространению:
<timerbaev@pircenter.org>
- Журнал "Ядерный Контроль": <nuclear@pircenter.org>
- Журнал "Экспорт обычных вооружений": <armscontrol@pircenter.org>
- Журнал "Химическое оружие и вопросы его уничтожения": <katsva@pircenter.org>
- "Научные Записки Центра ПИР": <nz@pircenter.org>
- Проект "Гражданский контроль над военными структурами в России":
<evstafiev@pircenter.org>
- Бюллетень "Вопросы Безопасности": <subscription@pircenter.org>
- Письма директору: <orlov@pircenter.org>
- Подписка: <subscription@pircenter.org>

Наш почтовый адрес:

Россия, 117454, Москва, а/я 17, Центр ПИР

Представительство Центра ПИР в Интернет:
<<http://www.pircenter.org>>



ЦЕНТР ПИР ПРЕДСТАВЛЯЕТ ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ

Уважаемый коллега,

Предлагаю Вам познакомиться с первым номером нового аналитического бюллетеня для руководителей.

“ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ” дают Вам уникальную возможность взглянуть на национальную и международную безопасность *изнутри*, глазами экспертов, которые редко выносят свои суждения и выводы на публику, работая для аналитических государственных и частных структур. Анализ строится на тех материалах и информации, которыми Вы, вероятно, еще не располагаете. Наше издание не предназначено для массового читателя. Напротив. Оно рассчитано на немногочисленную аудиторию, - тех, кто участвует в принятии решений, будь то вопросы политики или финансов. В отличие от других изданий, мы следим за тем, чтобы круг наших читателей оставался достаточно узок.

Что включают в себя ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ?

- Анализ и прогноз в области **обороны**, включая вопросы ядерного оружия, других видов оружия массового уничтожения, включая высокоточное оружие. Здесь же - анализ состояния вооруженных сил; вопросы ядерной стратегии и планирования; ожидаемые направления экспорта вооружений и характеристики осуществляемых и готовящихся поставок
- Анализ влияния изменений расстановки сил в Кремле на **принятие решений** в области обороны, безопасности, внешней политики
- Анализ и прогноз развития и направлений **внешнеполитической** активности России, дипломатических шагов, а также существующих и новых угроз национальным интересам России
- Россия и ее **соседи**. Взаимоотношения с государствами СНГ, Балтии, Центральной и Восточной Европы, а также Ближнего и Среднего Востока
- Экспертная оценка по вопросам финансово-экономической безопасности, ожидаемых изменений в роли тех или иных финансово-промышленных групп, банковских структур, анализ лоббистской деятельности.

Сегодня “ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ” читают вместе с Вами

- депутаты Государственной Думы
- руководители дипломатического корпуса, советники по политическим вопросам, военные атташе, аккредитованные в Москве
- руководители наиболее динамичных банков России
- руководители консалтинговых компаний
- главные редакторы авторитетных российских СМИ
- шефы бюро представительств ведущих зарубежных СМИ

Подписавшись на ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ, Вы станете два раза в месяц получать оперативный анализ ключевых проблем, - с **курьером** прямо в Ваш офис или на Ваш компьютер по электронной почте.

С уважением,

Роланд Тимербаев
Президент Центра ПИР
Чрезвычайный и полномочный посол (в отставке).

В ПЕРВОМ НОМЕРЕ:

- *Новая политика США в отношении России: встреча двух президентов в Хельсинки не окажет влияния на уже сформированный курс*
- *Российско-кипрский контракт о поставке комплекса ПВО С-300 ПМУ-1: характеристика контракта, геополитическое измерение, региональная и номенклатурная диверсификация российского экспорта вооружений*
- *Варианты трансформации Договора об обычных вооруженных силах в Европе (ОВСЕ). Что думают в Москве*
- *Объединение ФПГ “Роспром” компанией “Юкос”: что стоит за кадровыми перестановками в “Роспроме”*
- *“В воинских коллективах, обеспечивающих сохранность ядерных боеприпасов и ядерного оружия, возрастает социальная напряженность, которая может стать одной из причин возникновения угрозы шантажа и ядерного терроризма” (первый заместитель начальника 12-го главного управления министерства обороны России генерал Игорь Волынкин)*





ДАЙДЖЕСТ

Российской Прессы



Сокращается выпуск товаров народного потребления на предприятиях ВПК.

Правда-5, 18.02.97, с. 2

По оценке Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, в условиях либерализации внешней торговли гражданская продукция этих предприятий не смогла конкурировать с импортными товарами ни по техническим характеристикам, ни по уровню цен. Исключение составляет атомная промышленность, гражданская продукция которой пользуется спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

На долю предприятий Минатома приходится более половины объема экспорта гражданской продукции в оборонном комплексе. Это в первую очередь ядерное топливо для атомных электростанций, урановая руда, работы по обогащению урана.

По данным Госкомстата, конверсией военного производства в РФ охвачено около 700 предприятий ВПК. За 1996 год выпуск продукции на этих предприятиях сократился примерно на 23 процента. Между тем на каждом пятом предприятии отмечен рост производства гражданской продукции. Две трети выпускаемых на них изделий относятся к гражданской продукции. На каждом третьем из конвертируемых заводов ее производство достигло 80 процентов и более от общего объема выпуска.

Вместо ракетного атомохода - корабль науки.

Е. Горигледжан, главный конструктор ЦКБ морской техники "Рубин" "Наука в России", N 3, 1996, с. 8 - 9

Сокращение морских стратегических вооружений и вывод из состава Военно-морского флота России части атомных подводных ракетносцев в соответствии с договорами об ограничении стратегических наступательных вооружений (СНВ) открывает перспективы их использования в интересах науки и

народного хозяйства. По мнению специалистов Центрального конструкторского бюро морской техники (ЦКБ МТ) "Рубин", наиболее эффективными они окажутся в Арктическом бассейне. (...) Например, исследование радиационной и радиохимической обстановки в Арктическом бассейне, особенно в районе архипелага Новая Земля, диктуется необходимостью изучения распространения радионуклидов и донных осадков в связи с существованием здесь ядерного полигона, а также широким использованием тут транспортных средств с ядерными силовыми установками. (...)

Все традиционные технические средства исследования Арктики не обеспечивают полномасштабных и систематических работ. (...) Только атомные субмарины с мощными и надежными энергетическими установками, практически неограниченной автономностью плавания под водой, большой глубиной погружения, совершенными средствами навигации, радиосвязи и гидроакустики, способные при необходимости всплывать из-под льда, могут решать всю гамму задач по комплексным исследованиям северных морей. Следует отметить: и ранее боевые атомные подлодки периодически использовали для проведения научных работ в этом регионе. Однако в силу ряда причин их возможности были весьма ограниченными и поэтому, как правило, носили узко прикладной, в основном военный характер.

Очевидно, для указанной цели нужны специальные подводные корабли, оборудованные соответствующей аппаратурой, вычислительной техникой для экспресс-анализа результатов исследований, хорошо оснащенными лабораториями и помещениями для участников экспедиций. (...) Наиболее подходящими объектами в этом плане являются ныне разоружаемые российские атомные ракетносцы. Они (например "Дельта-II" и "Дельта-

III" - по классификации НАТО) к моменту вывода их из боевого состава флота будут находиться в эксплуатации не более 18-20 лет. И есть реальные технические возможности раза в полтора продлить срок их службы, т.е. обеспечить использование в новом качестве еще в течение 7-10 лет. Кроме того, указанные лодки наиболее приспособлены для плавания в арктических морях, в том числе под льдами, благодаря мощной высоконадежной энергетической установке, всеширотному

Экспорт Обычных Вооружений

Проблемы разработки, производства и экспорта обычных вооружений. Состояние мирового рынка конвенционального оружия.

Россия. И17454, Москва, А/Я 17.
(095) 335-9555 тел.
(7+503)234-9558 факс
E-mail: <armscontrol@pircenter.org>
Internet: http://www.pircenter.org

Выходит 1 раз в месяц
№ 1-2 (9-10)

январь-февраль 1997 года

Константин В. Макиенко, редактор
Руслан Н. Пухов, обозреватель
Владимир К. Касьянов, консультант

Научное и информационное
обеспечение:
Центр политических исследований в
России (Центр ПИР).

Тираж 990 экз.

Материалы "Экспорта Обычных Вооружений" не могут быть воспроизведены полностью, либо частично, в печатном, электронном или ином виде, иначе как с письменного разрешения издателя.

Публикуемые в журнале материалы
могут не совпадать с точкой зрения
редакции и являются исключительно
материалами авторов.

Издатель:
Центр ПИР
Номер в каталоге в печать 19.02.97.



высокоточному навигационному комплексу, современным средствам гидроакустики, радиосвязи, подледного наблюдения, аппаратуре для измерения толщины льда и обнаружения разлодов. К тому же прочностные характеристики их корпусов допускают всплытие во льдах определенной толщины.

Наконец, после демонтажа по одному из вариантов "Процедуры ликвидации пусковых установок БРПЛ, дополняющей Договор о сокращении и ограничении СНВ (без вырезки ракетных отсеков), на каждой из лодок освободится по два отсека суммарным объемом 2000 куб. м и площадью около 600 кв. м. Это позволит без изменения габаритов и конструкции корпуса разместить практически любую исследовательскую аппаратуру и несколько десятков научных сотрудников без ущерба для условий жизни на борту экипажа. (...) Штатное радиоэлектронное оборудование и судовые системы лодки после сравнительно простой модификации обеспечит решение большинства задач геологии, географии, гидрологии, гидрохимии и биологии моря, экологии и климатологии.

Не представляет серьезных технических трудностей и оснащение такой подводной лодки системами и устройствами для взятия проб морской воды, передвижения и останова со стабилизацией по глубине и курсу, опускания на грунт. Осуществимо оснащение корабля и привязными подводными роботами, управляемыми по кабелю, буями и маяками-ответчиками различного назначения, выпускаемыми из торпедных аппаратов. Более сложной технической проблемой является, пожалуй, создание буксируемой сейсмодосы большой длины для проведения геологоразведки в подводном положении. Однако имеющийся опыт разработки и эксплуатации длинных буксируемых антенн на отечественных атомных лодках позволяет предполагать: и эта задача решается. Выполненный в бюро анализ показал принципиальную возможность создания и буровой установки для взятия проб донного грунта в подводном положении. (...) Новые суда должны оснащаться техническими средствами, гарантирующими радиационную безопасность, надежную связь с берегом, кораблями обеспечения, самолетами и вертолетами, а также

возможность оказания помощи аварийному кораблю и спасения его экипажа; обеспечиваться данными заблаговременной ледовой разведки на маршрутах плавания для определения возможных районов всплытия и оказания в случае необходимости помощи средствами поисково-спасательных сил флота.

Именно с этой целью предполагается сохранить на лодках часть торпедного вооружения, позволяющего в нужных случаях создавать искусственные полыньи для выхода на связь или всплытия. Не менее важно снабдить субмарины всплывающей спасательной камерой, вмещающей весь экипаж и участников научной экспедиции. Представляется целесообразным также рассмотреть возможность размещения на переоборудованных судах спасательных подводных аппаратов как отечественных, так и зарубежных. Они могли бы не только спасать людей, но и использоваться для исследовательских работ.

Технико-экономические оценки и консультации с потенциальным заводом-строителем показали: переоборудование одной атомной подводной лодки может быть осуществлено всего за 3-4 года при условии своевременного решения организационно-технических вопросов и обеспечения надежного финансирования. (...)

МАПО "МиГ" создает авиатехнологии XXI века.

Александр Безруков, председатель Военно-промышленного комплекса "МАПО". Вооружение. Политика. Конверсия N 4, 1996 г., с. 27 - 31

Наше предприятие - старейшая авиастроительная компания России, которая имеет более чем столетнюю историю. (...) Из наших недр в 1939 г. выделилось знаменитое ОКБ им. Микояна, с которым мы вновь воссоединились по распоряжению Правительства РФ в мае 1995 г. (...) В свершившемся объединении МАПО и АППК "МиГ" мы преследовали следующие цели. Во-первых, весь жизненный цикл самолета - замысел, проектирование, изготовление опытного образца, серийное производство, продажа, сервисное обслуживание, модернизация и утилизация - теперь сосредоточен в рамках одной компании.

Во-вторых, без финансовой поддержки МАПО - производителя и продавца лучшего в мире легкого

фронтового истребителя МиГ-29 - ОКБ оказалось бы на грани свертывания работ. В то же время заводу объединение с ОКБ гарантировало сохранение авиационного профиля, загрузку его производственных мощностей современными проектами. (...)

Экономической основой нашего объединения стала успешная внешнеэкономическая деятельность МАПО, выразившаяся как в прорыве на новые рынки сбыта МиГ-29, так и частичным восстановлением позиций с нашими традиционными партнерами. МАПО в 1994 г. получило лицензию на самостоятельную внешнеэкономическую деятельность. Продолжением интеграционной работы и явилось образование в начале 1996 г. Военно-промышленного комплекса (ВПК) "МАПО", основой которого стало МАПО "МиГ". В комплекс вошли важнейшие для отрасли предприятия и финансовая структура. Цель создания ВПК "МАПО" - направить инвестиционный капитал в наукоемкие и высокотехнологичные конструкторские разработки XXI века и производство авиатехники нового поколения. Наша дальняя стратегия - расширение ВПК как за счет привлечения российских предприятий авиапрофиля и финансовых структур, так и за счет потенциальных смежников в бывших союзных республиках.

(...) Самолет МиГ-29 был создан на долгую перспективу, в нем изначально заложены возможности непрерывной модернизации по мере появления нового вооружения, авионики, двигателей. Меняется "начинка", но остаются неизменными аэродинамически совершенный планер и название МиГ-29. Хотя определенные мероприятия мы проводим и с планером для повышения его ресурса, несмотря на солидный запас прочности. К примеру, в арсенале маневров МиГ-29 есть такие фигуры пилотажа, которые просто запрещены для американского F-16 из-за повышенных нагрузок. Американцы, ограничивая перегрузки, а следовательно, и маневренность, заявляют о 8000-часовом ресурсе планера. При столь же "бережном" отношении к МиГ-29 даже наш нынешний планер будет служить не меньше. Проводимые нами мероприятия направлены на повышение ресурса без запрещения маневров, вызывающих повышенные нагрузки.



Наша основная стратегия в отношении МиГ-29 - проведение последовательных модернизаций для повышения его ударных качеств, оснащение его самым эффективным на данный период вооружением класса "воздух-поверхность" и "воздух-воздух". Так, модификация МиГ-29СМ - это уже многофункциональный самолет. Он может применять высокоточное оружие "воздух-поверхность": ракеты Х-29Т с телевизионной головкой самонаведения, корректируемые авиабомбы КАБ-500КР, предназначенные для поражения малоразмерных целей. Как и машины предыдущей модернизации МиГ-29СД, которые были поставлены в Малайзию, МиГ-29СМ оснащаются ракетами "воздух-воздух" РВВ-АЕ с активными радиолокационными головками самонаведения. (...)

Хорош МиГ-29 и для дальнего воздушного боя. Он имеет по сравнению с тяжелыми истребителями, такими как F-15 и Су-27, меньшую эффективную отражающую поверхность, что сокращает дальность его обнаружения, которая еще более снизится, если применить технологию "стелс". Это дает большое преимущество в дальнем воздушном бою, так как мы видим противника дальше, чем он нас. Потенциал собственного радиолокационного прицельного комплекса МиГ-29 и дальности полета ракет достаточны, чтобы поражать противника на дальних рубежах. (...)

Благодаря своей универсальности МиГ-29 органично вписывается в так называемую интегрированную систему ПВО и ПРО на основе зенитно-ракетного комплекса С-300, который намного превосходит американский "Пэтриот". На основе взаимодействия зенитных ракетных комплексов с истребителями МиГ-29, а также с самолетами МиГ-31, выполняющими функции не только дальнего перехватчика, но и командного пункта управления и наведения самолетов, можно создать действительно непреодолимую систему ПВО. (...)

МАПО "МиГ" выступает сейчас как авторский правопреемник всех моделей "МиГ", состоящих на вооружении в России и за рубежом. Это относится к МиГ-21, -23, -25, -27, -29, -31. К любым предложениям по модернизации этих машин мы подходим с должным вниманием и принимаем в них участие на правах "интеллектуального собственника",

или, как в случае с МиГ-29, еще и производителя. В первую очередь это касается МиГ-21, -23, -29, поставки которых за рубеж не имеют аналогов по массовости (свыше 5000 самолетов в 50 стран мира).

Модернизация - перспективное поле деятельности на мировом рынке. В этом отношении весьма показателен пример МиГ-21 - пока рекордсмена по долгожительству. Эти самолеты в различных вариантах исполнения и по сей день состоят на вооружении 34 стран (более 2900 самолетов без учета Китая и республик бывшего Союза). Характеристики МиГ-21 могут быть существенно повышены и приближены к американскому F-16, что продемонстрировано модификацией МиГ-21-93. В воздушном бою МиГ-21-93 заменяет несколько МиГ-21бис. Недавно подписан контракт с Индией стоимостью 300 млн. долл., на модернизацию 125 самолетов МиГ-21бис до уровня МиГ-21-93. Проводимые работы позволят продлить срок службы индийских самолетов еще на 10-15 лет. (...)

МиГом-33 часто называют МиГ-29М, результат глубокой модернизации самолета. Хотя название осталось прежним, но это совершенно новая машина. У МиГ-29М новые двигатели, новые системы управления оружием, новая РЛС, вооружение... Оставаясь в классе легких истребителей, он по дальности действия сравнялся с тяжелыми истребителями, такими как, например, Су-27, а по ударным функциям, будучи непревзойденным в воздушном бою, оставил их позади. Сейчас самолет уже прошел основной цикл испытаний. Есть заключение военных заказчиков о запуске в серию и начале эксплуатации в строевых частях. Будет финансирование - запустим его в производство.

Идут работы и по более новым машинам. (...) МАПО "МиГ" по заданию Министерства обороны РФ взялось на свои средства за разработку учебно-тренировочного самолета нового поколения - МиГ-АТ. В начале марта 1996 года, самолет приступил к летным испытаниям. Одновременно заканчиваются работы по подготовке его к серийному производству на МАПО "МиГ". МиГ-АТ - самолет универсальный. На нем можно делать как самые первые шаги в небо, так и совершенствоваться в боевом и летном мастерстве. Характеристики МиГ-АТ перестраиваются в зависимости от типа самолета, который предстоит

пилотировать будущему летчику. Если обучаемому предстоит летать на МиГ-29 или, скажем, на F-16, то МиГ-АТ становится аэродинамически подобным, соответственно, МиГ-29 или F-16. Новый самолет вместе со специальными тренажерами, компьютерными классами и средствами объективного контроля уровня подготовки обучаемого образуют в целом учебно-тренировочный комплекс, также называющийся МиГ-АТ. Причем обучаться на нем могут не только летчики, но и инженерно-технический состав. Универсальность МиГ-АТ еще и в том, что он может выпускаться в боевых модификациях как легкий тактический истребитель.

Для этого самолеты оснащаются бортовыми радиолокационными станциями (с режимом синтезированной апертуры), оптико-электронными системами управления оружием, необходимым вооружением. Еще одна особенность МиГ-АТ: двигатели и авионика у него французские, прошедшие всевозможные сертификации. Двигатель "Ларзак" разработан фирмами "Сиекма" и "Турбомека", а авионика - "Секстант Авионик". Это, конечно, не означает, что нельзя использовать отечественные двигатели и авионику, если заказчик пожелает. Сотрудничество с французами, кроме прочих, имеет и такое немаловажное достоинство, как их широкая фирменная обслуживающая сеть, раскинутая по всему свету. Заказчиков на новый самолет из разных регионов, судя по предварительному маркетингу, наберется немало.

Своими успехами на внешнем рынке мы обязаны не только великолепным боевым и эксплуатационным показателями МиГ-29, не только его умеренной стоимости, но и качественному послепродажному сопровождению своих самолетов. Основным постулатом нашего поведения на рынке, выражаясь в терминах японского менеджмента, является "пресмыкательство перед потребителем".

Приоритет потребителя для нас - это прежде всего безупречное предоставление всего комплекса послепродажных услуг и внимательный учет пожеланий заказчика в процессе переговоров по заключению контракта. Своим достижением в организации обслуживания и ремонта поставленной техники, которое максимально приблизило



производителя к потребителю, мы считаем создание технических центров на территории Заказчика в виде совместных предприятий с местными компаниями. Такие технические центры уже активно действуют в Германии, Индии и Малайзии. Кроме того, мы готовы передать часть работ по обслуживанию самолетов предприятиям местной авиационной промышленности, в том числе по ремонту, производству запчастей и модернизации поставляемых самолетов.

Наши клиенты положительно оценили всевозможные качества МиГ-29 и комплекс предоставляемых объединением услуг. Только в 1993-95 гг. были заключены контракты на поставку более 70 машин в пять стран. Такой объем продаж можно считать хорошим для любой западной корпорации.

(...) С 1991 г. прекращен госзаказ, и ежегодный выпуск основной продукции Объединения - МиГ-29 - в 1991-1995 гг. упал на 80% по сравнению с 1990 годом, особенно трудными были 1991-1992 годы. Чтобы как-то смягчить кризисный удар, удержать людей, МАПО организовало выпуск сверхлегких самолетов "Авиатика-890" и "Авиатика-890У". Было выпущено около 400 машин, половина из них поставлена за границу. Еще у одного гражданского самолета МАПО "МиГ" - многоцелевого грузопассажирского Т-101 "Грач" - определился широкий круг покупателей. Завод-филиал в Луховицах освоил серийное производство ряда легких машин ИЛ-14, ИЛ-103. Готовится к испытаниям грузопассажирский самолет МиГ-110, разрабатывается довольно интересный самолет МиГ-115. (...)

(...) Наше объединение понесло большие потери, в 1991-1993 гг. ушла часть наиболее работоспособных специалистов в возрасте 35-45 лет. Однако в прошлом году мы смогли частично восполнить потери, и сейчас положение с кадрами, можно сказать, стабилизировалось. (...)

"Оборонка" штампует стволы особого назначения.

Игорь Измайлов. Деловой мир, 07.-10.02.97, с.6.

Предприятия ВПК, выпускающие стрелковое оружие, переориентируется на выпуск моделей для внутренних войск и милиции в ущерб армейскому вооружению. В то время, как подавляющее число

оборонных предприятий прочно село на мель ввиду отсутствия заказов, заводы и НИИ, "завязанные" на изготовление стрелкового оружия, готовы чуть ли не расширять производство. Такого рода "конверсия" стала прямым следствием криминализации общества.

Традиционно в нашей стране действовала достаточно эффективная система: Министерство обороны заказывало потребный ему образец НИИ точного машиностроения (ЦНИИточмаш), находящемуся в подмосковном городе Климовске. Там отработывали его концепцию и давали задания конструкторским бюро, как самостоятельным, так и имеющимся при оружейных заводах. Представленные образцы проверяли на полигоне в самых жестких условиях и лучшее рекомендовали заказчику. Тому оставалось лишь оплатить проделанную работу, что выполнялось незамедлительно. (...)

Что же касается Министерства внутренних дел и органов госбезопасности, то их сотрудники, как правило, обходились стандартными армейскими образцами, теми же пистолетами ТТ и ПМ и только изредка им делали что-то особенное. Но одним из первых мероприятий в рамках рыночных реформ стало урезание бюджета Министерства обороны. (...) Он лишился возможности оплачивать новые разработки, испытания образцов и внедрение их в серийное производство. Например, одобренный экспертами новейший автомат "Абакан" так и остался едва ли не в единственном экземпляре. (...)

Как ни странно, но конструкторским бюро и оружейным заводам, занимающимся разработкой легких систем вооружения, удалось удержаться на поверхности благодаря тому, что у нас именуют неопределенным понятием "обострение криминогенной обстановки". Поэтому пришлось спешно усиливать и увеличивать войска Министерства внутренних дел и их всевозможные специальные части, (...) которые предстояло и оснастить и вооружить особым снаряжением.

Надо сказать, что подобные системы должны обладать сугубо специфическими свойствами. Прежде всего, обеспечивать надежное поражение противника в городских условиях так, чтобы случайной пулей не зацепить какого-то прохожего. Они должны быть удобными в обращении

и при перевозке. И, наконец, быть незаметными у оперативника, облаченного в "гражданское" платье.

Так, по заказу МВД в армейском Институте стали, изготавливавшим для нужд Минобороны всевозможные средства защиты, подготовили различные бронежилеты, безобидные с виду "кейсы" с вмонтированными в них автоматами, столь же невинные внешне "папки", мгновенно превращающиеся в щиты с бойницами. Ну, разумеется, почти во всех подобных учреждениях занимались и огнестрельным оружием. И не без успеха - за 1991-1996 гг. только в тульском Конструкторском бюро приборостроения создали 18 образцов - едва ли не больше, чем у всех коллег-конкурентов.

"Оборонка" не подвела, разработав образцы оружия, которыми может по праву гордиться. К ним относится разработанный в Центральном конструкторском бюро спортивного и охотничьего оружия (ЦКИБСОО) 9-миллиметровый малогабаритный пистолет ОЦ-21. Более внушительен ОЦ-21 "Бердыш", оснащенный набором сменных стволов и магазинов под патроны разных калибров. После того как криминальные "авторитеты" обзавелись бронежилетами, понадобился пистолет, способный пробить и их. Его создали в ЦНИИточмаше - это 18-зарядная "Гюрза" (также первоначально предназначавшаяся для армии). (...)

Довольно долго у нас на вооружении состоял револьвер системы "наган", отметивший в прошлом году столетний юбилей. (...) Между тем, за границей револьверы всегда состояли в армиях, полиции, их охотно приобретали и рядовые граждане для самообороны. "Оборонка" и здесь оказалась на высоте и для МВД изготовила ОЦ-01 "Кобальт". Один из его авторов, известный инженер И.Я.Стечкин, говорил, что в конструкции учли все лучшее, имеющееся в последних моделях немецких и американских револьверов. Весьма солидно выглядит 12,3-миллиметровый нарезной "Удар". Его патроны снаряжаются дробью, резиновой и стальной пулями - последняя обладает мощным останавливающим действием. Есть и бронебойная пуля, которой "по зубам" и 7-миллиметровые листы стали.

Еще в 1963 г. армия получила отличную снайперскую винтовку Е.Драгунова, обладающую



прицельной дальностью в 1300 м. Через некоторое время ею задумали оснастить десантников и разведчиков, но тех не устраивала ее длина - 1225 мм. (...) Сейчас винтовка понадобилась МВД. Специалисты бюро укоротили ствол, облегчили, заменили приклад амортизирующим упором, ввели режим автоматического огня, подствольный гранатомет и получили комплекс "Гроза", за считанные секунды превращающийся либо в снайперскую или штурмовую винтовку, либо в автомат.

А в Конструкторском бюро приборостроения придумали складной пистолет-пулемет ПП-90, который легко помещается во внутреннем кармане верхней одежды, а раскладывается и приводится в боевое положение в считанные секунды. Любопытно, что после того, как он прошел испытания, всего через 3 месяца его пустили в серийное производство.

Что ж, можно только порадоваться за оружейников, нашедших свою нишу на рынке. Но как быть армии, чьи надежные, но старенькие "Калашниковы" стремительно устаревают? Не потому ли столь неудачными для мотопехоты оказались действия в горах и долинах Чечни, что ей не хватало современного и мощного стрелкового оружия? (...)

Минобороны приобретает учебные самолеты у двух разных фирм.

Коммерсант-DAILY, 07.02.97, с.1

Минобороны России заказало 10 новейших реактивных учебно-тренировочных самолетов (УТР) Як-130 разработки "АО ОКБ им. Яковлева". По данным пресс-службы ОКБ, самолеты, оснащенные российской авионикой и российскими двигателями РД-35 словацкого изготовления, будут построены на Нижегородском объединении "Сокол". Производство планируется финансировать из бюджета Минобороны. После окончания строительства самолеты предполагается передать для опытной эксплуатации в ВВС России. В 1998 году планируется подготовить техническую документацию на боевую модификацию Як-130 как для российских ВВС, так и для экспорта. Есть также информация, что Словакия планирует закупить 40 Як-130. Ранее Минобороны России приняло решение о закупке 10 других новейших УТС - МиГ-АТ, созданных

ВПК МАПО. В этой связи многие эксперты отмечают, что приобретение УТС двух фирм вызовет значительные расходы, связанные с эксплуатацией разнотипных самолетов одного назначения. Зарубежные ВВС следуют иной практике - объявляют конкурс для нескольких фирм и выбирают лучший проект.

Тбилисское авиационное объединение приступило к производству штурмовиков Су-39.

Деловой мир, 06.02.97, с.2

Тбилисское авиационное объединение, специализирующееся на выпуске гражданских самолетов и военных штурмовиков, приступило к производству сверхсовременных штурмовиков "Су-39", созданных на базе "Су-25". Об этом вчера утром сообщило национальное телевидение Грузии. Некоторые грузинские газеты со ссылкой на заслуживающие доверие источники опубликовали информацию о том, что уже готовы к эксплуатации несколько экземпляров сверхсовременных штурмовиков "Су-39", которые по своим тактико-техническим параметрам явно превосходят самолеты "Су-25".

Министерство обороны Грузии - основной заказчик объединения - в течение ближайших семи лет получит около 50 сверхсовременных штурмовиков "Су-39", созданных грузинскими авиаторами.

Теперь у секретного города граница на замке.

Сергей Леской. Известия, 01.02.97, с.2.

В Москве состоялось совещание мэров закрытых городов. Их основное чаение - оформление правовой базы и определение границ ЗАТО Президент России Борис Ельцин подписал указ "Об утверждении границ закрытого административно-территориального образования (ЗАТО) - города Трехгорное Челябинской области". (...)

Трехгорное - это закрытый город "атомного" ведомства, известный под кодовым наименованием Златоуст-36. Всего в Минатоме имеется 10 закрытых городов. Сообщаем их полный перечень, в котором, кроме попавшего под указ, числятся населенные пункты Снежинск (Челябинск-70), Озерск (Челябинск-65), Новоуральск (Свердловск-44), Лесной (Свердловск-45), Северск

(Томск-7), Железногорск (Красноярск-26), Зеленогорск (Красноярск-45), Заречный (Пенза-19) и самые знаменитый Саров (Арзамас-16, или Кремлев). (...)

Два закрытых города имеются в Минобороны (в том числе Ленинск с космодромом Байконур) - в Министерстве обороны. Если в Минатоме число закрытых городов не меняется уже несколько десятилетий, то в военном ведомстве их становится год от года все больше. Закрытый город отличается от военной части тем, что в нем, помимо охраняемого объекта, имеются органы местного самоуправления.

Только что в Москве закончилось совещание мэров закрытых городов. Все жаловались, что после принятия в 1992 году закона "О закрытых административно-территориальных образованиях в Российской Федерации" разработка правовой базы прекратилась. Даже границы закрытых городов, из-за чего стонет Роскомзем, не определены. Исключение - Новоуральск. А теперь благодаря президентскому указу и Трехгорное. В этом городе проживает 35 тысяч человек. Основное производство сфокусировано на приборной базе для боезарядов.

В последние годы жизнь в закрытых городах меняется. Упростился въездной режим, возникают совместные предприятия. В Зеленогорске вместе с немецкой фирмой БАСФ выпускаются аудио- и видеокассеты. В Новоуральске вместе с корейским "Самсунгом" - цветные телевизоры. В Трехгорном по заказу "Газпрома" налаживают выпуск телекоммуникационного оборудования и аппаратуры слежения за состоянием трубопроводов. (...)

Экономически закрытые города поддерживаются тем, что им разрешено все налоги оставлять в своем бюджете, не отчисляя ни копейки ни в областную, ни в федеральную казну. При этом дотации из областного бюджета предусмотрены наравне со всеми прочими городами. Минатом финансирует лишь производство. (...)





АНАЛИЗ

Дмитрий Евстафьев

кандидат политических наук



ТОРГОВЛЯ ОРУЖИЕМ И ГЕОПОЛИТИКА РОССИИ

Сейчас возникла ситуация, когда в фокусе общественной и политической дискуссии оказались одновременно два важнейших вопроса внешней политики России: новые, более прагматические приоритеты внешней политики, выработка которых становится необходимой вследствие почти неизбежного похолодания в отношениях с Западом, и будущее российской системы военно-технического сотрудничества с зарубежными странами, в частности, соотношение государственных интересов и интересов производителей и экспортеров военной техники и вооружения. И если полемика по глобальным вопросам пока идет в более-менее приемлемом и порой почти академическом русле, то дебаты вокруг второй проблемы отличаются ожесточенностью и крайней политизированностью, что, естественно, сказывается на восприятии проблемы.

В действительности, вопрос о будущей системе военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами как минимум отчасти является продолжением первого, более того, вне "глобального" выбора геополитической ориентации страны данная проблема в принципе не существует. Иллюзия того, что военно-техническое сотрудничество с зарубежными странами является самостоятельным элементом политики государства, порождена рекламно-эйфорическим подходом к проблеме, который должен уступить место более серьезному, в какой-то мере академическому, отношению к данному вопросу.

В начале работы представляется важным отметить несколько исходных точек, на которые автор планирует опираться в своем анализе, принимая их без дополнительных доказательств.

Во-первых, торговля вооружениями и система военно-технического сотрудничества (ВТС) есть прежде всего инструмент внешней политики государства, который призван обозначать присутствие государства в той или иной стране и регионе, обеспечивать формирование с этой страной партнерских взаимоотношений и выгодной конфигурации регионального баланса сил. Торговля вооружениями и международное военно-техническое

сотрудничество к тому же является сферой не коммерческой конкуренции, а межгосударственного противоборства, в рамках которого, как правило, решаются более широкие геополитические задачи и в которой, даже при внешней либерализации процесса, роль государства всегда должна оставаться довольно высокой.

Во-вторых, исходя из изложенного выше понимания ВТС, рассмотрение военно-технического сотрудничества как коммерческого явления становится невозможным и нецелесообразным, а это означает, что фактор немедленной коммерческой выгоды того или иного конкретного контракта становится вторичным по сравнению с долгосрочным его эффектом. Безусловно, учитывая кризисное состояние российского ВПК и

В целом, после процессов фрагментации советской системы торговли оружием и хаотического экспорта вооружений, нанесших серьезный ущерб репутации России как надежного делового партнера, начало восстанавливаться нормальное, а, значит, надежное по отношению к партнерам, производителям техники и вооружения, да и к самому государству, функционирование системы ВТС.

необходимость получения дополнительных средств на его содержание, данный тезис может показаться спорным, однако система ВТС (и главное - ее структура и исходные факторы, учитываемые в процессе принятия решений) должна быть рассчитана на стабильное существование в течении длительного времени (по крайней мере на период "жизненного цикла" поставляемых образцов вооружения) и не может служить лишь конкретной политической конъюнктуре.

В-третьих, при осуществлении военно-технического сотрудничества приоритет должны иметь, с одной

стороны, интересы государства, а не коммерческих структур, задействованных в процессе ВТС, а с другой - геополитические последствия развития ВТС с той или иной страной для позиций России в более широком региональном, а возможно, и трансрегиональном контексте. С политической точки зрения, интересы одной из частей общества не могут и не должны стоять выше интересов общества в целом, даже если то или иное действие и сулит немедленную материальную выгоду.

Наконец, вопрос военно-технического сотрудничества с зарубежными странами есть в том числе и вопрос поддержки собственного производителя технически



насыщенной продукции и стимулирования научно-технического прогресса. И в этом смысле нельзя полностью исключать ситуации, когда поставки вооружений будут осуществляться именно исходя из необходимости поддержать государственным финансированием стратегически важного разработчика и производителя вооружений, решив при этом определенные геополитические задачи. Можно также добавить, что в дальнейшем условия деятельности российских поставщиков вооружения, как государственных, так формально и негосударственных, будут все менее и менее комфортными, причем происходить это будет в основном именно по причинам геополитического характера.

Исходя из данных постулатов попробуем оценить современную систему ВТС.

Впечатление возникает неоднозначное. С одной стороны, имеются индикаторы положительных сдвигов в системе ВТС с зарубежными странами, среди которых можно отметить:

- устранение принципиальной возможности для несанкционированной или "серой" торговли вооружением и военной техники,
- практическое исчезновение демпинговых продаж вооружений;
- вытеснение с рынка сомнительных посредников;
- очевидное увеличение валютных поступлений;
- наконец, возникновение определенной предсказуемости в действиях государственных органов.

В целом, после процессов фрагментации советской системы торговли оружием и хаотического экспорта

вооружений, нанесших серьезный ущерб репутации России как надежного делового партнера, начало восстанавливаться нормальное, а, значит, надежное по отношению к партнерам, производителям техники и вооружения, да и к самому государству, функционирование системы ВТС.

С другой стороны, надо отметить, что долговременные перспективы российской торговли вооружениям оказываются несколько более сложными. Это связано, в частности, с такими факторами, как:

- сужение емкости мирового рынка вооружений и в особенности в той ее части, которая предполагает получение прямой коммерческой выгоды;
- обострение отношений с Западом, что еще раз подчеркнет межгосударственный, геополитический характер конкуренции на рынке вооружений; исчерпание технологического "задела", созданного в ВПК в советский период и не пополнявшегося после распада СССР.

В любом случае, циркулировавшие в печати предположения о том, что к 2000 г. российский экспорт оружия достигнет

10 млрд. долл. в год, высказывавшиеся некоторыми экспертами, следует считать нереалистичными.

На наш взгляд, вопрос состоит не столько в том, чтобы резко увеличить валютные поступления от ВТС, сколько в том, чтобы сохранив коммерческую эффективность, наполнить ВТС конкретным геополитическим содержанием и уже на этой базе стремиться к расширению его коммерческой ценности.

Итак, какие задачи стоят перед Россией в сфере торговли обычными вооружениями, если рассматривать ее с точки зрения стратегических интересов государства?

Во-первых, необходимо использовать торговлю вооружениями как элемент восстановления своего присутствия в таких важных регионах, как Ближний и Средний Восток. Надо отдавать себе отчет в том, что Россия пока слишком слаба и использование такого фактора, как закрепление в том или ином регионе и стране с помощью поставок вооружения, представляется весьма целесообразным, тем более, если учесть, что традиционно российское присутствие в этих регионах развивалось именно на базе ВТС.

В складывающихся условиях усиления давления на Россию с "южного" направления (а необходимо отдавать себе отчет

Признавая необходимость соблюдения некоторых писанных и неписанных норм поведения в области ВТС и включения в систему международного сотрудничества по вопросу об упорядочении ситуации в этой сфере, необходимо, однако, избегать ведения на государственном уровне дискуссии с третьей стороной о целесообразности осуществления того или иного контракта в области ВТС.

в том, что обострение в начале 1990-х гг. ситуации в афганотаджикской зоне, Чечне, Прикаспийском регионе и т. д. являются лишь внешними выражениями более глубоких геополитических тенденций, зарождающихся именно на Ближнем и Среднем Востоке) диктует необходимость усиления нашего влияния на политику стран данного региона. Иными словами, используя поставки вооружений, в том числе и некоммерческие, Россия могла бы по крайней мере попытаться модифицировать в

благоприятном для себя плане региональные балансы сил.

Во-вторых, необходимо отметить, что, как показывает история, в чистом виде коммерческий эффект ВТС существует крайне редко. Однако именно ВТС является важнейшей составляющей внешнеэкономической стратегии государства, при правильном использовании которой возможно решение некоторых других важнейших внешнеэкономических задач, среди которых можно отметить:

- "размен" льгот покупателю вооружений и других услуг в сфере ВТС на заключение с ним выгодных контрактов в гражданской области;
- использование ВТС как инструмента получения льгот в региональных или национальных протекционистских экономических системах;
- погашение "гражданских" российских долгов за счет поставок вооружения или иных военных проектов.

Исходя из сегодняшней ситуации можно было бы активнее использовать поставки вооружения и военной техники как





элемент в развязывании проблем долга отдельных развивающихся стран России. Иными словами, в целом ряде случаев, например, по отношению к таким странам, как Индия, Иран, Куба, Сирия, Вьетнам и некоторым другим, долг которых перед Россией является чрезвычайно тяжелой проблемой, и вряд ли может быть возвращен на чисто коммерческой, тем более - валютной основе, возобновление или продолжение поставок вооружения могло бы сыграть роль "развязки" клубка проблем. В частности, можно было бы пойти по пути формирования неких "пакетов", в которых Россия, соглашаясь на продолжение военно-технического сотрудничества на частично некоммерческой основе, добивалась бы того, что старые - по сути "советские" - долги, частично списываемые, компенсировались как в валютной форме, так и косвенными путями (бартер, предоставление собственности).

В особенности следует стремиться к тому, чтобы наши шаги, которые внешне выглядят как некоторые уступки партнерам, компенсировались бы льготами в гражданских областях, например, льготными тарифами на импорт гражданской продукции и вывоз прибыли совместных

предприятий. Но такого рода "развязки" можно формировать только на основе единой государственной политики, когда именно государство, исходя из различных соображений, брало бы часть затрат производителей на себя.

В-третьих, Россия должна исходить в своей политике в области ВТС из того, что фактор межгосударственного противоборства в сфере ВТС, являющийся естественным элементом ситуации, не должен, с одной стороны, играть дестабилизирующую роль с точки зрения региональной стабильности, а с другой, - формировать неблагоприятный образ России, как источника региональной и глобальной нестабильности. Безусловно,

нервная реакция на критику того или иного контракта со стороны третьего государства совершенно не нужна, однако существуют некоторые ситуации, в которых такого рода обвинения могут выглядеть вполне обоснованными и послужить элементом более крупной антироссийской пропагандистской кампании.

В частности, к таким случаям можно было отнести:

- поставки вооружения в обход международного эмбарго;
- поставки вооружений в государство, находящиеся в состоянии широкомасштабного внутреннего конфликта (даже если поставки осуществляются "центральному" правительству);
- поставки вооружений негосударственным покупателям (коммерческим фирмам, общественным организациям и т.д.);
- поставки вооружений, предназначенных для подавления

внутренней оппозиции (например, Россия может быть в принципе обвинена в том, что поставки боевой техники, в особенности вертолетов, в Турцию, способствуют геноциду курдского населения в горных районах);

- поставки значительных объемов наступательных вооружений, серьезно нарушающие военный паритет между участниками регионального баланса сил;
- контракты, не зафиксированные системой международного регистра обычных вооружений ООН;
- контракт между двумя частными партнерами, даже если он предусматривает продажу вспомогательной техники и боеприпасов.

Следует также учитывать, что вопрос наведения порядка на весьма разросшемся после распада СССР и демонтажа Национальной народной армии ГДР "сером рынке" вооружений в ближайшее время может стать одной из наиболее обсуждаемых тем в мировом сообществе. А значит, неаккуратное поведение российских производителей и экспортеров может повлечь за собой

- роль государства в регулировании ВТС на современном этапе должна не сокращаться, а увеличиваться. Необходимо признать, что российская система ВТС уже достигла максимума своей либерализации и дальнейшее продолжение данного процесса может привести к утрате ею целостности, а значит, и эффективности. В этом смысле нельзя переоценивать значение зарубежного, и в основном - американского, опыта.

весьма серьезные, а порой и обоснованные обвинения, которые подорвут с большим трудом восстановленную репутацию отечественной системы ВТС и поставят вопрос о надежности российских институтов и правил экспортного контроля.

Признавая необходимость соблюдения некоторых писанных и неписанных норм поведения в области ВТС и включения в систему международного сотрудничества по вопросу об упорядочении ситуации в этой сфере, необходимо, однако, избегать ведения на государственном уровне дискуссии с третьей стороной о целесообразности осуществления того или иного контракта в области ВТС. Например,

выведение проблемы поставок ракетных комплексов С-300 на Кипр на уровень межгосударственной дискуссии между Россией и США в действительности создало неприятный для Москвы прецедент возможности обсуждения практически любого контракта на поставку российского вооружения другому суверенному государству на межгосударственном уровне.

Проблема формирования геополитического видения ВТС во многом связана с необходимостью выработки критериев для выбора партнеров и пределов военно-технического сотрудничества. В качестве такого рода "ограничителей" можно было бы назвать:

- членство того или иного государства в региональных и трансрегиональных военных и военно-политических блоках. Это не значит, что ВТС с таким государством принципиально невозможно. Но такая ситуация требует более тщательной оценки последствий каждого конкретного решения на поставку того или иного типа вооружения, в особенности, исходя из потенциала



развития таких военно-политических организаций. К примеру, необходимо быть более осторожными в продвижении концепций расширения ВТС со странами Восточной Европы, которые, учитывая их непритворное стремление в НАТО, могут уже в ближайшее время перейти из категории "нейтралов" в категорию "вероятный противник".

Во всяком случае уже сейчас необходимо отказаться от поставок им наступательного оружия. Примерно в таком же плане следует вести отношения с Турцией, особенно учитывая всю сложность и неоднозначность политики Анкары в Закавказье и Средней Азии.

- **возможность резких изменений в политике того или иного государства по отношению к России.** Это вполне возможно, более того, недавняя история дает нам массу подобных примеров. В результате политического решения президента А.Садата о сближении с США в начале 70-х гг., Советский Союз утратил влияние на политику Египта, несмотря на довольно широкое сотрудничество в военной области. Почти тотальная зависимость по вооружению и

военной технике не смогла хотя бы минимально смягчить абсолютно пронатовскую позицию стран Восточной Европы в середине 90-х гг. В принципе, политика какого-либо нашего партнера может измениться и в результате смены правящего режима (как легитимной, так и силовой). Вытекающий из исторического опыта вывод о том, что **связи взаимозависимости, формирующиеся на базе ВТС относятся к наиболее слабым, в действительности имеет и достаточно четкое практическое выражение:** в отношении государств, в которых реализация рассматриваемой угрозы считается возможной, спектр возможностей для сотрудничества оказывается

ограничен: нельзя использовать долгосрочные кредиты (новый режим может отказаться от их выплат), нецелесообразно разменивать поставки вооружений на экономические дивиденды в других областях, равно как на права собственности на объекты. Строго говоря, сотрудничество с такими государствами возможно в основном на чисто коммерческой основе (валютной или бартерной), причем при понимании необходимости получения оплаты в кратчайшие сроки.

- **возможность возникновения со стороны того или иного государства военной угрозы для РФ.** Иными словами, не создаст ли чрезмерно широкое военное сотрудничество с той или иной стороной через некоторое время новую военную угрозу для России.

Скажем, военно-техническое сотрудничество с Китаем, которое пока развивается достаточно успешно, оставляет несколько существенных вопросов, и в частности, существует ли безусловная гарантия, что не повторится ситуация 1960-х гг., когда созданный при активном

содействии СССР китайский военный потенциал после изменения политической линии Пекина стал создавать прямую военную угрозу, причем благодаря организации воспроизводства советских образцов боевой техники получил некоторый, хотя и не слишком значительный потенциал саморазвития, который оказался исчерпан только в конце 1980-х гг.

- **возможность нарушения тем или иным государством условий контрактов по ВТС, которая могла бы дискредитировать Россию или подорвать ее позиции как в сфере ВТС, так и в плане отношений с другими участниками системы международных отношений.**

В частности, речь идет о возможностях внелицензионного копирования закупленных образцов военной техники, а также передачи части вооружений третьей стороне. Надо признать, что в советской практике ВТС такие прецеденты имели место и предотвращение их представляется весьма сложным вопросом. Например, возможность воспроизведения образцов военной техники определяется прежде всего уровнем промышленного потенциала, а

реэкспорт ранее купленных вооружений вообще только политическим решением руководства той или иной страны.

Исходя из целого ряда соображений политического и экономического характера, можно было бы в принципе полностью отказаться от организации за рубежом лицензионного производства техники и вооружения;

- **последствия осуществления ВТС для региональной стабильности и интересов России в других странах региона.** В принципе, существуют примеры использования экспорта вооружений в

важнейшей задачей в сфере ВТС является формирование не destabilизирующей структуры взаимоотношений в четырехугольнике Иран-Ирак-Кувейт-ОАЭ, который, по всей видимости, будет являться одной из основ контролируемого Россией сегмента рынка обычных вооружений на Ближнем Востоке. В рамках такой системы формирующееся "стратегическое партнерство" между Россией и Ираном не должно мешать развитию отношений с другими странами, более того, Россия в своей политике в сфере ВТС должна исходить из необходимости поддержания в регионе стабильного "баланса сил".

качестве элемента стратегии балансирования между различными региональными "центрами силы". США весьма эффективно применяли эту методику в 1970-х - начале 1990-х гг. в отношениях со своими союзниками на Ближнем Востоке, осуществляя поставки вооружений Израилю, нефтяным монархиям Персидского залива, Саудовской Аравии, а до 1978 г. - и Ирану, в результате чего смогли связать "стратегическими отношениями" столь разнородные государства.

Еще более сложный пример представляют собой "компенсационные" поставки вооружений Турции и Греции.

Для России выработка такого рода стратегии сбалансированного в региональном контексте ВТС также крайне важна. Например, **важнейшей задачей в сфере ВТС является формирование не destabilизирующей структуры взаимоотношений в четырехугольнике Иран-Ирак-Кувейт-ОАЭ, который, по всей видимости, будет являться одной из основ контролируемого Россией**

сегмента рынка обычных вооружений на Ближнем Востоке. В рамках такой системы формирующееся "стратегическое партнерство" между Россией и Ираном не должно мешать развитию отношений с другими странами, более того, Россия в своей политике в сфере ВТС должна исходить из необходимости поддержания в регионе стабильного "баланса сил".

Еще более сложная задача стоит перед Москвой в деле развития российского оборонного экспорта в АТР, где при понимании важности китайского рынка вооружений и военной техники, мы не должны отказываться от взаимовыгодного сотрудничества и со странами АСЕАН, Южной Кореи и особенно Вьетнамом.

Вывод из вышесказанного, однако, должен быть сделан весьма простой - **роль государства в регулировании ВТС на современном этапе должна не сокращаться, а увеличиваться.** Необходимо признать, что российская система ВТС уже достигла максимума своей либерализации и дальнейшее продолжение данного процесса может привести к утрате ею целостности, а значит, и эффективности.

В этом смысле нельзя переоценивать значение зарубежного, и в основном - американского, опыта. Это отчасти связано и с иными, нежели в России условиями формирования и функционирования ВПК, который, несмотря на отдельные приватизационные эксцессы, останется, по-видимому, под плотным государственным контролем.

Необходимость усиления государственного контроля над сферой ВТС также связан с фактором обеспечения национальной безопасности России и с возрастанием значимости экспортного контроля в международных отношениях: в условиях

обострения отношений с Западом слабость системы экспортного контроля и чрезмерно активный экспорт вооружений, не подкрепленный государственным контролем, будут служить основанием для наших западных партнеров для оказания достаточно жесткого пропагандистского давления на Россию.

Вышесказанное не следует воспринимать как призыв к возврату к советской системе военно-технического сотрудничества, когда необходимость поставок вооружения в ту или иную страну определялась исключительно на уровне политического руководства, исходя из сочетания идеологических и геополитических задач.

Однако при укреплении государственного регулирования ВТС первостепенное внимание должно уделяться коммерческой выгоды ВТС для предприятий-производителей. Во всяком случае, государственные фирмы-посредники должны своевременно и по реальным ценам оплачивать продукцию, переданную производителями на реализацию.

Исходя из существующих реалий, в качестве первого шага на пути укрепления государственных интересов в сфере ВТС, необходимо было бы добиться большей формализации и юридического оформления существующей в сфере ВТС практики и ее законодательного совершенствования.

Прежде всего необходимо укрепить юридическую базу ВТС. Указ Президента РФ "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с зарубежными странами" от 5 октября 1995 г. является важным шагом в этой области, однако необходима большая детализация основ государственного регулирования в сфере ВТС.

Исходя из необходимости быстрее решения данной задачи, **имело бы смысл ускорить прохождение через Государственную Думу законопроекта о военно-техническом сотрудничестве с зарубежными странами, который в связи с предвыборными и бюджетными проблемами оказался замороженным.**

Помимо этого, можно было бы выработать и юридически оформить некую систему ограничений в торговле оружием, которые, хотя и не ущемляли бы интересы производителей, но защищали бы долгосрочные интересы государства:

- *определить характер лицензирования отдельных видов вооружения для экспорта (иными словами, - определить, когда и при каких условиях тот или иной тип вооружения может быть выставлен на мировом рынке);*

- *определить вопрос авторских прав на военную технику;*

- *определить порядок и формальные критерии сертификации поставщиков и посредников для самостоятельной работы в*

сфере ВТС;

Вывод из вышесказанного, однако, должен быть сделан весьма простой - роль государства в регулировании ВТС на современном этапе должна не сокращаться, а увеличиваться.

- *формально определить пределы конфиденциальности коммерческой информации в сфере ВТС;*

- *определить прерогативы различных ведомств в сфере обеспечения безопасности осуществления переговоров, контрактов и иных действий в*

сфере ВТС;

- *обеспечить государственный контроль над процессом транспортировки грузов, перевозимых в рамках ВТС;*

- *на официальном уровне определить список государств, в отношении которых действует запрет на поставку отдельных видов боевой техники и вооружения или же поставки вооружения, которые полностью запрещены;*

- *определить роль парламентского контроля в сфере ВТС;*

- *особо определить функции и параметры экспортного и валютного контроля.*

Таким образом формировалась бы формально-юридически закреплённая система отношений в сфере ВТС, которая бы, с одной стороны, отличалась гибкостью в отношении производителей и экспортеров, но с другой в полной мере обеспечивала долгосрочные интересы государства.





УКРАИНА И ЭКСПОРТ ОБЫЧНЫХ ВООРУЖЕНИЙ

Владимир Чумак

*Национальный институт
стратегических исследований.
(Украина)*

Несколько принципиальных соображений.

1. Торговля оружием была, есть и, надо полагать, останется одной из наиболее деликатных, обособленных сфер внешнеэкономической деятельности любого государства. Соответственно, и декларируется она с открытостью, не выходящей за пределы негласных "правил хорошего тона". Поэтому естественным представляется критическое отношение к фактологической информации открытых источников: она, чаще всего, может служить не более,

чем иллюстратором тенденций. В противном случае существует опасность невольной или намеренной манипуляции.

2. В пределах одной публикации не стоит пытаться даже конспективно охватить весь комплекс проблем, объединенных словосочетанием "торговля оружием". Известно, например, что в этой сфере деятельности должны быть органично связаны два вполне самостоятельных сектора: собственно оружейная коммерция и ее антитеза - экспортный контроль. В данном материале мы сознательно ограничимся рассмотрением только некоторых из вопросов, относящихся к собственно торговле оружием, и причем только тех, которые связаны с его экспортом.

3. Рассуждая о проблемах украинского оружейного бизнеса, невозможно обойти вниманием одну из доминант - взаимоотношения, которые складываются у Украины в военно-технической и военно-политической областях с Российской Федерацией. Оставляя эту тему для отдельного непредвзятого исследования, постараемся лишь указать на наиболее очевидные, объективно существующие константы.

4. Данная публикация носит, прежде всего, ознакомительный характер. Целью ее не является критический анализ ситуации и тенденций ее развития, так же как и формулирование желательных стратегий. Выводы специалистам предлагается сделать самим.

Распад Варшавского блока и его основы - Советского Союза справедливо считается водоразделом в процессе эволюции современных глобальных и региональных проблем безопасности. Возникшие на бывших советских пространствах новые независимые государства (ННГ) - совершенно новое, не имеющее исторических аналогов,

парадоксальное явление. В ННГ причудливым образом сочетается несочетаемое: высокие технологии и научно-промышленный потенциал, способные составить конкуренцию развитым странам, соседствуют с объективными показателями общего состояния экономики и уровня жизни населения, характерными для стран третьего мира. И самое главное то, что подавляющее большинство унаследованных от бывшего СССР научно-технических достижений подчинено военным целям.

Наиболее характерна эта специфика для четырех

*В ННГ причудливым образом
сочетается несочетаемое:
высокие технологии и научно-
промышленный потенциал,
способные составить
конкуренцию развитым
странам, соседствуют с
объективными показателями
общего состояния экономики и
уровня жизни населения,
характерными для стран
третьего мира.*

крупнейших владельцев советского военного наследия: Российской Федерации, Казахстана, Беларуси и Украины. Первые три страны связаны единым таможенным пространством, тесными договорными отношениями в военно-политической области, осуществляют скоординированную военно-техническую политику и сотрудничество при ведущей роли Москвы. Украина же, вторая после РФ по военно-промышленному потенциалу держава (и до недавнего времени - третья в мире держава ядерная), сохраняет внеблочный статус и стремится руководствоваться, прежде всего, своими

национальными интересами. Эта политическая реальность заставляет рассматривать проблемы, связанные с оружием ННГ, прежде всего, в российском и украинском контекстах.

Оружейная тема становится на постсоветском пространстве все более популярной - она стала занимать уже чересчур много места в неспециализированных периодических изданиях и, к сожалению, чаще всего - с сенсационно-скандальным уклоном, в расчете на неискущенного обывателя. Удивительного в этом немного. Скорее, естественной выглядит беспардонная эксплуатация интереса homo soveticus к недавним табу и всякого рода "секретам". Да еще помноженного на стойкую убежденность, что если где-то что-то и осталось "на уровне", то только в дружно оплакиваемой всей номенклатурной ратью "оборонке".

Имеются и вполне объективные причины. Несколько лет независимого существования постсоветских республик показали, что их надежды справиться с многочисленными экономическими проблемами за счет зарубежной помощи не оправдались. Получаемые за выполнение международных соглашений по разоружению, соблюдение



санкций и ограничительных режимов, проведение конверсионных мероприятий дотации, как правило, даже не компенсируют национальных затрат на эти цели. В ННГ пришли к пониманию того, что происходящий процесс их поспешного разоружения принимает достаточно односторонний характер: международная безопасность обеспечивается на неэквивалентной основе, за счет безвозвратной утраты ими имеющегося потенциала. И что использование этого потенциала по прямому назначению может оказаться более выгодным делом, чем его консервация, конверсирование или простое уничтожение.

Наиболее откровенным образом высказался на этот счет бывший секретарь Совета безопасности РФ А. Лебедь. В его "Концепции экономической безопасности Российской Федерации" одним из приоритетных направлений названо развитие и всемерная поддержка экспортной составляющей российского ВПК.

Даже деятельность российских спецслужб предложено усилить именно на направлении "... непрерывного

текущего мониторинга ситуации на мировых рынках вооружений, авиационной и космической техники". Ставится задача добычи информации "... о реально существующих или разрабатываемых технологиях конкурирующих стран в области вооружений" (1).

Активы и пассивы: мифы и реальности.

Стартовые перспективы для организации оружейного бизнеса независимой Украиной выглядели весьма неплохо. Согласно зарубежным экспертным оценкам украинский потенциал производителей вооружений сразу же после распада Советского Союза составлял 8 - 10 млрд. долларов в год.

То есть приблизительно треть

относительно российских активов, которые теми же экспертами оценивались в 25-30 млрд. долл.. Такие колоссальные потенциалы оружейного экспорта по праву могли бы расцениваться как жизненно важные для казны любого государства, а для страны с экономикой, для которой твердая валюта - вопрос жизни и смерти - в особенности.

Вооружения, их производство и продажа, вопреки всем затруднениям морального и этического характера, остаются высоколиквидным товаром на мировом рынке (2). Чем же владела Украина в действительности?

а) Военно-промышленный комплекс.

По словам министра машиностроения, военно-промышленного комплекса и конверсии Украины В. Малева, украинский ВПК на момент провозглашения независимости составлял около 800 заводов, научно-исследовательских и конструкторских организаций (3).

Украиной построена примерно половина советского ВМФ, стратегических ракет, танков, радиоэлектронных систем. Среди последних - средства радиоэлектронной борьбы, навигационная и разведывательная аппаратура, системы связи и управления. Около 70% кораблей всех флотов

бывшего СССР были оснащены газотурбинными двигательными установками украинской разработки (4).

Украиной унаследована почти треть космического промышленного потенциала. В деятельность, связанную с космосом, было непосредственно вовлечено более 140 предприятий и институтов, которые обеспечивали работой 200 тыс. человек. Из 20 типов межконтинентальных баллистических ракет 12 были спроектированы и построены в Украине. Среди них - хорошо известные носители "Зенит" и "Циклон", космический комплекс радиоэлектронной разведки "Целина", космические аппараты коммерческого использования "Ресурс" и "Океан", системы управления ракетами и орбитальной станцией "Мир", оптико-электронные системы и приборы ракет.

Одним из преимуществ национального ВПК является то, что Украиной унаследована развитая сеть научно-исследовательских центров. Из 21 технологии, называвшихся "критическими", и которые продолжают

оставаться таковыми, Украиной разрабатывалось 17. К ним относятся (5):

- весь комплекс проблемных задач в кибернетике и электронике;
- радиолокаторы для обнаружения малоразмерных и трудноразличимых воздушных целей;
- технология "радионевидимок" (более известно западное название - технология STEALTH);
- элементная база;
- лазерное оборудование;
- новые производственные технологии.

Однако, обвальная конверсия ВПК и отсутствие военных заказов оказались для военного производства страны весьма разрушительными. Со времени обретения в 1991 году независимости, Украина шла по пути постоянных сокращений своих вооруженных сил и конверсирования ВПК. Только в 1992г. общий объем военного производства сократился втрое. Затем госзаказ на военную продукцию неуклонно снижался и соответственно нарастали трудности в отрасли. За закрытыми дверями многочисленных проектных организаций и предприятий оказалось 550 тыс. человек (6).

Например, одно из крупнейших украинских научно-производственных объединений - харьковский завод им. Малышева выпустивший в 1991г. 800 танков, собрал их только 43 в следующем, 1992 году, и не произвел совсем ничего в 1993-ем. В 1994 году из-за недостатков финансирования оказалось невозможным закончить сборку всего лишь трех машин и это было сделано уже год спустя к открытию выставки вооружений АЙДЕКС-95, прошедшей в ОАЭ.

Авиапромышленность Украины - одна из наиболее конкурентоспособных отраслей - насчитывает 39 предприятий. На авиацию работает еще 28 предприятий-изготовителей отдельных комплектующих, несколько НИИ



и организаций. Заводами Украины ежегодно собиралось 350 самолетов. Сегодня для них практически не стало военных заказов, которые раньше в продукции авиастроительных заводов составляли от 70 до 90%. Объем производства авиатехники за 1992 - 1995 гг. снизился на 40%, а численность работающих в отрасли сократилась более чем на 1/3. В результате в прошлом году киевской самолетостроительной фирмой "Авиант" было выпущено лишь четыре самолета Ан-32, а Харьковским авиазаводом - 12 машин Ан-74 (7).

В прошлом году процесс сокращения военного производства был продолжен. Бывший министр обороны В.Шмаров констатировал в ноябре, что оборонкой производится только 10% продукции военного назначения относительно уровня 1991 года; из семисот оборонных предприятий, которые функционировали четыре года назад, "в строю" оставалась только сотня. В результате украинское военное производство в течение 1993 - 1995 гг. оказалось урезанным на 25%, тогда как западный опыт подобных сокращений характеризуется 1 - 3% (8). А расходы на нужды конверсии, по словам министра машиностроения, ВПК и конверсии Украины В.Малева, в течение пяти лет составили около 420 млн. долл.

б) Излишки вооружений.

В соответствии с Парижским, 1991г. Договором об ограничении обычных вооруженных силы в Европе (ОВСЕ) на протяжении 1991 - 1995 гг. в Украине подлежали сокращению 1972 танка, 1577 боевых бронированных машин, 1562 единицы артиллерии, 560 боевых самолетов. Эксперты считают, что денежный эквивалент только этих излишков вооружения составлял, приблизительно, 7 - 11 млрд. американских долларов. (9).

Можно безошибочно предположить, что имеется еще N-ное количество вооружений, накопленных в советские времена в соответствии с мобилизационными планами,

которые также могут быть предметом экспорта. Во всяком случае, Владимир Мухин, который возглавляет парламентскую комиссию по обороне и безопасности, заявил, что Украина имела достаточно складированных вооружений, чтобы "обеспечивать страну следующие 10 - 20 лет" (10).

Не следует забывать и того, что Вооруженные Силы Украины сократились за пять лет более, чем наполовину: с 750 тыс. человек в 1991 году, до 350 тысяч, а это также означает возможность дополнительного вывода из эксплуатации материальной части.

Иногда высказываются сомнения по поводу заинтересованности потенциальных импортеров в закупках устаревших образцов. Они не представляются достаточно серьезными. Дело в том, что далеко не всем странам по карману новые изделия последнего поколения. А оружие советского производства, проигрывая незначительно в боевой эффективности современным аналогам, как правило, в 2 - 10 и более раз дешевле.

Характерный пример: в июне прошлого года Йемен приобрел у Украины четыре далеко не самых современных самолета - Су-17, но всего за 2.1 млн. долл. (11). Украинские стратегические бомбардировщики на весьма выгодных для себя условиях получила Российская Федерация.

в) И кое-что еще...

Имея большой формат, Вооруженные Силы СССР нуждались в развитой сети сервисных и ремонтных предприятий. Случилось так, что большая часть из них была сосредоточена на территории Украины, и до сих пор не утратила своих внушительных возможностей по предоставлению соответствующих услуг, которые могут быть предметом экспорта.

Вспомним, что вооружение поставлено Советским Союзом более, чем семидесяти странам мира на астрономическую сумму: по некоторым оценкам она достигает 200 млрд. долл. (12). "Военные игрушки" - штука дорогая, приобретаемая на десятилетия, так что потребности в обслуживании и ремонтах вооружения Made in USSR, сохраняются надолго.

В соответствии с Парижским, 1991г. Договором об ограничении обычных вооруженных силы в Европе (ОВСЕ) на протяжении 1991 - 1995 гг. в Украине подлежали сокращению 1972 танка, 1577 боевых бронированных машин, 1562 единицы артиллерии, 560 боевых самолетов. Эксперты считают, что денежный эквивалент только этих излишков вооружения составлял, приблизительно, 7 - 11 млрд. американских долларов.

Кроме того, растет популярность такого метода продления срока службы оружия, как его модернизация. Сегодня уже и Израиль предлагает услуги по повышению боевых возможностей одного из первых советских реактивных истребителей МиГ-21, а ведь советские самолеты и вертолеты, многие комплектующие для которых изготовлены в Украине, продолжают эксплуатироваться более, чем сорока государствами (без учета стран СНГ). И производственные возможности украинских предприятий по их обслуживанию и ремонту практически сохранены.

Взять, хотя бы, танки Т-72, которые по советским лицензиям производились десятком стран.

Сегодня на вооружении этих государств стоит пять и более тысяч таких танков (13). Оснащение этой машины новым украинским 1200-сильным двигателем существенно повышает ее боевые возможности. Подобные примеры можно продолжать.

Сегодня и завтра.

В последние пять лет на оружейном рынке лидировали США, Германия, Великобритания и Франция, а в 1995-ом к ним добавилась и Российская Федерация. Этими странами получено более 84% всей прибыли. Украина, несмотря на незначительный опыт работы на мировом рынке вооружений, вошла в группу 15 ведущих экспортеров с показателем 0,7 млрд. долл., опередив такие страны, как Швеция и Испания.

Причем специалисты считают, что реальные цифры могут быть в несколько раз большими, поскольку по методике, принятой СИПРИ, не учитываются контракты по ряду



группы вооружения и техники (технологическое и вспомогательное оборудование, стрелковое вооружение, боеприпасы и прочее), услугам военно-технического характера, а также технологиям. Так, если исходить из данных SIPRI Year book '96, в 1994г. Украиной продано оружия всего на 107 миллионов долларов. А сборник "Мировой рынок оружия" утверждает, что в том же году военный бизнес принес государству почти в 25 раз больше, если вести расчеты по всем позициям военно-технического сотрудничества.

Вообще же 1994 - 1995гг. можно считать периодом перехода всех ННГ к переосмыслению реалий: наивные надежды на западные компенсации за разоружение и крупные экономические эффекты от конверсии ВПК не оправдались. Зато после первого и успешного участия Украины в международной выставке вооружений IDEX '95, разговор об оружии в стране все чаще стал идти не в контексте сокращений и уничтожения. На него вновь стали смотреть, в первую очередь, как на дорогой товар:

эксперты подсчитали, что даже крайне невысокие прибыли от его продажи в уже упоминавшемся 1994 году, все равно превысили поступления от такой, например, традиционной продукции украинского экспорта, как вакуумные насосы, компрессоры, локомотивы вместе взятые. В 1995 произошло и долгожданное "потепление" на рынке: прервалась стойкая тенденция падения мировых объемов продаж оружия, сохранявшаяся на протяжении последних десяти лет, и зафиксирован их почти 5% рост.

Можно, поэтому, считать вполне закономерной появлению в отечественных и зарубежных СМИ информации о том, что Президент Л.Кучма поставил правительству задачу вывести объемы экспорта украинского оружия к 2000 году на уровень 10 млрд. долл.

Рядом экспертов эти цифры поставлены под сомнение, как недостаточно реальные. Напомним еще раз, что мы не собираемся их ни оспаривать, ни абсолютизировать, важно лишь отметить, что задача реального увеличения объемов национального экспорта Президентом действительно поставлена.

Однако, заметим, что практически эта же цифра фигурировала в западных экспертных оценках производственных потенциалов украинского ВПК образца 1991 года. В этой связи заявление министра машиностроения ВПК и конверсии В.Малева, сделанное им в конце 1994г., может восприниматься как выбор практических долговременных ориентиров. Он тогда сказал, что ключевой задачей для его министерства будет создание законченных производственных циклов в отраслях, производящих компоненты космических и ракетных технологий (14). А отрасли эти всегда были в числе приоритетов украинской "оборонки".

Реализация многомиллиардных плановых заданий - дело нелегкое, в особенности, если это дело новое. Следует согласиться с экспертами в том, что стране недостает

современно мыслящих и разбирающихся в тонкостях финансово-торговых операций с оружием профессионалов, которые бы формировали стратегию в этой сфере и грамотно ее увязывали с национальными приоритетами (15). К ним добавляются хорошо известные, "классически-хронические" проблемы технологии организации торговли вооружениями, не обошедшие ни одну страну. Речь идет о проблемах распределения доходов от проданного между его непосредственными обладателями - производителями оружия, военными - и лицензированными операторами, слабой организации маркетинговой, аналитической служб и многое другое. Нужно полагать, именно необходимостью их решения продиктовано недавнее объединение в единую государственную компанию "Укрспецэкспорт" трех недавно самостоятельных спецэкспортеров: "Прогресс", "Укринмаш" и "Укроборонсервис".

Но несмотря на все трудности роста есть основания полагать, что "процесс пошел", и пошел неплохо.

Украина, несмотря на незначительный опыт работы на мировом рынке вооружений, вошла в группу 15 ведущих экспортеров с показателем 0,7 млрд. долл., опередив такие страны, как Швеция и Испания. Причем специалисты считают, что реальные цифры могут быть в несколько раз большими, поскольку по методике, принятой СИПРИ, не учитываются контракты по ряду групп вооружения и техники.

Контракт с Пакистаном на поставку 300 танков Т-80 общей стоимостью 650 млн. долл. наделал немало шума и оценивается экспертами как прорыв Украины на мировой рынок.

Выиграны некоторые международные тендеры. Среди них выделяется тендер на поставку автомобилей для армии Египта, выигранный Кременчугским заводом "АвтоКрАЗ" в конце декабря прошлого года. Тендер был объявлен в декабре 1995 г. министерством обороны Египта, и в нем приняли участие германский Mercedes Benz, чешская Tatra и "Уральский завод прицепов" из Челябинска.

По условиям контракта, стоимостью 18 млн. долл., Украина поставит египетскому партнеру 180 автомобилей-тягачей КраЗ-64431 (16). Российская АЭС в Бушере

(Иран) будет оснащена турбиной украинского производства. Она будет создаваться в Харькове концерном "Турбоатом" - одним из двух лидеров бывшего советского турбостроения. Тем же Ираном Украине доверена реконструкция в стране авиазавода под производство самолетов АН-140 (17).

Налаживается рекламно-выставочная деятельность. С апреля прошлого года в Киеве на базе АО "Украинский научно-исследовательский институт авиационной технологии" функционирует национальная постоянно действующая выставка образцов вооружения, военной техники, военно-прикладных разработок и технологий.

Входит в практику и постоянное присутствие Украины на крупнейших мировых шоу. Объявлено, например, что в этом году в известном ближневосточном IDEX '97 примут участие 60 украинских предприятий и организаций, которые представят более 170 экспонатов.

Основными разделами национальной экспозиции будут: ракетно-космическая и авиационная техника, стрелковое и артиллерийское вооружение, бронетанковая, оптическая



и инженерная техника, кораблестроение, радиотехнические и радиоэлектронные системы, станции связи.

Отметим, что будут продемонстрированы и украинские сервисные мощности: по словам руководителя Госкомпании "Укрспецэкспорт" А. Кукина, уже сейчас имеется минимум двадцать стран, заинтересованных в ремонте и модернизации имеющегося у них советского оружия (18).

Станет ли соперничество партнерством?

Естественное стремление двух крупнейших обладателей военно-промышленного наследства почившего в бозе СССР - РФ и Украины - реализовать его с максимальной выгодой и исходя из обеспечения собственных национальных интересов, имело закономерным следствием возникновение соперничества между ними на мировом рынке, сектор которого для бывших советских вооружений и их аналогов из СНГ к тому же существенно сузился.

Одной из самых назревших и спорных является задача вывода из конфликтного контекста проблемы продажи РФ и Украиной, как самостоятельными экспортёрами, излишков оружия советского производства и предоставления услуг военно-технического характера третьим странам. Государств же, в которых такие вооружения имеются, насчитывается сотня.

Экспертами высказывается мнение, что из-за несогласованных действий и излишней амбициозности в оспаривании "наследных прав" неоправданные потери несут обе страны. Выход вполне очевиден: следовало бы вспомнить, что разрабатывалось и производилось это оружие общими усилиями, а значит нужно признать равенство прав сторон на прибыль.

Еще сложнее обстоят дела с налаживанием новых отношений между суверенными теперь ВПК и организацией военно-технического сотрудничества. Обе страны сейчас заняты поиском путей оптимизации своих оборонных комплексов и повышения их экспортных потенциалов.

Одной из центральных проблем для обоих государств является определение критических для обороноспособности страны вооружений и технологий, которые должны быть обеспечены замкнутыми циклами. Разное геостратегическое положение Украины и РФ и существенные различия в доктринальных установках не могут не отразиться на приоритетах ВПК.

Продолжать оставаться частью бывшей советской "оборонки", поддерживая функционирование ее большей части - российской, и не стремиться к известной свободе маневра, было бы для нормального и немаленького государства политически наивно и экономически невыгодно, даже разрушительно. Но настолько же экономически губителен полный разрыв и моментальная

переориентация. Гораздо более выгоден незаидеологизированный, рыночный подход к военно-техническому сотрудничеству. Посыл выглядит вполне тривиальным, но перспективы действительны только там, где может появиться конкурентоспособная продукция при совместных правах на ее экспорт и отвечающая потребностям обороны обоих партнеров.

Украина, к примеру, могла бы предложить Российской Федерации свои возможности для производства авианесущих кораблей, судов на воздушной подушке, участие в космических программах, разработку ряда научных проблем, связанных с противовоздушной обороной, сервисное обеспечение ракетной техники, произведенной в Украине - вот далеко не полный перечень направлений двустороннего военно-технического сотрудничества.

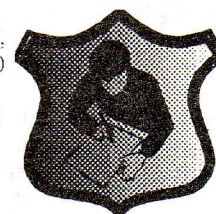
Острой проблемой, в решении которой советское, а теперь российское вооружение существенно уступает зарубежным аналогам, являются невысокая надежность элементной базы сложных систем, низкие эргономические показатели, энергозатратность. Украинский научный потенциал мог бы быть востребован и в этих областях.

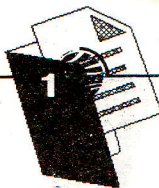
Естественное стремление двух крупнейших обладателей военно-промышленного наследства почившего в бозе СССР - РФ и Украины - реализовать его с максимальной выгодой и исходя из обеспечения собственных национальных интересов, имело закономерным следствием возникновение соперничества между ними на мировом рынке, сектор которого для бывших советских вооружений и их аналогов из СНГ к тому же существенно сузился.

Словом, сложности, проблемы и взаимное непонимание есть, что естественно. Хотелось бы верить, что все это трудности переходного периода и роста. И что понимание объективной логики процессов не за горами.

1. "Независимая газета", 29.06.96
2. "Курьер ВПК", весна 1996. Київ, УкрНДІАТ, с. 5
3. "Народна Армія", 13.06.96
4. "Військово-технічна виставка Мінмашпрому України". Київ, весна -96.
5. Eastern Economist, December 18, 1995. Vol.2, No. 47 (99), p.2
6. Eastern Economist, December

- 25, 1995. Vol.2, No. 48 (100), p.7
7. "Финансовая Украина" (Financial Ukraine) , 9.07.96
8. Eastern Economist, January 1, 1995. Vol. 2, No. 49 (101), p. 1
9. "Коммерсантъ-Daily" 29.01.1993
10. Jane's Intelligence Review, July 1996. V. 8, No. 7, p.292
11. Reuter, Lune 1996.
12. "Экспорт обычных вооружений" (Export of Conventional Armaments) №1. PIR Center, Moscow, May '96, p.5
13. Eastern Economist, March 4,1996. Vol.3, No 6(110), p. 7
14. Eastern Economist, December 25, 1995. Vol.2, No 48(100), p. 7
15. Eastern Economist, April 15, 1996. Vol. 3, No 12 (116), pp. 9-10
16. Бизнес, №1 (208), 14.01.1997
17. "Финансовая Украина", 9.07.1996
18. "Народна Армія", 17.01.1997





НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЙ РЕГИСТР ОБЫЧНЫХ ВООРУЖЕНИЙ

Центр Политических Исследований в России реализует новый проект по исследованию экспорта обычных вооружений из России и стран СНГ, а также взаимодействия стран СНГ в военно-технической и военно-политической областях. Проект осуществляется совместно с Международным Институтом политических исследований (Минск). Грант на проект выделил Институт мира Соединенных Штатов Америки (US Institute of Peace). Задачей проекта является систематизация и формализация открытой информации по военно-техническому сотрудничеству стран СНГ.

РОССИЙСКАЯ ПРЕССА О ТОРГОВЛЕ ОРУЖИЕМ

Россия на рынке вооружений.

Система ВТС.

Министр внешнеэкономических связей России высказывается за монополию на экспорт оружия.

Сегодня, 20.02.97, с.1.

Вице-премьер, глава МВЭС РФ Олег Давыдов заявил, что экспорт российского оружия и военной техники надо сосредоточить в руках одной государственной компании. Он подчеркнул, что не видит возможности предоставить такое право какой-либо другой организации, кроме ГК "Росвооружение". По словам г-на Давыдова, "лицензии МВЭС на право экспорта той или иной военной продукции другим компаниям выдаваться не будут. Эти поставки должны осуществляться только под жестким государственным контролем. Продавать оружие надо не всем и каждому, его экспорт - это экономические интересы России, ее безопасность, и государство не может оставаться в стороне от этого процесса".

Комитет Госдумы по промышленности рекомендует увеличить число спецэкспортеров оружия и военной техники.

Правда-5, 18.02.97, с. 2

13 февраля Комитет Госдумы по промышленности, транспорту и энергетике провел "круглый стол" с представителями российских оборонных предприятий. Участники встречи считают необходимым в законопроекте "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" предусмотреть "гибкий механизм", разрешающий производителям вооружений самостоятельно торговать своей продукцией на мировом рынке. (...) "Правом торговли оружием могли бы обладать предприятия, прошедшие государственную аттестацию", - уточнил заместитель министра оборонной промышленности Владимир Пахомов. При этом необходим четкий контроль со стороны государства. Такое положение, по его словам, "сможет увязать интересы государства и производителей экспортной продукции военного назначения".

В настоящее время в РФ право торговать оружием имеют 9 фирм, включая государственную компанию "Росвооружение". Еще 15 предприятий подали заявки на получение такого права. В 1996 году торговля оружием принесла стране 3,5 млрд. долларов. Из них практически всю сумму, т.е. 3,4 млрд. долларов, заработала компания "Росвооружение".

Госмонополия на экспорт оружия убьет ВПК.

"Росвооружение" в одиночку не сможет сохранить для России внешние рынки

Андрей Барановский. Сегодня, 14.02.97, с.6.

Участники "круглого стола" по проекту закона о военно-техническом сотрудничестве призвали Госдуму отложить его обсуждение. Комитет Госдумы по промышленности провел вчера "круглый стол", посвященный проекту федерального закона "О военно-техническом сотрудничестве (ВТС) Российской Федерации с иностранными государствами" и экономическим интересам предприятий ВПК. Все выступления касались одного вопроса - монополизировать ли государство экспорт вооружений и военной техники в лице унитарных предприятий-производителей и "Росвооружения" или же отдельные предприятия ВПК других форм собственности и внешнеторговые объединения смогут и в дальнейшем заниматься экспортом. Учитывая, что около 70 предприятий ВПК акционировано, в условиях госмонополии экспортная база вооружений может резко сузиться. Сейчас же, при сильном сокращении оборонного заказа, экспорт для многих предприятий сравнялся по объемам с заказами Министерства обороны. При этом, как заявил заместитель министра оборонной промышленности





Владимир Пахомов, пока внутренние российские заказы на научные разработки и опытно-конструкторские работы (НИОКР) превалируют над иностранными.

При этом Россия стремится привлекать как можно больше иностранных инвестиций, чтобы полностью удовлетворить требования заказчика. С этим лучше всего могут справиться разработчики и производители, а не сотрудники госкомпании "Росвооружение", у которой таких специалистов нет. В законе, по мнению выступавших, должна быть прописана монополия государства в контроле над экспортом, так как это затрагивает оборонные интересы государства. Именно заводы, выполняющие экспортные заказы, сегодня держатся на плаву. А средства, полученные от продажи оружия, позволяют проводить их модернизацию. Однако введение госмонополии на экспорт вооружений отсечет и этот финансовый источник. ВТС столкнулось также с проблемой поставки запчастей и модернизации военной техники. Обычно контрактов в этой области очень много, хотя они и небольшие по суммам. Заниматься этой "мелочевкой" готовы и сами предприятия, и внешнеторговые объединения. Представитель "Промэкспорта" отметил, что объединение подготовило в 1996 году контрактов почти на 500 млн. долл., но не смогло их реализовать. По его мнению, ниша мини-контрактов, которую "Росвооружение" не может заполнить, оценивается ежегодно примерно в 1 млрд. долл.

Генеральный директор Раменского приборостроительного КБ Гиви Джанджава, пожалуй, наиболее скептически отнесся к идее установления госмонополии на ВТС. По его мнению, запрет отдельным предприятиям и внешнеторговым объединениям ВПК заниматься экспортом приведет через 1,5-2 года к вытеснению России с мировых рынков оружия. При том что в Москве сосредоточены почти все мозги ВПК и представительства многочисленных иностранных фирм, утечка математического обеспечения, технических разработок будет проводиться в "частном порядке". Кроме того, чтобы согласовать любой документ, касающийся экспорта в госструктурах, требуется от 12 до 36 месяцев. А иностранные тендеры отводят на выставление предложений 2-3 недели.

Результатом "круглого стола" стали рекомендации его участников всем комитетам Госдумы, связанным с разработкой закона о ВТС с зарубежными странами, еще раз

тщательно его изучить и перенести второе слушание в парламенте с апреля на более позднее время.

Торговля оружием.

Россия вновь намерена догнать и перегнать Америку.

Старт гонке будет дан на выставке в Абу-Даби.

Александр Корецкий. Коммерсант-DAILY, 01.02.97, с. 2.

В ближайшие два года Россия, возможно, удвоит объемы оружейного экспорта. Как заявил вчера один из руководителей госкомпании "Росвооружение", Россия, продав в прошлом году оружия на 3,4 млрд. долларов, уже к 1998 году намерена достичь на мировом рынке вооружений паритета с США. Это значит, что за ближайшие два года Россия удвоит объемы оружейного экспорта. Значительные надежды при этом она возлагает на ближневосточный рынок оружия, в частности на предстоящую в марте выставку вооружений в Объединенных Арабских Эмиратах IDEX-97. О планах "Росвооружения" в отношении выставки в Абу-Даби журналистам вчера, то есть за полтора месяца до ее начала, лично рассказал первый заместитель гендиректора компании Михаил Тимкин.(...)

Из ответов Тимкина стало ясно, что у ГК "Росвооружение" и тех 16 предприятий российского ВПК, которые получили право самостоятельно выходить со своей продукцией на внешний рынок, крайне сложные отношения. Сложные настолько, что продукция этих 16 "счастливых" не будет представлена в Абу-Даби даже в виде стендов. В частности, впервые дома останутся, судя по всему, знаменитые истребители МиГ. До сих пор не решен вопрос участия в выставке самолетов Су.

Известно пока лишь, что как минимум два самолета семейства Су точно будут показаны. Какие точно и в каком виде (на стендах, в документации или в натуре, с показательными полетами и стрельбами), пока не решено. Впрочем, как считает Михаил Тимкин, отсутствие некоторых образцов российской военной техники вряд ли испортит общее впечатление от российской экспозиции в Абу-Даби, которая будет насчитывать 500 экспонатов.

В "Росвооружении" практически не сомневаются в традиционном ажиотажном интересе к системам ПВО,

опережающим по своим тактико-техническим характеристикам западные аналоги в среднем на 15-17 лет.

Кроме того, начиная с сегодняшнего дня "Росвооружение" начинает реализацию ряда новых "внутренних программ". Главная из них нацелена на перераспределение средств, поступающих в страну от экспорта оружия. (...) Госкомпания попытается добиться того, чтобы часть валютных средств, поступающих в Россию от экспорта оружия, шла на нужды реформируемой армии. Другая программа направлена на резкую активизацию деятельности агентов "Росвооружения" буквально во всем мире. Просчитана и уже запущена в действие серия масштабных кампаний по захвату Россией новых региональных рынков оружия и укреплению на прежних. По словам Тимкина, все продумано и утверждено до последней детали - от обширных публикаций о российском оружии и его западных конкурентах в местной печати до четких вариантов ведения переговоров и сроков подписания реальных контрактов о поставках, наиболее предпочтительных для той или иной страны.(...)

Интервью Генерального Директора "Росвооружения" Александра Котелкина.

Российское телевидение, "Зеркало", 02.02.97, 20.00

Вопрос: Александр Иванович, есть у нас вооружение?

А. Котелкин: Есть. И вооружение очень неплохое. По крайней мере превосходящее в области ПВО на пять-семь-двенадцать лет вооружение таких государств, как США. (...)

Вопрос: Каков сейчас приблизительно оборот от продажи нашего оружия?

А. Котелкин: По сравнению с 94-м годом оборот вырос в два раза: с 1,7 млрд. долларов до 3,5 млрд. долларов в этом году.(...)

Корреспондент: Поиск современного оружия привел греков-киприотов к экспертам "Росвооружения". (...) Настоящий переполох в Анкаре и открытые угрозы применить силу вызвала сделка по закупке российских С-300. (...) В Турции и США не довольны тем контрактом, который "Росвооружение" подписало с руководством Кипра о продаже зенитно-ракетных установок. И в нашей печати уже встречались утверждения, что контракт срывается. Но контракт будет реализован?

А. Котелкин: Так точно, контракт будет реализован точно в срок - такова позиция правительства России и, естественно, ее исполнительного





механизма - государственной компании "Росвооружение".

Вопрос: Правительство России - да, а правительство Кипра?

А. Котелкин: Таково решение правительства Кипра на сегодняшний день, других решений я не знаю. (...)

Вопрос: Каков денежный объем этой сделки?

А. Котелкин: Денежный объем этой сделки устраивает обе стороны и является коммерческим секретом. Я могу сказать лишь следующее, что наше военно-техническое сотрудничество с Кипром в 3 - 3,5 раза превышает военно-техническое сотрудничество с Турцией.

Вопрос: Я что-то слышал про Колумбию, про сделку насчет вертолетов. Это правда? Продаете вертолеты?

А. Котелкин: Продаем.

Вопрос: Сколько продаете?

А. Котелкин: Десяток, с Казанского завода. Я поздравляю Татарстан с этой сделкой.

Вопрос: Цифру можете назвать?

А. Котелкин: Очень выгодная сделка.

Россия - Индия

Первая партия Су-30 поступит в Индию в марте.

Южный партнер России может купить также авианесущий крейсер

Андрей Барановский. Сегодня, 20.02.97, с.6.

В марте начнется осуществление крупного контракта по продаже Индии 40 российских истребителей Су. В марте в Индию поступят первые четыре боевых самолета Су-30 в рамках контракта на поставку 40 машин в течение пяти лет. Сумма контракта составляет, по разным оценкам, от 1,5 до 1,8 млрд. долл. Как заявил английскому журналу Flight International генеральный директор АВПК "Сухой" Алексей Федоров, до конца года в Индию будет поставлено восемь Су-30. Сотрудничество по проектированию и поставкам Су-30МКИ является беспрецедентным для России. Первая партия самолетов производства Иркутского авиационного завода - это стандартные Су-30, которые находятся на вооружении российской армии. Правда, они не могут быть использованы для нанесения ударов по наземным целям. Поэтому Индия вложила значительные средства в НИОКР данного многоцелевого самолета. В результате уже в будущем году Индия получит многоцелевой ударный самолет с предкрылками и двигателями с изменяемым вектором тяги (Су-30МКИ), которого нет даже на вооружении нашей армии.

Вторая партия Су-30 по желанию индусов будет оснащена западной авионикой французской фирмы Sextant Avionique. На самолетах последующих партий планируется также заменить радар на наиболее современный. Примерно 20% стоимости контракта приходится на авионику и системы вооружения: ракеты К-58М и К-31 класса воздух-земля, а также Р-77 класса воздух-воздух.

Кроме того, Россия приступила к модернизации ранее поставленных Индии истребителей. Так, на МиГ-29 устанавливается оборудование, используемое на его более поздней версии - МиГ-29СМ. Речь идет об авионике, электронно-оптической системе наведения ракет и радаров, позволяющей одновременно следить за двумя целями. Началась модернизация другого истребителя ОКБ им. Микояна - МиГ-21, выпущенного большой партией (200 штук) в Индии по лицензии. Работы проводятся как в Индии, так и в Нижнем Новгороде (завод "Сокол"). Заметим, что в классе истребителей МиГ-21 является мировым лидером по экспортным поставкам - более 4000 штук.

На "индийском направлении" России светит еще один крупный контракт. Речь идет о возможной покупке Индией советского авианесущего крейсера первого поколения "Адмирал Горшков". Индия сняла с боевого дежурства собственный аналогичный крейсер "Викрант". Вероятно, в ближайшее время та же участь постигнет и крейсер "Вираат", построенный 52 года назад для ВМС Великобритании. Причем оба корабля настолько изношены, что не подлежат модернизации.

Как сообщает в своем последнем номере Flight International конкурентами "Адмирала Горшкова" выступают английский вертолетоносец Осеп и испанский авианесущий крейсер, уже строящийся по заказу Таиланда. Однако в связи с ограниченным военным бюджетом Индия вряд ли осилит покупку нового авианесущего крейсера, и ей предстоит выбрать между российским и британскими вариантами.

Россия готова поставить Индии ракетные комплексы С-300.

Сегодня, 18.02.97, с. 2.

Россия намерена предложить Индии самые эффективные наземные комплексы противовоздушной обороны

С-300 для переоснащения ее ПВО. Об этом заявил заместитель генерального директора ГК "Росвооружение" Олег Сидоренко. Он также сообщил, что в ближайшее время группа индийских специалистов отправится в Россию для знакомства с технологией производства многоцелевых истребителей Су-30МКИ. Г-н Сидоренко подчеркнул, что военно-техническое сотрудничество России и Индии "все больше концентрируется на создании совместных предприятий, обмене технологиями, кооперации в осуществлении научно-исследовательских и конструкторских работ по созданию новых типов оружия и боевой техники".

Россия - Иран

Вашингтон снова ревнует Москву к Тегерану.

Москва считает, что не давала повода для этого.

Денис Заборнов. Коммерсантъ-daily, 14.02.97, с.4.

США обладают доказательствами того, что Россия передала Ирану рабочие узлы и документацию на ракеты средней дальности СС-4. США вновь всерьез обеспокоены военными связями России и Ирана. На этот раз Вашингтон, ссылаясь на данные, полученные от израильских официальных лиц, которые якобы подтверждены американской разведкой, подозревает Москву в передаче Тегерану технологии производства ракет средней дальности СС-4 (радиус действия 2010 км). Тех самых, которые Никита Хрущев разместил на Кубе в 1963 году и которые могут оснащаться ядерными боеголовками.

По информации газеты "Los Angeles Times", полученной от неназванных представителей клинтоновской администрации, США обладают достаточно убедительными доказательствами того, что Тегераном от России получены детальные инструкции "по конструированию систем доставки ракет". Кроме того, уже ссылаясь на израильские источники, газета утверждает, что Ирану также переданы некоторые рабочие узлы самой ракеты СС-4. Если эти сведения соответствуют действительности, то 1997 год стал переломным в развитии ракетных вооружений Ирана - дальность поражения целей в одночасье увеличилась почти в два раза (до последнего времени эксперты были уверены в том, что дальность иранских ракет не превышает 1200-1300 км).

Между тем сами ракеты СС-4 и по





своим техническим, и по морально-психологическим критериям безнадежно устарели (это советская разработка конца 50-х годов). (...) По данным американских СМИ, в ходе завершившегося на днях визита в США Виктора Черномырдина ему вице-президентом США Альбертом Гором было высказано некое "дипломатическое предупреждение", а также выражена обеспокоенность по поводу продолжающихся поставок Ирану российских вооружений (в конце января, например, в Иран своим ходом пришла третья и последняя купленная Тегераном дизельная подлодка класса "Кило", считающаяся одной из самых малолушних лодок мира). По информации все той же "Los Angeles Times", Черномырдин все отрицал и заявил, что Москва твердо держит данное Биллу Клинтону Борисом Ельциным слово не заключать с Ираном новых военных контрактов, а с 1999 года - после выполнения уже подписанных соглашений - вообще свернуть военно-техническое сотрудничество с Тегераном.

"Американские" заверения российского премьер-министра вчера косвенно подтвердили и представители ГК "Росвооружение" - в компании "не располагают какой-либо информацией" о передаче Ирану технологии производства ракеты СС-4. Отрицает обвинения западных спецслужб и Служба внешней разведки России, убежденная в том, что "никаких контрактов, связанных с продажей Ирану ракетной технологии такого типа, на государственном уровне не было. Между тем сам факт получения Ираном "с севера" некой ракетной технологии (в том числе позволяющей производить ракеты класса СС-4) многие эксперты считают вполне вероятным. Однако официальное получение такой технологии ими практически полностью исключается: речь может идти либо о технологическом шпионаже, либо о "левой" контрабанде ракетных технологий.

Помимо России технологией (в частности технической документацией) по производству ракет класса СС-4 обладают, по данным экспертов, Украина и Белоруссия, также Казахстан и Узбекистан.

Россия - Турция

Турция предлагает России выгодный оружейный контракт. Пытаясь заставить ее отказаться от поставок ракет на Кипр.

Юрий Голотюк. Сегодня, 12.02.97, с. 3.

Интриги вокруг российско-кипрского контракта продолжают Конкуренты России на международном рынке военной техники продолжают предпринимать максимум усилий для срыва самого нашумевшего оружейного контракта последнего времени - поставок Кипру российских зенитно-ракетных комплексов С-300. Правда, поскольку попытки прямого давления Турции и США видимого результата не принесли, в ход пошли более тонкие интриги: турецкая сторона, похоже, пытается сыграть на определенных внутрисистемных противоречиях в системе экспорта вооружений.

По сведениям ИТАР-ТАСС, в Анкаре без особой огласки состоялись переговоры, на которых обсуждалась возможность заключения контракта на поставки в эту страну российских автоматов Калашникова и подствольных гранатометов с последующим налаживанием их лицензионного производства на одном из турецких предприятий. Российскую сторону представляли на переговорах руководство акционерного общества "Ижмаш" и акционерной компании "Калашников", турецкую - высокопоставленные чиновники МИД, Министерства обороны и представители ВПК. Напомним, что в минувшем году указом президента АО "Ижмаш" было предоставлено право самостоятельного участия в "военно-техническом сотрудничестве с зарубежными странами". (...)

Судя по всему, речь шла о поставках Турции автоматов АК-101 и АК-102, соответствующих своим калибром 5,56 мм стандартам НАТОвского стрелкового оружия, а также подствольных гранатометов ГП-25 и ГП-30, которыми они могут комплектоваться. При этом, как стало известно Интерфаксу, турки предлагают России рассчитанную на длительную перспективу схему контракта: в случае его подписания поставлять Анкаре на первом этапе автоматы в сборке, затем - лишь их комплектующие, с тем чтобы впоследствии турецкая сторона полностью перешла на самостоятельное производство "калашниковых" по лицензии. Однако столь выгодное для России сотрудничество Турция напрямую увязывает с отказом от поставок на Кипр ЗРК С-300. Заявляя, что в противном случае она может заключить контракт на закупку и лицензионное производство стрелкового оружия с Израилем, Бельгией, ФРГ, Францией или США, которые в последнее время также

высказывают заинтересованность в продвижении подобных проектов.

Эксперты "Сегодня" оценивают возможность принятия на вооружение турецкой армии российского стрелкового оружия как весьма маловероятную и связывают факт проведения переговоров в Анкаре в первую очередь с попыткой опосредованного давления на Москву через предприятия российского же ВПК, в условиях обвального сокращения госзаказа пытающиеся найти покупателя на внешнем рынке. Хотя в принципе Турция - действительно первая страна НАТО, которая несколько лет назад стала закупать оружие у России, в том числе военно-транспортные вертолеты, бронетранспортеры и некоторое другое специмущество - для оснащения подразделений национальной жандармерии.

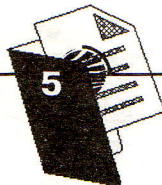
Украина на рынке вооружений

Украина продала Пакистану большую партию танков. Для России это невыгодно вдвойне.

Виктор Замятин. Коммерсант-DAILY, 11.02.97, с. 6.

Украинско-пакистанский контракт - не только экономический удар для России. Выход Украины на рынок оружия с техникой, которую предлагает и Россия, таит в себе и политическую опасность. На днях в Пакистан отправляется партия из 320 танков Т-80УД, собранных в Харькове. (...) Гендиректор украинской государственной компании по экспорту вооружений "Укрспецэкспорт" Андрей Кукин объявил, что Украина по итогам прошлого года заняла 15-е место в мире по торговле оружием. Место во втором десятке Киев расценивает как успех только для начала и не скрывает, что имеет далеко идущие планы. Главное внимание уделяется даже не торговле оружием и техникой в чистом виде, которой на Украине производится совсем немного, а сервисному обслуживанию: ремонту и модернизации танков, вертолетов, самолетов и прочей военной техники. А это, как известно, самое перспективное направление в современной торговле оружием. Соглашения о военно-техническом сотрудничестве Украина подписала со многими странами - от СНГ до Латинской Америки. Очень перспективным в Киеве считают возможность сотрудничества с Израилем. (...)

Контракт с Пакистаном, оцениваемый (вместе с обслуживанием техники) в



600 - 650 млн. долларов, был заключен после года переговоров, последовавших вслед за участием Украины в международной выставке оружия IDEX-95 в Абу-Даби. (...) Пакистан был первым, кто рискнул приобрести украинскую военную технику, - может быть, как раз потому, что соседняя Индия принялась активно закупать оружие в России. (...)

Украина уже получила в качестве предоплаты 70 млн. долларов. Под пакистанский контракт практически остановившийся харьковский завод им. Малышева взял кредит на 10 млн. гривен и объявил о наборе 2 тысяч квалифицированных рабочих. Кроме того, получили заказы еще около 200 украинских предприятий-смежников. (...) Министр ВПК и конверсии Украины Валерий Малев считает, что поставке танков не помешает даже смена власти в Пакистане и уход из большой политики, способствовавшей заключению контракта Беназир Бхутто.

Интересно, что выход Украины на рынок торговли оружием вызвал крайне негативную реакцию в США. (...) Хотя официально ни Россия, ни Украина не утверждали, что рассматривают друг друга как конкурентов в торговле оружием, и даже соблюдают соглашения о сотрудничестве, о ремонте техники и кораблей, новый контракт с Пакистаном может многое изменить. Тем более, что по оценкам военных специалистов, партия в 320 танков достаточно велика, чтобы говорить только о коммерческой стороне дела. Не секрет, что это может изменить соотношение сил в регионе. Да и после перевооружения пакистанской армии, освободившаяся техника может поступить в распоряжение афганской оппозиции, а оттуда и в Таджикистан.

Ожидается визит делегации "Укрспецэкспорта" в Москву.

Коммерсант-DAILY, 11.02.97, с. 6.

Предстоящий визит в Москву делегации "Укрспецэкспорта", судя по всему, преследует цель убедить руководство ГК "Росвооружение" в необходимости координации действий на мировом рынке оружия. К координации в "Росвооружении" в принципе готовы, но на условиях, которые вряд ли понравятся украинской стороне. Сотрудники "Росвооружения" информацию о грядущем визите украинских коллег по бизнесу не смогли не подтвердить, ни опровергнуть, потому что узнали об этом только от корреспондента "Ъ". В аналогичном положении был и МИД: там также не знали о приезде делегации "Укрспецэкспорта".

Между тем Киеву есть что обсуждать с Москвой. Украина начала поставки по пакистанскому танковому контракту, и самое время договариваться с Россией о кооперации. Во-первых, о кооперации непосредственно в рамках контракта с Исламабадом. Дело в том, что часть комплектующих для Т-80УД Харьковский тракторный завод получает из России, и их использование для производства экспортной продукции, судя по нервному поведению украинской стороны, может вызвать недовольство российских поставщиков, что чревато срывом пакистанского контракта.

Во-вторых, Киев и Москва могли бы вообще расписать свои роли на мировом рынке вооружений и даже договориться о "братском" дележе тех или иных региональных рынков (например, азиатского). Однако руководство "Росвооружения" скептически настроено относительно перспектив сотрудничества с коллегами по СНГ вообще и с Украиной в частности. Проблема в том, что все, кто способен продавать что-либо из систем вооружений, предлагают то же оружие и технику, что и Россия, но в 2-3 раза дешевле (контракт с Пакистаном в этом смысле не исключение). Россия же пытается убедить коллег по СНГ "не разрушать рынок", а скоординировать цены. При этом у нее всего один рычаг воздействия - поставки комплектующих. Но их прекращение - весьма действенная мера.

Судя по недавним заявлениям первого заместителя гендиректора "Росвооружения" Михаила Тимкина, такой шаг может быть сделан. Но совершить его можно только по согласованию с российским правительством и МИД. Похоже, что предотвратить развитие событий по этому сценарию и попытается делегация "Укрспецэкспорта".

Украина начинает поставки танков в Пакистан.

Егор Стрелецкий. Деловой мир, 19.02.97, с.3.

Пакистанско-украинский контракт, осуществление которого начнется в конце марта, предусматривает поставку 300 танков Т-80. Первая партия из 15 танков Т-80УД, произведенная заводом им. Малышева, будет отправлена сегодня из Николаева и доставлена в пакистанский порт Карачи 23 марта. По данным из источников "ДМ", контракт предусматривает поставку 300 танков

(650 млн. долл.), а также подготовку танковых экипажей (1,5 млн. долл.).

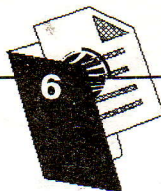
Как передало агентство "Интерфакс-Украина" в программе начавшегося вчера визита секретаря министерства обороны Пакистана Мазара Рафи на Украину - переговоры в Минмашпроме, Министерстве обороны, фирмах "Укспецэкспорт" и "Прогресс", посещение завода им. Малышева.

Следует однако обратить внимание на тот факт, что почти 90% комплектующих деталей и запасных частей к танкам серии Т-80 изготавливается на российских заводах. (...) Данный контракт примечателен тем, что танки, поставляемые в Пакистан, были специально произведены в рамках выполнения этой сделки. Танк Т-80УД отличается от российского Т-80У (усовершенствованного варианта Т-80), главным образом названием. Изменив маркировку танка, Украина стала считать его своим изобретением и выставила на рынок.

По мнению российских военных экспертов, Украина нарушила этические нормы, не обсудив наметившуюся сделку с Россией. Дело в том, что заключенный Украиной, контракт предусматривает продажу танков, укомплектованных узлами, производимыми в России и других бывших республиках Союза (но не на Украине). По данным экспертов, эти узлы и агрегаты уже имелись в распоряжении Украины во время подписания контракта. В процессе реализации контракта Украине потребуются новые комплектующие, за которыми придется обращаться к России. Тогда выполнение украинской стороной контракта будет зависеть от желания России. Здесь возможны сложности - поскольку Украина самостоятельно торгует совместно разработанным оружием, не предлагая России ее долю и вообще не обсуждая с ней сделку, и кроме того, является конкурентом РФ на рынке оружия - последняя может отказать в просьбе продать комплектующие. В этом случае успешное выполнение контракта может быть сорвано и Украине не удастся догнать группу стран-лидеров на рынке оружия.

При выборе поставщика вооружений в 1994 г. Пакистан вел переговоры с Россией, обсуждая перспективы закупок танков, однако быстро эти переговоры свернул, после того как появились сообщения о крупных продажах российских вооружений Индии. В результате Пакистан был вынужден искать других поставщиков и через некоторое время подписал контракты с Францией (подводные лодки и пр.) и Украиной (танки).





КОНТРАКТ МЕСЯЦА: КИПР ЗАКУПАЕТ РОССИЙСКИЕ СИСТЕМЫ ПВО

Наиболее громким контрактом, заключенным в январе, стало соглашение между ГК "Росвооружение" и правительством Республики Кипр о поставке на остров систем противовоздушной обороны С-300 ПМУ-1. Сделка вызвала неожиданно болезненную реакцию турецкой и американской стороны, что спровоцировало острую дискуссию официальных лиц и средств массовой информации причастных к кризису государств. К числу последних относятся не только Кипр и Турция, но также Россия, США и Великобритания. Еще до подписания контракта турецкие официальные лица предприняли энергичные усилия, чтобы воспрепятствовать его заключению.

Еще в декабре 1996 года министр иностранных дел в правительстве Неджметтина Эрбакана Тансу Чиллер, недавний премьер-министр Турции, прилетела в Москву, чтобы отговорить российскую сторону от совершения сделки. Наиболее радикальные турецкие политики даже призывали нанести упреждающие воздушные удары по зенитным ракетным комплексам в момент их развертывания. Эти заявления сразу напомнили недавние угрозы атаковать с помощью подводных лодок суда, перевозившие на Кипр танки Т-80, приобретенные Никосией в соответствии с другим крупным контрактом.

Затем масла в огонь подлил визит в Турцию президента самопровозглашенной Турецкой республики Северного Кипра Рауфа Денкташа. "Если ракеты появятся на острове, - заявил Денкташ, греки-киприоты добьются того, что окажутся один на один с великой Турцией". "Старший" и "младший" турецкие братья договорились о том, что ответом на приобретение Никосией российского "наступательного" оружия может стать размещение на севере острова совместной военно-воздушной базы. Основной аргумент противников сделки сводился при этом к тому, что она нарушает баланс сил в регионе и повышает таким образом риск возникновения нового конфликта.

Характеристики контракта.

Обращает на себя внимание, что о сделке, вызвавшей столь большой резонанс и такое количество комментариев, достоверно мало что

известно. ГК "Росвооружение" отказывается комментировать условия контракта, ссылаясь на конфиденциальность информации и свои обязательства по отношению к импортеру. Греки-киприоты также не обнародовали никаких деталей заключенного соглашения. Эта позиция резко контрастирует с предыдущей практикой российско-кипрского военно-технического сотрудничества, отличавшейся довольно высоким уровнем транспарентности. Возможно, причина повышенной закрытости нынешнего контракта связана именно с острой реакцией на него в мире и регионе.

.....
В исполнительных и законодательных органах власти Кипра сложилась, или была создана усилиями ГК "Росвооружение" эффективно действующая пророссийская лоббистская группировка. Именно наличие таких групп давления обеспечивает европейским экспортерам возможность продавать их дорогое вооружение в арабском мире и в азиатско-тихоокеанском регионе. Кипр стал первой страной, где соответствующее know how было применено россиянами
.....

Тем не менее в западной и российской прессе делаются предположения относительно финансовых и физических параметров контракта. Со ссылкой на неназванные источники в западных спецслужбах российские СМИ говорят о поставках трех "батарей" С-300 ПМУ-1 на сумму в "несколько сот миллионов долларов".

Максимальная цифра, которая была названа в прессе, составила 600 млн. долл. Под "батареей" скорее всего подразумевается один комплекс, в состав которого по штату входят двенадцать пусковых установок и один вычислительный комплекс - мозг и сердце системы. Предположения относительно количества поставляемых на

остров комплексов представляются вполне достоверными. Учитывая небольшую площадь Кипра и значительную дальность пуска ракет, тридцать шесть пусковых установок способны обеспечить эффективное прикрытие греческой части острова и воздушного пространства над прилегающей морской акваторией.

Наш источник в средствах массовой информации России, близкий к ее высшему военному руководству, утверждает, что на остров будет поставлен всего один комплекс, но его конфигурация будет превосходить штатную и иметь двадцать или двадцать четыре ПУ. Эти утверждения также выглядят вполне достоверными и подтверждаются другими средствами массовой информации.

Если в отношении физических характеристик сделки все более или менее достоверно, то финансовые параметры контракта оставляют множество вопросов.



Максимальные оценки стоимости поставок, прозвучавшие в западных СМИ (600 миллионов), представляются бесспорно сильно завышенными. Кипр не обладает столь значительными финансовыми ресурсами. Его оборонные расходы составили в 1996 году всего 356 миллионов долларов. Лишь часть их идет на закупку новой боевой техники. Необходимо также помнить о том, что в последнее время Никосия уже произвела крупные закупки современных, и, следовательно, дорогостоящих вооружений. К их числу относятся 41 единица основных боевых танков Т-80У и 43 БМП-3. Один этот контракт тянет на сто миллионов долларов или больше. Кроме импорта российских вооружений, Национальная гвардия Кипра приобрела 24 противокорабельные ракеты ММ-40 Exocet во Франции.

Имеются также непроверенные данные о закупках там же примерно пятидесяти менее современных танков АМХ-50, кстати, бывших до приобретения российской бронетанковой техники основным боевым танком кипрских вооруженных сил. Учитывая безумно высокую стоимость европейского оружия, эти контракты также серьезно скажутся на финансовых возможностях греков-киприотов.

Между тем председатель кипрской парламентской комиссии по вопросам обороны Такис Хаджидимитриу заявил, что стоимость контракта на поставку систем ПВО составит "примерно 410 миллионов долларов", причем первый взнос в размере 45 миллионов будет выплачен уже в феврале 1997 года. Сообщается также о существовании на Кипре пятилетнего плана укрепления национальной обороны, согласно которому на эти цели предполагается потратить в 1997-2001 году 2 млрд. долларов. Именно в рамках этого плана будет произведена оплата ЗРК С-300 ПМУ-1.

Размеры экономики Кипра позволяют усомниться в наличии у Никосии столь значительных ресурсов, и предположить финансирование кипрских военных программ из-за рубежа, то есть из Греции. Несмотря на утверждения кипрских официальных лиц, более близкими к истине кажутся оценки финансовых условий контракта на уровне в 150-200 миллионов долларов. Даже такие суммы представляются чрезвычайно большими для маленького острова, невольно заставляя задуматься об условиях их выплаты. Однако прессе ничего не известно о сроках выплаты, возможных условиях *off set* или бартере. Известно только, что сами поставки начнут осуществляться через шестнадцать месяцев.

Судя по всему, в исполнительных и законодательных органах власти Кипра сложилась, или была создана усилиями ГК "Росвооружение" эффективно действующая пророссийская лоббистская группировка. Именно наличие таких групп давления обеспечивает европейским экспортерам возможность продавать их дорогое вооружение в арабском мире

и в азиатско-тихоокеанском регионе. Кипр стал первой страной, где соответствующее *know how* было

применено россиянами. Создание ориентированного на Россию лобби частично объясняется культурными факторами, а именно конфессиональной близостью русских и греков. Возможно также, что свою роль могли сыграть финансовые аргументы. Кипр является одной из стран, где в больших объемах присутствует российский капитал, скорее всего весьма специфического свойства. Некоторые финансовые потоки, проходящие через кипрские банки, могли иметь отношение к "Росвооружению". Российские капиталы, если гипотеза об их присутствии на Кипре верна, явились весомым стимулом активизации российско-кипрского военно-технического сотрудничества.

Воздействие на баланс сил на Кипре.

Основным аргументом критиков контракта является обвинение в том, что он нарушает баланс сил в регионе и на острове. Эта аргументация не выдерживает никакой критики, поскольку баланса, то есть равновесия, сил на Кипре не существует. Напротив, на острове наблюдается ситуация *дисбаланса* вооруженных сил противостоящих сторон. Национальная гвардия Кипра, которая является основной вооруженной силой греческой общины острова, насчитывает около десяти тысяч человек и за некоторыми исключениями оснащена архаичными вооружениями и боевой техникой. Она не располагает военно-воздушными и военно-морскими силами и до последнего времени практически не имела наступательных вооружений.

Осенью 1996 года греки-киприоты подписали контракт на поставку на остров 41 танка Т-80У и 43 БМП-3, что значительно повысит их оснащенность современными ударными средствами, однако не создаст перевеса по наступательным вооружениям над турецкими войсками, развернутыми в северной части острова. Интересно отметить, что этот танковый контракт, который может иметь гораздо более дестабилизирующее влияние на обстановку в этом конфликтном регионе, не вызвал столь широкого обсуждения, как сделка о продаже сугубо оборонительных систем ПВО.

Турецкая община Кипра имеет вооруженные формирования, которые насчитывают всего около четырех тысяч человек, но при этом располагает значительными резервами, численность которых достигает 10-15 тысяч. Однако главной силой на острове является турецкий оккупационный корпус, остающийся на Кипре вот уже почти двадцать три года. В его составе более тридцати тысяч человек и 265 устаревших танков М-48 американского производства, которые до закупки Национальной гвардией российских Т-80 обеспечивали турецкой стороне подавляющее превосходство в наступательных средствах. Несмотря на сохраняющееся значительное количественное превосходство турок в бронетанковых силах, оно до





известной степени нивелируется качественным отрывом, достигнутым греками при покупке Т-80, который относится к третьему послевоенному поколению танков, в то время как М-48 представляет собой машину первого поколения.

В составе турецких экспедиционных сил имеется восемь самолетов, но главный ресурс превосходства в воздухе турецкой стороне обеспечивает географическая близость Кипра к азиатскому побережью, что позволяет турецким самолетам быстро и с небольшим расходом горючего достигать острова, в то время как греческая авиация в возможном конфликте работала бы на пределе своего радиуса действия. К чему приводит такая ситуация, хорошо известно на примере фолклендского конфликта, в ходе которого аргентинские ВВС понесли потери из-за преждевременного расхода топлива и остановки двигателей самолетов над морем, а эффективность их операций значительно снизилась из-за невозможности долго находиться над районом боевых действий.

В настоящее время греческие ВВС не имеют в своем составе тяжелых истребителей класса Су-27

или F-15 с большим радиусом действия, способными вести эффективную борьбу за превосходство в воздушном пространстве над удаленным Кипром, но проявляют к ним интерес. В декабре 1996 года Россию посетил начальник главного штаба ВВС Греции генерал-лейтенант Георгис Антонецис, который интересовался боевыми возможностями истребителей Су-27 и даже совершил на одном из них ознакомительный полет. Однако пока не существует каких-либо конкретных планов закупок этих самолетов. До тех пор, пока Греция не приобретет подобных тяжелых истребителей в России или США, средства ПВО останутся единственным средством прикрыть воздушное пространство южной части Кипра. Российские поставки, таким образом, не только не нарушают несуществующего равновесия сил на острове, но напротив, способствуют его достижению.

Если исходить из предположения, что баланс сил обеспечивает более высокую степень стабильности и безопасности, предположения, кстати, совсем неочевидного, но из которого исходят критики контракта, то получается, что сделка четвертого января работает именно в этом направлении.

Кроме того, непонятно, какую вообще угрозу могут нести сугубо оборонительные системы, каковыми являются С-300 ПМУ-1, если никто не собирается

наносить воздушные удары по объектам в греческой части острова.

Заявления турецких СМИ о возможности нанесения ударов с помощью С-300 ПМУ-1 по южному побережью Анатолийского полуострова являются в высшей степени загадочными и столь же экстравагантными с точки зрения тактики применения систем ПВО, сколь новаторскими с точки зрения формальной логики являются утверждения об угрозе несуществующему равновесию сил.

Геополитическое измерение контракта.

Таким образом, поставки на остров современных

.....
Заявления турецких СМИ о
возможности нанесения ударов с
помощью С-300 ПМУ-1 по южному
побережью Анатолийского
полуострова являются в высшей
степени загадочными и столь же
экстравагантными с точки
зрения тактики применения
систем ПВО, сколь
новаторскими с точки зрения
формальной логики являются
утверждения об угрозе
несуществующему равновесию
сил.
.....

систем ПВО меняют на Кипре баланс сил лишь в том смысле, что с их реализацией исчезнет ситуация абсолютного превосходства турок в воздухе. Это не увеличит радикальным образом военный потенциал греков-киприотов, и во всяком случае не даст им дополнительных наступательных возможностей.

Однако С-300 ПМУ-1 имеют столь большой радиус действия, что их развертывание окажет влияние на ситуацию не

только и не столько в воздушном пространстве над островом, но и во всем регионе Восточного Средиземноморья.

Уникальное положение Кипра в сочетании с высокими боевыми характеристиками поставляемого комплекса позволит обеспечить контроль над значительной частью стратегически важных воздушных трасс. От мест возможного размещения ЗРК до турецкого побережья всего 100 километров, что гораздо меньше дальности эффективной стрельбы системы. Это означает, что в случае возникновения конфликтной ситуации греки-киприоты будут в состоянии осложнить стабильное функционирование воздушных путей и сделают неизбежным изменение маршрутов полетов вблизи важных турецких баз....

Искандерун (одна из пяти военно-морских баз Турции, единственная в Восточном Средиземноморье, от Кипра - менее трехсот километров), Конья (передовая оперативная база натовских самолетов АВАКС и ВВС Турции, от Кипра - 330 км.), Инджирлик (крупнейшая американская база на Ближнем Востоке, пункт хранения ядерного оружия США, от Кипра - 250 км.). В свете этих фактов, данный контракт представляется уже не только далеко не банальным, но напротив, имеющим весьма далеко идущие последствия, причем не только региональные.



В последние годы российский оборонный экспорт имел прежде всего коммерческую направленность и практически не преследовал военно-политических целей. Однако во второй половине 1996 года стали появляться признаки того, что роль геополитических факторов при осуществлении Россией военно-технического сотрудничества начинает возрастать. Генеральный директор ГК "Росвооружение" Александр Котелкин заявил тогда, что Россия должна пересмотреть свое негативное отношение к безвозмездным поставкам.

Почти одновременно с этим Болгарии была поставлена крупная партия танков Т-72 и БМП-2, по сто единиц каждого изделия. София оплатила только транспортные расходы, составившие чуть более трех миллионов долларов. Видимо, далеко не случайным является тот факт, что практика безвозмездных или суперльготных поставок, бывшая обычной в СССР, возобновилась именно в отношениях с соседней с Турцией страной.

Сейчас уже стало очевидным, что многовековое российско-турецкое соперничество, деактуализированное в кемалистский и ранний посткемалистский период, и закамуфлированное советско-американским противостоянием в период холодной войны, вновь отчетливо проявилось после распада Советского Союза. Конкуренция имеет комплексный характер, но самое тревожное состоит в том, что в ней явно присутствует и нарастает военно-политическая составляющая.

Поскольку динамика развития двух стран носит прямо противоположный характер - энтропийные процессы деградации России протекают на фоне динамичного экономического, военного и демографического роста Турции, то вполне закономерным представляется стремление российских внешнеполитических служб сбалансировать наращивание Анкарой своего военно-промышленного потенциала путем создания дополнительного напряжения по периметру турецких границ. Тем более, что ситуация вполне допускает подобную операцию: окружающие Турецкую республику государства отнюдь не питают к ней большой любви. Болгария, Армения, Сирия и Иран остаются импортерами преимущественно российского оружия и боевой техники, но за исключением Ирана имеют ограниченную платежеспособность.

Проникновение на кипрский, а в перспективе и на более емкий греческий рынки сбыта позволят России соединить приятное с полезным - усилить неформальный антитурецкий альянс и одновременно увеличить поступления от продажи вооружений.

Поставки на остров создали, кроме того, дополнительную напряженность в отношениях между двумя членами НАТО. В момент, когда решение вопроса о расширении этого военного блока на Восток вот-вот должно состояться, эта напряженность как нельзя более кстати. Военно-политическое значение

контракта не сводится, таким образом, только к региональному аспекту, но и имеет более масштабное звучание. Однако и чисто коммерческое наполнение сделки далеко не ограничивается только лишь получением нескольких сотен миллионов долларов. Ключевое слово для характеристики прихода России на кипрский рынок - диверсификация.

Региональная и номенклатурная диверсификация российского экспорта.

Несмотря на рекламную эйфорию, царящую в российских средствах массовой информации по поводу успехов Москвы в области экспорта обычных вооружений, при более внимательном рассмотрении ситуация здесь оказывается далеко не столь радужно-благостной. Одна из самых серьезных проблем, возникших в ходе двухлетней экспансии на рынке вооружений - это плохая географическая и товарная сбалансированность продаж.

Российский экспорт непозволительно сильно локализован всего на двух странах - Индии и Китае, которые поглощают более двух третей поставок "Росвооружения". Это создает ситуацию парадоксальной зависимости России от этих ведущих импортеров, которые получают возможность не только выторговывать себе более выгодные условия сделок, но и оказывать другие виды давления вплоть до политического.

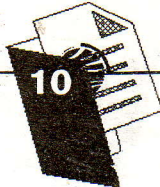
Менее напряженной, но тоже серьезной остается ситуация по товарной структуре экспорта. Хотя Россия обладает конкурентоспособными вооружениями по всем группам, кроме средств управления, разведки и связи, активно продаются всего несколько изделий.

В этой связи особую актуальность приобретает задача географической и товарной диверсификации поставок. Кипрская сделка в полной мере способствует решению обеих этих задач. Во-первых, Россия проникает на новый рынок, контролировавшийся ранее западными поставщиками. Особое значение имеет то обстоятельство, что остров может стать мостом прорыва на еще более перспективный греческий рынок.

Афины уже проявили интерес не только к упоминавшимся тяжелым истребителям Су-27, но и все тем же ЗРК С-300 ПМУ-1. Российские продажи государству-члену НАТО создадут прецедент, который может быть затем использован для обоснования возможных закупок российской боевой техники Германией и другими участниками Альянса.

Такие поставки, кроме всего прочего, выставят в смешном свете правительства тех восточноевропейских государств, которые, стремясь в НАТО, приняли экономически абсурдное решение свернуть военно-техническое сотрудничество с Россией.





Во-вторых, паническая реакция турок на поставку С-300 подогрел уже имевшийся интерес к этой системе со стороны других стран, среди которых фигурируют такие серьезные клиенты, как Южная Корея. До сих пор зенитные ракетные комплексы этого типа были проданы только в КНР. Известно, что чем больше стран купило определенный вид вооружений, тем легче он продается остальным клиентам. Кипр стал, таким образом, вторым шагом для широкого продвижения ЗРК на мировом рынке.

Угрозы турецких официальных лиц принять превентивные военные меры для недопущения развертывания на Кипре российских зенитных комплексов создают сладостную для торговцев оружием атмосферу подозрительности и страха, способствующую заключению новых контрактов. Безымянные источники в российском военном

ведомстве уже говорят о вероятных поставках грекам-киприотам ультрасовременных комплексов "Тор-М1" для защиты установок С-300 от возможного воздушного нападения турок.

Данная система предназначена для борьбы с крылатыми ракетами, бомбами с лазерным наведением, самолетами, вертолетами, а также с низколетящими и высокоманевренными целями. Фактически "Тор-М1" представляет собой комплекс, адаптированный для борьбы с высокоточным оружием противника. Пока неизвестно, какие виды боевой техники будут предложены Россией для прикрытия самого "Тор-М1", но уже понятно, что кипрский контракт способствует выходу России на сверхперспективный сегмент рынка противоракетных средств и средств борьбы с высокоточным оружием.

Ситуация на мировом рынке оружия такова, что простое реагирование на запросы клиентов уже не является достаточным для уверенности в будущем оружейного экспорта страны. Интенсивно развивающиеся в оборонной промышленности новых индустриальных стран процессы импортозамещения приведут в конечном итоге ко второму после прекращения холодной войны драматическому сжатию рынка и резкому обострению на нем конкуренции.

Вооружения "желтой сборки" почти наверняка окажутся конкурентоспособнее российского и

европейского оружия. В этих условиях традиционные экспортеры вынуждены дополнить усилия по

увеличению своей доли на рынке действиями по формированию новых секторов этого самого рынка. В системных терминах это означает переход от стратегии адаптации системы к внешней среде к стратегии активного воздействия на внешнюю среду для ее трансформации в соответствие с нуждами воздействующего субъекта. Создание спроса на противоракетные средства и средства борьбы с высокоточным оружием вполне укладываются в эту логику активного воздействия на рост потребления оружия и боевой техники.

В свете всех этих размышлений становится более понятной острая реакция на контракт не только турецких, но и американских официальных лиц. При более внимательном рассмотрении

среднемасштабная сделка на поставку сугубо оборонительных систем оказывается далеко не столь тривиальной и безобидной, как это кажется на первый взгляд. Отличительными чертами кипрской сделки являются:

1. Проникновение России на новый для нее рынок, контролировавшийся ранее западными экспортерами.

2. Возможность использования Кипра для запуска и дальнейшей интенсификации российско-греческого военно-технического сотрудничества.

3. Диверсификация товарной структуры российского оружейного экспорта.

4. Использование новых для России технологий продвижения своих изделий на мировой рынок оружия и боевой техники.

5. Разогрев с помощью данного контракта дополнительного спроса на перспективные образцы вооружений, к числу которых относятся противоракетные системы и средства борьбы с высокоточным оружием.

.....
Поскольку динамика развития двух стран носит прямо противоположный характер - энтропийные процессы деградации России протекают на фоне динамического экономического, военного и демографического роста Турции, то вполне закономерным представляется стремление российских силовых внешнеполитических служб сбалансировать наращивание Анкарой своего военно-промышленного потенциала путем создания дополнительного напряжения по периметру турецких границ.
.....



РЕЕСТР КОНТАКТОВ И КОНТРАКТОВ БЕЛАРУСИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПРОДАЖЕ ВООРУЖЕНИЙ, ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ И ИМУЩЕСТВА ЗА 1996 ГОД

Беларусь-Швеция

Шведское правительство предложило БелОМО подготовить контракт на поставку лазерных прицелов в 1996 г. Объемы поставок прицелов в 1997 г. будут уточнены шведской стороной после подведения итогов реализации заказа на 1996 г. Предполагается, что в 1997 г. БелОМО выпустит от 700 до 1000 прицелов. По условиям контракта всего белорусская сторона должна поставить шведской армии 6 тыс. прицелов. Прицелы были разработаны в течении второй половины 1995г. бывшим ЦКБ этого объединения, а ныне самостоятельной структурой-ОАО "Пеленг". (Белорусская деловая газета, 26.08.96)

Беларусь-Россия

Белорусское ОАО "Пеленг" вошло в транснациональную промышленно-финансовую группу "Точность"-PRECISION GROUP". Эта группа-одна из первых созданных в России промышленно-финансовых групп оборонного комплекса. В ее составе-ведущие научно-исследовательские и производственные предприятия оборонной промышленности России, Украины и Беларуси с общей численностью работающих свыше 54 тыс. человек. Ведущую роль среди них играет Конструкторское бюро приборостроения (Г.Тула). Участниками группы являются КБ "Российский кредит", внешнеэкономическое объединение "Машиноэкспорт", известное на мировом рынке с 1952 г. под торговой маркой "SOMAK", а также страховые и инвестиционная компании. Обособленные активы группы по состоянию на 1 января 1996 г. составляют 1455,3 млрд. рублей. Группа "Точность" предлагает свои услуги по созданию, модернизации

и продаже высокоточного оружия: комплексов противотанкового и танкового управляемого вооружения, артиллерийских комплексов с управляемыми снарядами калибра 100-155 мм типа "Краснополь", зенитных комплексов типа "Тунгуска", "Панцирь-С", комплексов противоракетной обороны кораблей типа "Каштан", а также стрелкового оружия и боеприпасов, антитеррористического оружия. (Белорусская газета, 28.10.96)

Минское производственное объединение вычислительной техники (МПОВТ) включено в реестр поставщиков спецтехники для оборонных предприятий МО РФ. В 1997г. объединение планирует поставить в Россию не менее десяти вычислительных комплексов. Процент реализации продукции составляет 65%. Среди покупателей - российское АО "Телеком", энергетический комплекс. Сегодня в ПО работает 8 тыс. человек. (Белорусский рынок, N46, 1996г.)

Белорусская фирма "Камертон" разработала приборы определения типа самолета по изображениям на локаторе. Предполагается оснастить этими приборами системы ПВО Беларуси и России. (Белорусская деловая газета, 16.09.96)

Беларусь-Германия

В 1996г. Беларусь успешно завершил первый этап ввода в действие совместного предприятия "Цейсс-БелОМО". Договор о создании СП с "Карл Цейсс" был подписан в июне 1995 г., причем 60% в уставном капитале (\$1,5 млн.) принадлежит германской фирме, а 40%-белорусской. СП будет поставлять в Германию оптические и механические детали, узлы для цейссовских микроскопов,

медприборов и геодезических инструментов. В СП работает 60 сотрудников. К 1999г. их число возрастет до 350. Основная продукция БелОМО - космическая и авиационная топографическая аппаратура, приборы с лазерными дальномерами, инфракрасными и телеканалами для вычисления координат, прицелы. (Белорусская деловая газета, 25.04.96)

В декабре 1996г. белорусские фирмы "Белтехэкспорт" и "Окта", при поддержке некоторых российских предприятий начали завершающий этап по предпродажной подготовке зенитно-ракетных комплексов (ЗРК) С-300 ПМ, составляющих основу огневой мощи войск ПВО страны. По своим боевым и техническим характеристикам этот комплекс не имеет себе равных в мире. Он намного превосходит американский комплекс аналогичного назначения "Пэтриот". Продажа комплекса С-300 ПМ зарубежным странам не разрешена, и даже предложение о возможности такой продажи в комиссию по экспортному контролю РБ не поступало. В 1993г. между Россией и Беларусью было заключено соглашение о военно-техническом сотрудничестве, которое не позволяет никому принимать в этих вопросах самостоятельные решения. В том числе ни "Белтехэкспорту", ни "Окте", ни, тем более, их российским партнерам. (Российская газета, 19.12.96.)

Беларусь-СНГ

В феврале 1995г. главы правительств государств СНГ пришли к выводу о необходимости совершенствования объединенной системы ПВО. Следствием этого стало решение образовать МФПГ "Гранит" на основе одноименного российского государственного концерна.



Предполагается, что в состав МФПГ "Гранит" войдут специализированные предприятия Армении, Беларуси (НПО "Гранат"), Грузии, Казахстана, Кыргызстана, России, Таджикистана и Украины, ранее принимавшие участие в создании средств ПВО. (Независимая газета, 14.11.96).

Беларусь-Перу

По предварительной информации заключен контракт на сумму от 50 до 100 млн. долларов между двумя странами на поставку некоторых видов авиационного оружия и запчастей для самолетов. Продолжается подготовка перуанских летчиков и техников на базе авиаремонтного предприятия в Барановичах, где ежегодно стажировалась группа в составе 20-30 латиноамериканцев. Военные поставки из Беларуси в Перу

скорее всего будут осуществляться через фирму "Белспецтехника". (белорусская газета "Свабода", 10.12.96г.)

Беларусь-Китай

Во время официального визита правительственной делегации Беларуси в Китай, состоявшегося 3-8 декабря 1996 г. был подписан устав белорусско-китайского СП, созданного на базе Минского завода колесных тягачей (МЗКТ) и китайской космической корпорации "Санцзян". Были оговорены условия сборки, технического обслуживания и продажи продукции совместного предприятия, которое будет производить тягачи двойного назначения, способные служить как гражданскими транспортными

средствами для перевозки тяжелых грузов, так и платформами для установки ракетно-пусковых комплексов. (Белорусский рынок N50, 1996г.)

Беларусь-Венгрия

С учетом условий выполнения Договора о сокращении обычных вооружений в Европе, Беларусь продала Венгрии со значительной скидкой 100 танков Т-72. Подписаны также два договора в отношении Борисовского 140-го военного завода. С ним заключаются контракты на поставку из Венгрии подвижных средств обслуживания и ремонта военной техники. Из Борисова в Венгрию поступят запчасти для поставляемых танков. Таким образом, 1150 рабочих завода на целый год будут обеспечены работой. (Независимая газета, 05.04.96г.)

Сергей Анисько.

Международный институт политических исследований

БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АРМИИ И ЭКСПОРТ ВООРУЖЕНИЙ

1997-й год обещает для министерства обороны Беларуси продолжение военной реформы. Согласно концепции дальнейшего реформирования и сокращения вооруженных сил страны в ближайшие годы численность армии будет уменьшена с 85 до 60 тыс. военнослужащих и с 50 до примерно 15 тыс. рабочих и служащих. ("Во славу Родины", 30.01.96г.) Одновременно будет реализовываться комплекс мер, которые, по замыслу авторов реформы, должны позволить с минимальными финансовыми затратами, без ущерба для обороноспособности страны и при обеспечении социальных гарантий для подпадающего под сокращение офицерский корпус создать оптимальную структуру вооруженных сил. При этом акцент делается на повышении профессионализма, что позволит в перспективе перейти от всеобщей воинской обязанности к профессиональной армии с комплектованием на контрактной основе, которая сможет выполнить возложенные на нее задачи.

Рассматривая место и роль белорусской армии в государстве, а с учетом интеграционных процессов, и в масштабах СНГ, необходимо обратиться к истокам создания вооруженных сил суверенной Беларуси и пятилетнему периоду их становления.

Белорусский военный округ как основа формирования национальной армии.

Следует отметить, что из всех субъектов бывшего

Союза (разумеется, за исключением России) Беларусь имела наилучшие условия для создания собственных вооруженных сил. Это объясняется рядом объективных факторов. В составе вооруженных сил СССР Белорусский военный округ (БВО) являлся боевой структурой второго эшелона. В случае развертывания боевых действий на европейском театре армии округа, доукомплектованные до штатов военного времени должны были совершить марш через территорию Польши и совместно с Группой советских войск в Германии (ГСВГ), отбросив вероятного противника к берегам Ла-Манша, завершить разгром войск НАТО.

Одновременно, на территории Беларуси предполагалось формирование нового фронта, который получил бы все необходимое - от обмундирования до боевой техники - со складов БВО. Кстати, своеобразные "тренировки" по отмотилизованию и передислокации войсковых соединений с территории республики за рубеж периодически проводились. Достаточно вспомнить ввод в 1968г в Чехословакию 30-й мотострелковой и 15-й танковой дивизий (соответственно из Гродно и Бреста), отмотилизование трех дивизий и подготовка их к вводу в Польшу в 1980 году, десантирование Витебской 103-й воздушно-десантной дивизии в декабре 1979г. в Афганистане.

Задачи БВО, предусматривающие ввод войск в действие спустя 4+72 часа, предопределяло их



высокую степень укомплектованности личным составом, техникой и военно-техническим имуществом. В составе вооруженных сил СССР округ являлся своеобразным экспериментальным полигоном, на базе которого осуществлялось апробирование новейших образцов боевой техники и методики применения войск в современной войне. Так, в частности, в Беларуси осуществлялись разработки по созданию мобильных атомных электростанций. В 1988-1990 гг. проводились испытания автоматизированной системы управления войсками (АСУВ) "Маневр". В период ведения боевых действий в Афганистане на полигонах БВО испытывались некоторые типы бронетанковой техники (танк Т-72 с защитой от кумулятивных снарядов, боевая машина пехоты БМП-2 с модернизированной скорострельной пушкой калибра 23 мм). В конце 80-х на Гоже-Пореченском полигоне апробировалась методика десантирования личного состава и техники в ходе наступательной операции. На основе 5-й бригады спецназначения создавались офицерские подразделения и проводилось обучение личного состава диверсионным операциям с использованием дельтапланов. Впервые именно в БВО был развернут корпус быстрого реагирования бригадного состава, создание которого впоследствии было признано неоправданным.

По численности войск Беларусь занимала одно из первых мест в Европе. Достаточно сказать, что без учета подразделений гражданской обороны, персонала военных комиссариатов, личного состава МВД и КГБ на каждые 43 жителя республики приходился один военнослужащий; на 1000 граждан - 0,7 условных единиц боевой техники и вооружения.

Собственная численность БВО колебалась в пределах 250 тыс. человек. В состав группировки входило пять армий: 7-я и 5-я танковые, дислоцированные, соответственно, в Борисове и Бобруйске, Гродненская 28-я общевойсковая армия, армия ПВО, имеющая в своем составе два корпуса, размещенные в Барановичах и Львове и 26-я воздушная армия. Кроме того, в республике находились войсковые соединения, подчиненные непосредственно штабу округа: 120-я мотострелковая дивизия и т.н. силы быстрого реагирования в составе Витебской 103-й воздушно-десантной дивизии, Брестской 38-й десантно-штурмовой бригады и 5-й бригады специального назначения со штабом в Марьиной Горке (Минская обл.).

В войсковую инфраструктуру, кроме того, входили: бронетанковый ремонтный завод г. Борисова, где проходили ежегодные стажировки военнослужащие из стран Азии, Африки и Латинской Америки; Барановичский и Оршанский авиазаводы; предприятие по изготовлению полигонного оборудования; 124-й завод по ремонту армейской автотехники в Минске и предприятие по ремонту тылового оборудования.

В распоряжении командования округа имелся ряд полигонов, обеспечивающих отработку учебно-боевых задач практически для всех родов войск. Дретуньский (Витебская обл.) и Гоже-Пореченский (Гродненская обл.) полигоны для танковых, артиллерийских и мотострелковых частей имели статус окружного значения. Обуз-Лесновский (Барановичи) и Борисовский полигоны армейского уровня предназначались для тех же задач.

Ивацевичский полигон использовался для отработки задач армейских средств ПВО; Ганцевичский - для

практического обучения летного состава бомбометанию. Исключения составляли подразделения ПРТБ (подвижные ракетно-технические базы), проходящие подготовку на полигоне в Капустин Яре.

Однако все они составляли лишь часть войсковой группировки, размещенной в Беларуси. Кроме перечисленных армейских частей БВО в республике дислоцировалась более чем сотысячная группировка отдельного подчинения. Она включала в себя четыре дивизии ракетных войск стратегического назначения (РВСН) Смоленской и Винницкой ракетных армий со штабами в Поставах, Пружанах, Лиде и Мозыре. Военно-морские силы СССР были представлены авиабазой ВМФ г. Быхове Могилевской области, узлом связи в Вилейке и 1-м учебным отрядом в Пинске. Задачи по доставке мобильных сил БВО к месту десантирования решала 3-я военно-транспортная авиадивизия базировавшаяся в Витебске. В Минске размещался штаб 3-й дивизии внутренних войск, которая в случае начала войны предназначалась для осуществления охраны фронтового тыла. Внешние рубежи СССР на границе с Польшей охранялись Особой группой Западного пограничного округа. Кроме того, на территории БССР имелись десятки арсеналов, баз и складов тылового назначения, находившиеся в ведомстве Главного штаба МО СССР.

Очевидно, что, получив в наследство от бывшего Союза эту группировку войск, Беларусь должна была решить, как ею распорядиться. С позиций прошлого можно утверждать, что, разумно спланировав и поэтапно осуществив военную реформу, республика могла создать относительно небольшие по численности, хорошо оснащенные и мобильные вооруженные силы, которые заняли бы специфическую нишу среди европейских оборонительных структур. В силу ряда объективных и субъективных факторов Беларусь не воспользовалась предоставленными ей историей возможностями, что, в конечном счете, сыграло негативную роль в становлении вооруженных сил нового независимого государства.

Эксперимент над армией: опыт пяти лет.

После распада СССР правительство Беларуси столкнулось с необходимостью осуществления военной реформы. Это объяснялось, во-первых, отсутствием необходимости в столь мощной армии и, во-вторых, недостатком средств для содержания почти четырехсоттысячной группировки. Кроме того, Беларуси требовалось подтвердить свои обязательства перед мировым сообществом по договорам, подписанным СССР в области сокращения обычного и ядерного вооружения. В частности, по договору ОБСЕ Беларусь пришлось уничтожить 2171 танк (с учетом 298 Т-80), 1461 БМП и 134 боевых самолета (Звезда 2.02.95.). Одновременно встал вопрос о разделе военного имущества между Беларусью и Россией.

Реализация военной реформы началась под вполне привлекательными лозунгами "разумной достаточности", "создания профессиональной армии", "повышения боевой готовности" и т.д. Однако, как показало время, результаты разошлись с намерениями.

Заключительным актом переговоров по численности ОВС в Европе (Соглашение ОВС-1А) потолок численности для ВС РБ составляет 100 тыс. (См.: Concluding Act of the negotiation on personnel strength of conventional armed forces in Europe (CFE-A Agreement), in Joseph Goldblat, Arms Control, A Guide to Negotiations and Agreements, PRIO, Oslo, 1994, p. 694.). Между тем, по оценкам российских военных финансистов затраты на одного увольняемого офицера составляют порядка 150 млн. российских рублей. Ясно, что при скудности белорусского бюджета, получить такие суммы МО республики не удастся. Это лишь одна из комплекса проблем, связанных с осуществлением реформы.

Следует отметить, что на начальном этапе (январь 1991 - февраль 1992 г.) преобразованиям в армии предшествовала скрупулезная работа многих структур: Совета министров, МО, десятка гражданских организаций. Был разработан перечень первоочередных и последующих мер для того, чтобы реформировать армию наименее болезненно для многотысячного офицерского корпуса и с минимальными бюджетными затратами. 16 декабря 1992г. Верховный Совет страны принял военную доктрину Беларуси, основополагающими принципами которой стали нейтралитет и отказ от обладания ядерным оружием.

Реформа предусматривала переходный период, рассчитанный на 7 лет. За этот срок предполагалось определиться с концепцией государственной безопасности, изучить опыт зарубежных стран, имеющих сходные с Беларусью территориально-демографические условия (в качестве ориентиров были выбраны Финляндия и Швеция), проработать финансовую сторону реформы, решить судьбу вооружений и техники бывшего БВО.

Однако, едва начавшись, военная реформа сразу же начала "пробуксовывать". Отчасти - из-за недостатка средств, которые прежнее руководство страны предпочитало вкладывать в иные проекты. В ряде случаев предназначенные на цели реформы финансы, так и не попав на счета МО, под тем или иным предлогом "проедались".

В дополнение к названным обстоятельствам несоблюдение программы военных реформ было обусловлено также корпоративными интересами должностных лиц, которые, пользуясь покровительством бывших премьер-министра Вячеслава Кебича и спикера парламента Станислава Шушкевича, пытались получить средства для своих ведомств. Зачастую руководство созданных пограничных войск, КГБ и МВД стремилось получить дополнительные денежные инъекции за счет минобороны.

Основная же причина неудавшейся реализации некоторых составляющих военной реформы - отсутствие ее четкого теоретического обоснования. По мнению некоторых аналитиков белорусские политики, которые и определяли курс реформ, образно говоря, поставили телегу впереди лошади. В то время, как не были изучены перспективные задачи и потребности армии и конъюнктура мирового рынка, началась непродуманная распродажа военно-технического имущества (ВТИ). Из страны "уплыла" техника, в которой сегодня МО испытывает острую потребность и вынуждено закупать. Так, после распада СССР на территории Беларуси имелось два

комплекта вооружения войск ПВО, состоящих из ВТИ дислоцированной 26-й воздушной армии и

Барановичского корпуса ПВО. Этих запасов, даже при условии частичной продажи за рубеж, хватило бы для нормального функционирования подразделений противовоздушной обороны до 2005 года. Однако прежнее руководство министерства при молчаливом согласии руководителей государства предпочло сиюминутную денежную выгоду. Сейчас же перед войсками ПВО остро стоит проблема закупки ракет и запчастей. Аналогичная ситуация имела место и с 3-й военно-транспортной авиадивизией, которую, не задумываясь о последствиях, расформировали. На базе самолетного парка была создана коммерческая компания по перевозке грузов во все регионы мира. Значительное число специалистов-авиаторов было вынуждено либо уволиться, либо перевестись для дальнейшего прохождения службы в Россию и Украину. В результате сегодня не имеется в достаточном количестве средств доставки мобильных сил к месту десантирования.

Следует отметить, что благодаря настойчивости части высшего армейского руководства удалось отстоять некоторые идеи реформирования. В частности, несмотря на определенное противодействие, было утверждено и реализовано на практике решение о введении в белорусской армии корпусной и бригадной структуры войск. В течении трех лет были сформированы мобильные силы, включающие в себя 103-ю воздушно-десантную дивизию и 38-ю десантно-штурмовую бригаду. Отклонено настойчиво выдвигаемое предложение о слиянии двух родов войск - ПВО и ВВС. На этом "безоблачность" в деле реализации военной реформы, пожалуй, заканчивается. Так, уже признано ошибочным ранее принятое решение о передаче на баланс местной исполнительной власти высвобождающихся военных городков.

Сотни объектов со всей инфраструктурой, а также семьи бывших военнослужащих были брошены на произвол судьбы. Проблема заключается в том, что в случае необходимости использовать эти объекты по прямому назначению уже не удастся. Получив в свое распоряжение военные городки, местные исполкомы стали организовывать там, впрочем, без особых успехов, производство сельхозпродукции и продуктов питания. После того, как была осознана несостоятельность данных планов, инфраструктуру городков начали распродавать и сдавать в аренду предпринимателям, которые "перекраивали" ее как хотели, преследуя лишь цель извлечения прибыли, не задумываясь о дальнейшей судьбе уникальных военных объектов.

Одним из наглядных примеров поспешных и непродуманных действий в ходе строительства и реформирования вооруженных сил может служить судьба узла связи Генерального штаба МО СССР, размещенного в Каменецком районе Брестской области. Военное ведомство Российской Федерации, отказавшись от него и трудоустроив служивших там офицеров, не стало демонтировать аппаратуру связи из заглубленного командного пункта. Белорусская сторона сразу же отказалась от идеи использования узла связи не только в интересах МО, но и министерства связи. Несколько месяцев спустя было принято решение о передаче его в ведение штаба гражданской обороны Брестской области. Однако без поддержания на узле связи требуемого температурно-атмосферного режима этого времени хватило, чтобы

практически вывести телеграфно-телефонную аппаратуру, в том числе, засекреченной связи, из строя. Более того, впоследствии были вскрыты хищения военнотехнического имущества на значительную на тот период сумму свыше 5 млн. рублей.

Множество вопросов вызывают принципы раздела ВТИ бывшего БВО между Беларусью и Россией. Перечень остающегося в РБ и передаваемого России имущества, несмотря на совместные договоренности, в полной мере не соблюдался, и имелись случаи нарушения взятых на себя обязательств обеими сторонами. Впоследствии выяснилось, что Минск оставил у себя немало имущества, в котором не было необходимости. В то же время Россия, ввозя некоторые типы оружия, в котором не испытывала дефицита (аппаратура связи, имущество химических и инженерных войск и т.д.), реализовывала его за рубежом или отправляла на склад.

Сейчас можно констатировать, что шумно поданный в прессе процесс возвращения офицеров-белорусов из республик СНГ на родину не получил развития. Принятое Верховным Советом Республики Беларусь 12-го созыва решение по этому поводу было проигнорировано исполнителями. Поверившие своим законодателям офицеры, приехав в Беларусь, убедились, что в их услугах не нуждаются. Некоторые из них решили продолжить службу в милиции и погранвойсках. Многие из них, в том числе и профессионалы дефицитных армейских специальностей (саперы, инженеры по строительству фортификационных сооружений, программисты, офицеры подразделений радиоэлектронной борьбы и т.д.), были вынуждены поставить крест на своей служебной карьере. С 1993г. МО Беларуси вынуждено было начать обучение офицеров в российских вузах за плату. Не будет преувеличением сказать, что процесс возвращения офицеров в Беларусь и одновременным убытием их коллег в другие государства Содружества был спровоцированы и лежит на совести политиков.

Занятое сокращением вооруженных сил, по объективным причинам (из-за отсутствия средств) руководство МО заметно свернуло работу по допризывной подготовке молодежи и практически полностью отказалось от переподготовки воинов запаса, хотя в большинстве стран мира производится периодический призыв резервистов, которые на сборах изучают поступившую на вооружение технику и методику ее применения. Между тем, в России в 1995 г. военное ведомство призвало на сборы свыше 250 тыс. человек. Белорусское МО, по некоторым сведениям, пока смогло приблизиться лишь к однопроцентному рубежу.

Некоторые качественные характеристики белорусской армии.

Допущенные просчеты в области военного строительства предопределили снижение общего уровня профессиональной подготовки военнослужащих и, как следствие, - боевой готовности войск в целом.

Значительно сокращено число армейских полигонов, территории которых отданы местным колхозам и совхозам для увеличения площадей севооборота. Практически не проводятся крупномасштабные войсковые учения, на которых военнослужащие могли бы применять свои знания в условиях, максимально

приближенных к боевым. Из-за дефицита ГСМ уменьшено количество практических занятий по

вождению бронетанковой техники и боевой стрельбе. Еще труднее приходится военно-воздушным силам. Часы налетов белорусских военных летчиков составляют примерно 20-30% от времени пилотажа их коллег из НАТО.

Впервые за последние пять лет в сентябре 1996г. были проведены боевые пуски ракет систем ПВО. Также впервые за данный отрезок времени Беларусь получила возможность провести боевые пуски на российском полигоне в Капустин Яре.

Как показал опыт боевой операции "Буря в пустыне", в современной войне побеждает тот, кто располагает высокоточным оружием и средствами радиоэлектронного подавления. К сожалению, минобороны Беларуси не страдает от их избытка. Причины все те же: отсутствие средств и свертывание научных программ в военной области.

Наиболее подготовленными для боевых действий считаются подразделения бригады специального назначения, дислоцированной в Марьиной Горке и части мобильных сил. Ликвидация боеприпасов, оставшихся со времени Второй мировой войны способствует поддержанию на высоком уровне мастерства белорусских саперов.

Беларусь - заложник собственных военных арсеналов?

Как уже отмечалось выше, в наследство от СССР республика получила три фронтовых запаса ВТИ, которое размещалось на десятках арсеналов, баз и складов. С самого начала военной реформы минобороны столкнулось с трудностями в его содержании. Требовались средства на консервацию техники, профилактику имущества, техническое обслуживание и т.д. В то же время, деньги из бюджета на эти цели практически не выделялись. Состояние большинства объектов, на которых было сосредоточено ВТИ постепенно ухудшалось, их противопожарная безопасность не отвечала предъявляемым требованиям. Из-за отсутствия средств технической охраны и дефицита финансовых средств базы охранялись командами ВОХР, укомплектованными лицами пенсионного возраста. В совокупности это привело к тому, что участились случаи чрезвычайных происшествий, сопряженных с гибелью людей, хищением оружия и боеприпасов и нанесением иного ущерба. В частности, на Борисовской базе вещевого имущества в период с 1991 по 1995г. должностными лицами было похищено ВТИ на сумму свыше 500 млн. рублей. Достаточно сказать, что у преступников были изъяты полные комплекты оборудования для двух полевых госпиталей. На авиабазе в Щучине военнослужащие похитили 20 неуправляемых реактивных снарядов (НУРС) На артскладе вблизи пос. Прудок дважды похищались ящики с гранатами; в г.Случке были похищены стрелковые боеприпасы; в г.Борисове - 6 капсул с радиоактивным Цезием-137, до сих пор не найденные.

В октябре 1995 года, из-за нарушения технологического процесса хранения боеприпасов произошел взрыв в цехе 43-го завода в г. Добруше, унесший жизни трех человек. Лишь по случайной случайности не сдетонировали размещенные поблизости десятки вагонов со снарядами. Спустя

год, в сентябре 1996-го, из-за несоблюдения мер пожарной безопасности был полностью уничтожен склад боеприпасов (975 условных вагонов) в Слуцком районе.

Тревожная ситуация складывается в местах хранения авиационных средств поражения, все допустимые сроки хранения которых истекли, в связи с чем их не только нельзя использовать по назначению, но даже перевозить.

Экспорт вооружений: потенциал проблем.

Проблема экспорта оружия возникла в Беларуси после обретения ею суверенитета. Этот канал представлялся одним из наиболее многообещающих для достаточно быстрого пополнения скудного государственного бюджета. Тем более, что поначалу стране действительно было что предложить иностранным партнерам. Имели значение и другие факторы. Находящееся на складах ВТИ со временем морально устаревало и теряло товарный вид. Кроме того, зачастую из-за бесконтрольности, а иногда и с санкции должностных лиц боевая техника демонтировалась, а ее узлы и агрегаты использовались как запчасти.

В соответствии с распоряжением Совета Министров от 1992 г. правом продажи ВТИ первоначально обладало минобороны. Считалось, что именно военное ведомство, обладающее знаниями технических характеристик и боевых способностей современного оружия, может выгодно реализовать его за рубежом. Однако оказалось, что коммерческий потенциал МО сильно преувеличен. В министерстве отсутствовали опытные специалисты в сфере внешней торговли, которые разбирались в вопросах конъюнктуры рынка, рекламы и т.д. ВТИ распродавалось по бросовым ценам. В ряде случаев, отправляя партнерам новейшие системы, белорусская армия оставляла себе устаревшие. Компетентные органы установили, что некоторые торговые сделки преднамеренно заключались по явно заниженной стоимости. Таких случаев только с 1991 по настоящее время отмечено свыше пятидесяти. Ущерб от них, по самым скромным подсчетам, оценивается в 15 млн. долларов США. В частности, российской коммерческой компании был продан понтонно-мостовой парк (ПМП), состоящий из 23 специальных полноприводных автомобилей КРАЗ, наводящихся понтонов, катеров и большого количества вспомогательного оборудования. Кроме того, что страдающая от ежегодных весенних паводков Беларусь сама нуждается в ПМП, он к тому же был продан по цене, составляющей лишь 40% от его реальной стоимости.

Значительный резонанс в Беларуси вызвали планы продажи в Германию по заниженной стоимости десятков тонн цветного металла из ракетного арсенала в Колосово. Начавшееся расследование, в котором на разных этапах приняли участие Совет безопасности, Главный штаб МО, КГБ и МВД, а также Комитет по драгметаллам выявило множество правонарушений. Лишь в настоящее время военная прокуратура заканчивает ведение многотомного дела о хищениях, в котором фигурирует практически весь бывший командный состав гарнизона.

Распродавалась и армейская недвижимость стратегического назначения. Так, буквально за бесценок российским коммерсантам едва не отошел

с аукциона углубленный командный пункт в Гродненской области.

В конце концов, в 1995 г. Министерству обороны было запрещено заниматься торговлей ВТИ. Этими функциями были наделены специализированные внешнеторговые организации "Белтехэкспорт", "Белвнешспецтехника" и "Белинторг". Торговля ВТИ приобрела более цивилизованный характер, что позволило несколько увеличить поступления в бюджет. Однако избежать новых проблем не удалось.

Достаточно вспомнить сообщения в 1994 - 95 гг. о контрактах на поставку в США ракетного комплекса С-300, аппаратных автоматизированной системы управления войсками АСУВ "Маневр", задержание у югославских берегов судна с белорусским оружием.

В 1996 году Совет безопасности Беларуси решил взять под свой контроль процесс торговли ВТИ. Под патронажем СБ создана еще одна внешнеторговая фирма - "Белспецвнештехника", которая заняла привилегированное положение в сфере торговли вооружением, техникой, боеприпасами и снаряжением, продукцией ВПК, товарами двойного назначения, новейшими технологиями и ноу-хау. Однако, по мнению осведомленных источников, появление "Белспецвнештехники" объясняется иными причинами. Новая структура, пользуясь поддержкой первых лиц государства, контролирует наиболее выгодные контракты и те сделки, утечка информации о которых крайне нежелательна. Ее деятельность засекречена, поэтому определить, какие суммы выручаются от реализации ВТИ и каким образом они расходуются, практически невозможно.

Кроме того, за последние пять лет Беларусь практически исчерпала запасы того ВТИ, которое могло бы заинтересовать потенциального покупателя. Выпуск военной продукции отечественными предприятиями ВПК сдерживается финансовыми проблемами.

Исключение составляет оптическая продукция ПО "БелОМО", реализуемая в Швецию, автоматизированных систем управления войсками (АСУВ) ПО "Агат", аппаратура связи завода "Лес" и другое оборудование.

Ряд специалистов в военной области сходятся во мнении, что сегодня Беларусь может рассчитывать на контракты лишь с ограниченным кругом импортеров. В их числе называют КНДР, Кубу, некоторые африканские и латиноамериканские страны, Китай и Ирак. Стали известны реализованные контракты на поставку устаревших моделей танков Пхеньяну, автоматов АКМ и стрелковых боеприпасов - в Судан, АСУВ - Пекину, запчастей для самолетов - в Перу. Попытка реализовать боевые вертолеты Индии закончилась неудачей, поскольку индийская сторона предпочла заключить контракт с российским ПО "РОСВЕРТОЛ", которое обеспечивает предпродажную подготовку техники и ее последующее обслуживание.

Проблематика белорусского производства и экспорта вооружений, разумеется, не может быть исчерпана в рамках одной обзорной статьи и найдет свое продолжение в последующих публикациях.



КИТАЙ НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ ИЛИ ГЛОБАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ?

(Окончание. Начало в № 6)

Вячеслав Фролов

В прошлом военная доктрина КНР рассматривала авиацию как средство поддержки действий сухопутных сил и флота. Именно такие задачи и способна решать большая часть самолетов, состоящих на вооружении НОАК. Эти устаревшие самолеты с ограниченным радиусом действия, как и система ПВО, считаются ныне слабым местом НОАК. По мере усвоения НОАК новых сценариев боевых действий, ВВС НОАК получают новые задачи и меняют свою структуру. Главный показатель этого процесса - импорт летательных аппаратов за рубежом (Су-27 и Ми-171), составляющих большинство заграничных закупок НОАК. В терминах стратегии это означает изменение роли ВВС: от поддержки действий сухопутных сил - к созданию самостоятельной ударной силы. По всей видимости, за этим последует выделение ВВС и ПВО в отдельный род войск.

“Новое мышление” НОАК в отношении авиации можно сформулировать так:

1. Применение высоких технологий в использовании боевой авиации странами Запада означает, что ВВС имеют характер средства нападения. В любых будущих войнах основные воздушные сражения, скорее всего, будут вестись над территорией противника, а не ограничиваясь районами линии фронта. По всей видимости, ВВС НОАК должны использоваться как самостоятельная ударная сила.

2. Качество, а не количество боевых самолетов рассматривается как главный фактор победы. Количество боевых машин на вооружении ВВС должно уменьшиться, поскольку применение ДРЛО и ракет существенно повысит эффективность ударов с воздуха и воздушного боя.

3. Способность боевой авиации к быстрому реагированию - одно из условий победы, особенно для ограниченных региональных войн. Эта способность - основная составляющая в сдерживании безопасности мирских коммуникаций и в проекциях силы, которые требуют от ВВС готовности к “хирургической” атаке на значительном удалении от мест дислокации.

Для реорганизации ВВС уже были предложены следующие шаги:

1. Создание стратегических и региональных подразделений. Первые должны непосредственно подчиняться Центральному военному совету КНР (ЦВС), в то время как последние, подчиняясь командованию военных округов, должны выполнять тактические задания. Однако окончательное решение, видимо, еще не принято. В августе 1996 года на морском курорте Бэйдайхэ прошло расширенное совещание партработников ВВС 16 военных округов КНР, которое вели представители высшего военного руководства страны. На совещании выражалась озабоченность положением дел в ВВС. Так, например, было отмечено, что “разложение” партийных и командных кадров привело не только к злоупотреблениям, коррупции и т.п., но и стало причиной самого высокого с 1981 года числа летных происшествий. За первые семь месяцев 1996 года произошло 9 катастроф и 57 аварий, погибло 12 и было ранено 78 человек, 9

самолетов уничтожено в результате падения, столкновений и разрушения в воздухе. Было объявлено о том, что во все 16 округов направляются совместные комиссии представителей ЦВС, Генерального штаба, Главпура и Главного управления тыла НОАК для ревизии ВВС по округам и выработки предложений по “структурной перестройке” воздушных сил.

2. Оборонительный характер ВВС НОАК в прошлом отражен фактом непропорционально большого количества истребителей. Аналитики НОАК заключили, что в “высокотехнологических войнах” количественное превосходство устаревших истребителей не означает гарантированного превосходства в воздухе и “должного уровня сдерживания”. Для оптимального комплектования парка ВВС было предложено следующее соотношение: 55% на истребители, 35% на бомбардировщики и штурмовики и 10% для прочих летательных аппаратов.

3. Штаб ВВС должен осуществлять прямое управление подразделениями, выполняющими стратегические задания. Такие подразделения могли бы быть структурированы в самостоятельную единицу, подобную Стратегическому командованию ВВС США (US Strategic Air Force Command).

4. Предполагается развитие частей и подразделений личного специального назначения - ДРЛО, заправочных, РЭБ, транспортных и десантных, патрулирования, разведки и наблюдения.

Военная доктрина КНР, делая упор на региональные конфликты, считает, что будущее за операциями мобильных сил быстрого реагирования. Для таких операций китайские военные эксперты видят наиболее подходящими многофункциональные тактические самолеты, способные как вести воздушный бой, так и наносить ракетные и бомбовые удары по наземным и морским целям. Именно в этом направлении и идет в настоящее время НОАК по военной авиатехнике.

На краткосрочную и среднесрочную перспективу определены три ключевых технологии для приоритетов НОАК:

- ДРЛО и наведение,

- дозаправка в воздухе и система защиты от ракет “воздух-воздух” и “земля-воздух”.

Для долгосрочной перспективы была намечена задача создания собственного боевого самолета четвертого поколения. Новое поколение истребителей, по мнению китайских экспертов, должно иметь возможность многофункционального боевого применения и превосходства в воздухе. Начиная с 1980-ых, Китай вел программу модернизации самолетов, создав такие модели как “Цзянь-8-II” (на основе МиГ-21) и “Цян-5” (на основе МиГ-23) в качестве переходных. Однако эти машины сопоставимы с третьим поколением. Китайские специалисты признают, что “Цзянь-8-II” (по западной классификации - F-8 II “Finback”) с увеличенным до 3000 часов ресурсом планера и оснащенный доплеровской БРЛС





“Жук-8” и ракетами Р-77 означает отставание как авиастроения, так и ВВС не менее чем на 15 лет

До сих пор состоящие на вооружении “Цзянь -5” и “Цзянь -6” (аналоги МиГ-15 и МиГ-17, всего на вооружении до 3000 единиц) в ближайшие 5-8 лет должны быть заменены. Несмотря на часто звучащий официальный лозунг “опоры на собственные силы” можно считать, что на сегодняшний день возможность решения проблемы обновления парка ВВС у командования НОАК ограничена.

Сегодня ВВС НОАК стоят перед следующей проблемой: все более устаревающие самолеты надо списать прежде, чем их можно было бы заменить. Импортзамещающее производство, в свою очередь, представляется проблематичным по целому ряду причин. Хотя Китай в течение четырех десятилетий разработал 27 типов и 60 моделей самолетов, модернизация ВВС осложнена проблемами технологического отставания и нехватки средств. В этих условиях контракт на закупку и лицензионное производство Су-27 предоставит НОАК “кулак” на случай ограниченного регионального конфликта и веский аргумент для того, чтобы “Китай мог сказать нет”.

Народно-освободительная армия Китая идет к фундаментальным изменениям в рамках новой оборонной стратегии страны. Заместитель председателя Центрального военного совета КНР Лю Хуацзин в одном из публичных выступлений в 1995 году описал роль НОАК как “ведение современной войны в условиях использования высоких технологий”. По этому заявлению можно судить о том, что прежняя, провозглашенная в 1980-ых годах Дэн Сяопином стратегия “народной войны при современных условиях”, больше не актуальна для регулярной армии.

Принятие новой стратегии стало отправной точкой в программе модернизации НОАК. (Кстати, оно имеет и политическую подоплеку, служа знаменем, которое должно сплотить группировки генералов НОАК вокруг нового состава Центрального военного совета - коалиции Цзян Цзяминя, Лю Хуацзина и Чжан Ваньняня). На повестке дня военного руководства КНР - проблема боеспособности армии, соответствия выучки войск, вооружения, технического и тылового обеспечения, управления соединениями требованиям “высокотехнологической войны”.

Далеко идущие перемены в первую очередь проявляются в постепенном изменении структуры НОАК. Новые акценты требуют существенного увеличения военных расходов на закупку новых вооружений и программы научных исследований, разработки и создания современной боевой техники.

Уроки второй войны в Заливе.

Поиск новой стратегии начался в середине 80-ых. С уменьшающейся угрозой конфликта с Советским Союзом, НОАК некоторое время осваивала доктрину региональных конфликтов, ориентируясь на территориальные споры с соседними странами (например, спор о принадлежности островов Спратли). Спад в отношениях с Западом после 1989 года, похоже, переместил фокус военного планирования к глобальным ориентирам. К концу 1992 года новое руководство НОАК окончательно решило, что военная машина страны должна двигаться к подготовке к “высокотехнологическим войнам”.

Катализатором такого решения стала иракская война, которая была расценена в Пекине как образец вооруженного конфликта следующего столетия. Вскоре после ее окончания Центральный военный совет КНР развернул в армии кампанию по изучению действий антииракской коалиции - с упором на “практические проблемы непосредственных потребностей обороны”. Иными словами, речь идет об освоении передового опыта лучших армий мира. Главные особенности данной

кампании - отсутствие идеологических ограничений и широкий состав участников - от генералов до нижних чинов - не имеют прецедента в истории НОАК.

Показательно, что в ходе изучения “практических проблем” в Китае появилась получившая широкую известность книга, озаглавленная “Может ли НОАК победить в следующей войне”. Из книги следует, что в будущих войнах причиной поражения НОАК было бы не устаревшее оружие, но устаревшее понимание военной науки. Вот основные выводы этой кампании:

- Значение средств связи, систем обнаружения, наведения, управления огнем и радиоэлектронной борьбы в НОАК недооценивалось.

- Высокотехнологическое вооружение - ключ к победе в будущих войнах.

- Превосходство в воздухе и мощь флота критически важны в современной войне - при возможности быстрого реагирования и быстрого развертывания.

- Эффективность служб тыла так же важна, как и боеспособность войск.

Новая стратегия.

Новая стратегия, ориентированная на “высокотехнологическую войну” означает не только принятие новых ориентиров в военной теории, но и основу для модернизации НОАК. Ее значимость - в ориентации на войны следующего столетия, что вызовет разработку систем вооружений с *возможностью расширенной проекции силы*.

Однако осуществление данной стратегии зависит от поддержания высоких темпов экономического роста. Это представляется исключительно важным, поскольку КПК, имея перед глазами пример конца Советского Союза, не будет стремиться к **тотальному военному превосходству Китая**, а продолжит избирательные усилия для прорывов по ключевым направлениям, тем самым используя прогресс в развитии новых технологий и соответствующих производств для модернизации хозяйства страны в целом. Таким образом, военная безопасность будет способствовать укреплению экономической безопасности и позволит претендовать на более благоприятное положение в международном разделении труда.

Новые военные программы.

Такие программы служат основным показателем, отражающим характер военной стратегии, позволяя судить о ее оборонительном или наступательном характере. Если последовательное совершенствование ядерного оружия всегда стояло на первом месте в повестке дня НОАК, то высокотехнологические системы для ВВС и флота получили приоритет в программах научных и конструкторских разработок для НОАК сравнительно недавно, начиная с 1980-ых. Вообще же определяющим для неуклонного повышения уровня технической оснащенности вооруженных сил Китая сейчас считают прогресс в таких областях, как интегральные спутниковые системы разведки, целеуказания, управления, радиоэлектронной борьбы и связи (на Западе сокращенно называются С³I), освоение космоса и использование электроники.

На сегодняшний день НОАК может использовать системы С³I на уровне штаба дивизии через каналы компьютерной связи со штабами армий, поскольку основные средства коммуникации в войсках - радиосвязь (большая часть в диапазоне УКВ, т.е. с возможностью уверенного приема в радиусе 2.5-10 км) и шифрующие телефоны (советская технология ЗАС 40-х годов). Существует проект создания отдельной сети спутниковой связи для Центрального Военного совета, НОАК и министерства обороны.

В 1989 году был одобрен, а в 1992 году начал выполняться проект создания **космического корабля** многоцелевого использования. Первый пилотируемый полет должен состояться в 2005 году. Предполагается, что стоимость проекта составит 11 млрд. юаней. Космический корабль будет иметь полную массу 22 тонны, массу полезного груза до 3-3.5 тонн. Китайский корабль-"челнок" будет эксплуатироваться экипажем из трех человек и будет рассчитан на 30 полетов с продолжительностью пребывания на орбите 3-5 дней. Космодром для запусков "челнока" предполагается построить на острове Хайнань в Южно-Китайском море.

Много усилий прилагается для НОКР по такой тематике, как:

- оборудование для радиоэлектронной борьбы,
- системы высокоточного наведения ракет,
- сверхбыстродействующие компьютеры,
- прикладные программы искусственного интеллекта.

Недавно стало известно о создании Центра военно-стратегических исследований, в задачи которого входит "выработка восточной военной стратегии на основе требований нового времени". Как полагают, Центр занимается проблемами информационной войны, включая разработки по средствам и методам радиоэлектронной борьбы, пропаганды, дезинформации, психологической

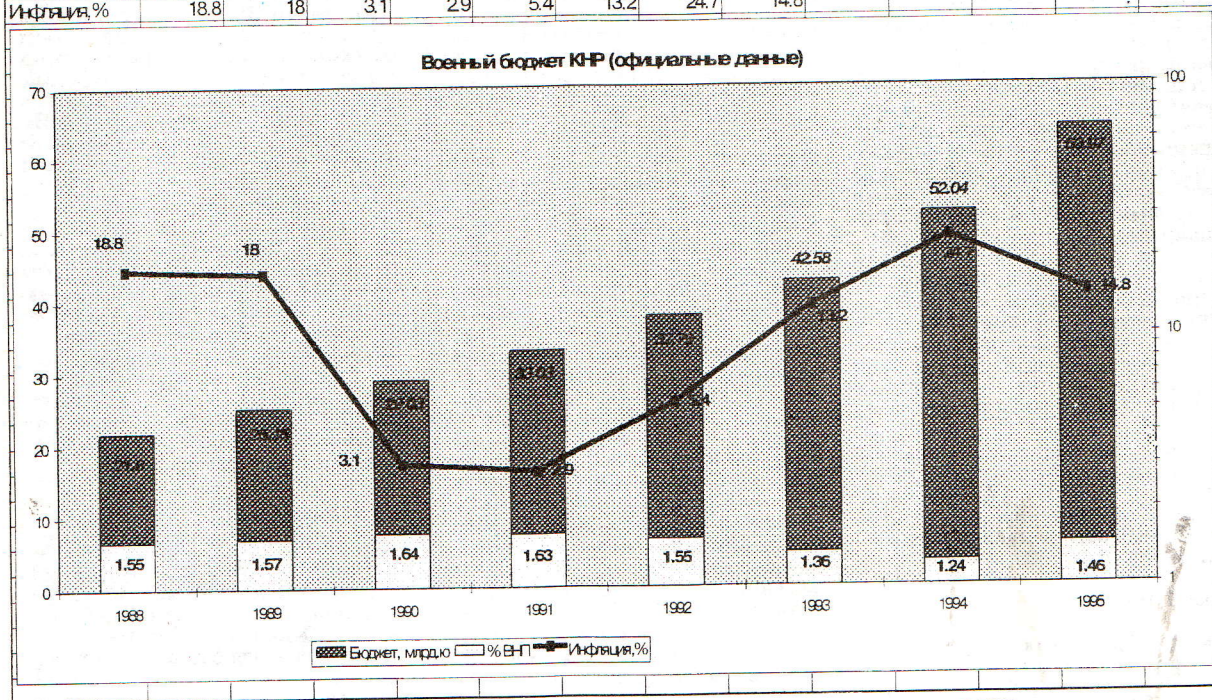
Су-27. Поставив проблему использования боевых самолетов IV поколения, Пекин пришел к следующим выводам:

- собственная разработка подобных самолетов и серийное производство до 200 единиц потребует отвлечения из бюджета порядка 25 миллиардов юаней и задействования слишком большого числа специалистов;
- соответствующие НОКР займут чрезмерно долгое время: так, работы над созданием "Цзянь-8" длились 15 лет, при том, что в ходе этих работ исходная конструкция планера МиГ-21 не претерпела значительных изменений.
- закупка небольшой партии Су-27 позволит реально готовиться к использованию самолетов IV поколения и иметь отработанные алгоритмы использования технических средств и действий частей и подразделений, летного состава и наземных служб ко времени поступления на вооружение НОАК крупных партий подобных машин.

Несмотря на сбалансированную программу НОКР, запросы НОАК на технические новинки были и будут далее затрудняться недостатком средств (см график на стр. 19.).

Тайваньские эксперты уверены в том, что официальные цифры военного бюджета не превышают 20% фактических военных расходов КНР: в него не включены такие статьи как:

Годы	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Бюджет, млрд.ю	21.8	25.15	29.03	33.03	37.79	42.58	52.04	63.97
% ВВП	1.55	1.57	1.64	1.63	1.55	1.36	1.24	1.46
Инфляция, %	18.8	18	3.1	2.9	5.4	13.2	24.7	14.8



войны, противодействия сетевым интегральным системам, структурного саботажа и т.п.

Обобщая сказанное, можно охарактеризовать программы модернизации НОАК на 90-ые годы как сочетание стратегий устойчивого обновления предшествующих поколений вооружений и прорывов на ключевых направлениях, как сосуществование и старых и новых видов вооружений.

Военно-техническое сотрудничество и проблема финансирования

На практике описанный подход к модернизации НОАК ярче всего проявился в приобретении Китаем истребителей

- производство вооружений, НОКР и испытания новой техники (оплачиваются Госсоветом КНР);

- расходы на содержание личного состава гарнизонов и вооруженной милиции;

- пенсионные выплаты отставным военным и расходы на резервистов;

- расходы, связанные с конверсией оборонной промышленности

Помимо государственных ассигнований широко используются и внебюджетные средства - прибыль от



производственно-коммерческой деятельности вооруженных сил. Армия в качестве хозяйственного субъекта - характерная черта китайской реформы. Экономическая деятельность военных включает в себя не только торговлю оружием и конверсию ВПК, но охватывает почти все отрасли - от сельского хозяйства до футуристических сделок с валютой и товарами. На рынок выходят не только тыловые службы, но и компании при штабах округов и гарнизонов.

Планируя ВТС с зарубежными странами в рамках стратегии модернизации НОАК, Пекин, как представляется, принимает во внимание, что среди индустриальных держав Запада обозначилась тенденция в разработке и производстве новейшего оружия, что облегчает Китаю доступ к передовым оборонным технологиям. Долгосрочные цели Китая в ВТС с зарубежными странами состоят в следующем:

- активизировать выборочный импорт оборонных технологий с целью их внедрения на китайских

предприятиях, всячески расширять экспорт китайской военной продукции;

- через СП, совместное производство и другие формы сотрудничества шире привлекать новейшие конверсионные технологии.

- в области ВТС следует соблюдать жесткую централизацию и четко выполнять единый план, утвержденный высшим руководством. Приоритетное внимание следует уделять ограниченному числу важнейших проектов.

Эту новую линию в развитии оборонной промышленности и науки предстоит реализовывать в условиях третьего за последние 15 лет крупного незадействования мощностей военного производства (первое - конец 70-х - начало 80-х годов), которое на плановой основе уже начато в 1994 году. Решено основные усилия сосредоточить на внедрении на военных предприятиях новых технологий, в том числе заимствованных за рубежом.

Тактико-технические характеристики перспективных китайских самолетов.

Цзянь-10 (F-10).

В 90-х годах основные усилия китайских специалистов сосредоточились на разработке самолета "Цзянь-10" с использованием технологий израильской фирмы IAI, созданных в процессе проектирования и изготовления истребителя "Лави". Основными задачами, которые будет решать этот истребитель, являются завоевание превосходства в воздухе, обеспечение ПВО корабельных ударных групп и нанесение ударов по наземным (морским) объектам. В его конструкции предусмотрено широкое применение радиопрозрачных материалов, в частности углепластиков. Однако, по оценкам западных экспертов, уровень технологии изготовления углеродного волокна в Китае остается низким, что не позволяет создать материалы с требуемыми характеристиками. В качестве силовой установки намечено использовать двигатели национальной разработки. Основное радиоэлектронное оборудование будет преимущественно иностранного производства. Расчетная стоимость программы разработки "Цзянь-10" 5 млрд. долларов. Начало серийного производства запланировано на 2003 год. Потребности национальных ВВС составляют около 300 единиц.

Super-7 (FC-1).

В Китае продолжаются работы по созданию сверхзвукового истребителя Super-7, который является усовершенствованным вариантом F-7. Новая машина предназначена для завоевания господства в воздухе, а также для поражения наземных и морских целей. Предполагается, что к 2000 году истребители этого типа поступят на вооружение ВВС НОАК. Экспортный вариант самолета планируется продавать прежде всего в Пакистан.

Одноместный сверхзвуковой истребитель Super-7 выполнен по классической аэродинамической схеме со среднерасположенным треугольным в плане крылом,

горизонтальным хвостовым оперением, вертикальным килем и трехопорным шасси. В отличие от базового истребителя F-7М он будет иметь удлиненную носовую часть каплевидной формы, где расположены РЛС и боковые овальные воздухозаборники. Намечается увеличить размеры вертикального оперения и крыла, что позволит разместить дополнительный запас топлива внутри самолета. Предусматривается также подвеска топливных баков емкостью по 480 или 720 литров.

Перспективный истребитель планируется оснастить мощным и экономичным двигателем иностранного производства, а также новейшим бортовым электронным оборудованием. Новая машина будет иметь семь узлов подвески (четыре подкрыльевых, два на конце крыла и один подфюзеляжный) для размещения авиационных бомб калибра до 900 килограмм, НАР, УР класса "воздух-воздух" и "воздух-земля", а также противокорабельных ракет. На истребитель предусматривается установить спаренную 23-мм пушку. Китайские военные специалисты связывают значительное отставание в сроках реализации программы с отказом консорциума "Нортроп-Грумман" от дальнейшего сотрудничества по политическим мотивам. Тем не менее к настоящему времени прототип полномасштабной модели самолета в аэродинамической трубе уже завершены, дата же первого испытательного полета еще не определена.

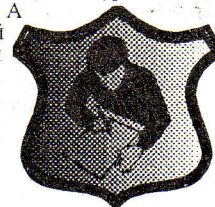
Цзянь-8-2М (F-8-2М).

Истребитель новой модификации, первый полет которого состоялся в марте 1996 года. Предназначен для завоевания превосходства в воздухе и поражения наземных и морских целей, в том числе в сложных метеоусловиях и ночью. Программой модернизации предусматривалось совершенствование конструкции планера, установка более мощных и экономичных двигателей,

современного бортового радиоэлектронного оборудования, а также оснащение новыми средствами поражения. В конструкции самолета широко применяются последние достижения в области авиационных технологий, что, по мнению китайских специалистов, должно обеспечить увеличение ресурса планера до 3000 часов. Силовая установка состоит из двух двухконтурных турбореактивных двигателей китайского производства с форсажной камерой (максимальная тяга на форсажном режиме по 66 кН). Бортовое радиоэлектронное оборудование F-8-2М включает многофункциональную РЛС, позволяющую обнаруживать цели с ЭПР свыше 3 кв. м. на дальности до 70 км, приемник космической радионавигационной системы NAVSTAR и усовершенствованную аппаратуру отображения информации в кабине. Вооружение самолета, в состав которого входят спаренная 23-мм пушка, УР классов "воздух-воздух" (PL-7,-8,-9, P-27) и "воздух-земля" (X-31), а также управляемые авиабомбы, предусматривается разместить на семи подвесках.

К-8 ("Каракорум-8").

Наньчанская авиационная фирма при техническом и финансовом участии Пакистана разработала учебно-боевой самолет К-8 ("Каракорум-8"). Он предназначен для базовой подготовки летчиков, а также может использоваться в качестве легкого штурмовика. Конструктивно представляет собой моноплан с низкорасположенным прямым крылом, однокилевый хвостовым оперением и трехопорным убирающимся шасси. Самолет оснащен одним двухконтурным ТРД Т F E - 7 3 1 - 2 А американской фирмы "Гаррет". Серийное производство начато в 1994 году.



Я ХОТЕЛЫ ПОДПИСАТЬСЯ НА ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ

Подписываясь, подписчик гарантирует, что он является:

☐ НА ТРИ МЕСЯЦА \$ 300	☐ НА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ \$ 600	☐ С ТЕКУЩЕГО ВЫПУСКА ДО КОНЦА 1997 ГОДА
--	---	--

ВЫ МОЖЕТЕ ОПЛАТИТЬ ПОДПИСКУ БАНКОВСКИМ ПЕРЕВОДОМ ИЛИ ЧЕКОМ

При оплате банковской картой, кредитной картой, дебетовой картой "ВПС НЕ ОПЛАТЫВАЕТСЯ"

В соответствии с законодательством РФ оплата за подписку производится в рублях (7-503) 2349553

Реквизиты Центра ПИР для российских подписчиков
(оплата в рублях по курсу ЦБ РФ на день оплаты)

ИНН ПИР
Минусинск: р/с 409404,
БИК 044533777,
корресп. 777141000,
ОКОНХ 95120,
ОКПО 3997206, ИНН 7707053447

For subscriptions abroad

Wells Fargo Bank, Monterey Branch, account # 0422 075114 routing number 121000248
399 Alameda Street, Monterey CA 93940 USA, Beneficiary: PIR Center
Check payable to:
Center for Policy Studies in Russia, 425 Van Buren Street, Monterey CA,
93940 USA

☐ Подписка оплачена. Прошу направлять мне
ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ по следующему адресу:

Имя _____
Организация _____
Должность _____
Адрес _____

Телефон _____ Факс _____

☐ Подписка оплачена. Прошу направлять мне
ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ по электронной почте:

E-MAIL _____

☐ Я бы хотел, чтобы со мной связался менеджер Центра ПИР и оформил
подписку

Мой телефон _____

"ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ"

Универсальный аналитический библиотечный для руководителей:

- Проблемы национальной безопасности России и международной безопасности
- Внутренняя политика, "кремлевология"
- Внешняя политика, дипломатия, окружение России
- Оборона. Ядерное планирование и ядерная безопасность. Экспорт вооружений. Восточные армии.
- Финансово-экономическая безопасность.
- Прогноз: чего следует ждать в ближайшем будущем, месяц, месяц, год.

"Вопросы Безопасности" читают вместе с Вами:

- депутаты Государственной Думы;
- руководители дипломатического корпуса, советники по политическим вопросам, военные атташе, аккредитованные в Москве;
- руководители наиболее приближенных банков России;
- руководители консалтинговых компаний;
- главные редакторы авторитетных российских медиа и шефы бюро представительств зарубежных средств массовой информации.

Материалы "ВОПРОСОВ БЕЗОПАСНОСТИ" подготовлены специально для Вас на эксклюзивной основе по заказу Центра ПИР (Центр Политических Исследований в России) крупнейшим российским экспертным и аналитическим центром. Эти материалы являются уникальным источником информации о состоянии дел в России. Они основаны на той информации, которой Вы, вероятно, еще не располагаете.
Два раза в месяц с курьером или по электронной почте.



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЕННОЙ СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ США

Алексей Рей
МГИМО МИД РФ

Введение.

Способность получать, обрабатывать и распространять информацию является определяющей боеспособность современных вооруженных сил. В 1990-2000 гг. объем передаваемой по каналам связи информации возрастает экспоненциально. Особенности потоков данных таковы, что из существующих видов связи для них более всего подходит спутниковая связь. Широкое применение она нашла в Вооруженных Силах Соединенных Штатов Америки. В дальнейшем предполагается сделать спутниковую связь неотъемлемой частью коммуникаций системы национальной безопасности США всех уровней. В условиях сокращения бюджета способы экономии денег налогоплательщиков получают большее распространение. В спутниковой промышленности это выделяется весьма рельефно. Основой экономии служит использование существующих и разрабатываемых коммерческих технологий и методов организации связи. Также военно-промышленный комплекс США получает стимул к укрупнению и специализации, что не лишает его жесткого контроля со стороны антимонопольных органов. Тем самым достигается относительное повышение эффективности ВПК Соединенных Штатов Америки.

Данное исследование ставит своей целью доказать наличие вышеуказанных тенденций, показать их содержание и раскрыть последствия для экономического положения в отрасли и военного баланса сил в мире.

Что такое спутниковые системы связи.

Спутниковые системы связи представляют собой совокупность искусственных спутников Земли, снабженных высокочастотными радиоретрансляторами, наземных оконечных приемопередающих или приемных устройств, комплекса средств управления внутренними характеристиками, ориентацией и орбитами отдельных спутников, а также высокочастотных направленных радиолучей между ними.

Основными характеристиками спутников связи являются высота орбиты (геостационарная - 36000 км, высокоэллиптическая, средне- или низкоорбитальная), срок службы, количество каналов (Земля-спутник, спутник-Земля, спутник-спутник), их мощность и конфигурация (рабочий диапазон, покрываемая территория), иными свойствами спутника и его оборудования.

Наземные оконечные устройства (терминалы) классифицируются по величине и массе терминала (стационарные, возимые, мобильные, портативные), величине антенны, ее чувствительности на прием, мощности на передачу и пр.

Экономические преимущества спутниковой связи очевидны. Спутниковые системы становятся наиболее рентабельным средством связи при работе с большими

объемами данных, с многочисленными мобильными и стационарными пользователями, и обеспечивающим достаточно высокую степень помехоустойчивости, скрытности связи и общей надежности комплекса. Достаточно сказать, что спутниковая связь обходится дешевле, чем радиорелейные каналы или выделенные линии связи, уже при расстоянии между двумя пользователями более 200 км.¹

Краткий анализ истории военных спутниковых систем связи в США²

Общеизвестно, что в последние три с половиной десятилетия первенство в исследовании космоса принадлежало двум сверхдержавам - СССР и США, которые выделяли колоссальные людские, финансовые и материальные ресурсы на космические системы. Несмотря на то, что СССР был первым в запуске ИСЗ, пилотируемых КЛА и т.д., лидерство в спутниковой связи было захвачено и прочно удерживалось Соединенными Штатами. С одной стороны, большая военно-политическая и научно-техническая прозорливость, с другой стороны, уже имевшийся к тому времени задел в радиоэлектронике, позволили США первыми вывести на орбиту систему военной связи.

В июле 1967 года на орбиту были выведены три спутника первоначальной программы военной спутниковой связи (Initial Defense Communications Satellite Program - IDSCP). Всего было запущено 26 квазигеостационарных спутников, рассчитанных на пять лет работы, на каждом из которых был установлен один ретранслятор X-диапазона с различными экспериментальными типами модуляции для связи с наземными станциями. Как сообщается, эта система была предназначена для отработки разных вариантов связи, и тем не менее, опережала развитие советской системы связи. Один спутник мог поддерживать только два дуплексных ствола связи между наземными стационарными оконечными устройствами (пять телефонных каналов).

В феврале 1969 года для оценки требований, предъявляемых к системам связи между мобильными пользователями, началась работа по проекту тактической спутниковой связи - Tactical Satellite Communications (TACSATCOM). На этот раз один геостационарный спутник над Тихим океаном с двумя ретрансляторами (X- и UHF-диапазонов) работал для того, чтобы получить картину применения спутниковой связи при ведении тактических боевых действий.

В июне 1970 года оставшиеся от двух вышеуказанных программ спутники были переведены в распоряжение ВМС США. Они были призваны временно обеспечивать потребность в глобальных средствах связи. В сентябре же 1970 года министр обороны США подписал распоряжение о начале работы над системой спутниковой связи флота (Fleet Satellite Communications - FLTSATCOM).



В связи с выходом из строя экспериментального спутника по программе TACSATCOM, TACSAT-1, и скорым сходом с орбиты другого экспериментального спутника над Атлантикой (LES-6), ВМС США арендовали в марте 1973 года у COMSAT General (корпорации, которая входила в международные коммерческие консорциумы Inmarsat и Intelsat) каналы в диапазоне UHF на геостационарных спутниках Marisat. Предполагалось, что первый спутник по проекту FLTSATCOM будет введен в эксплуатацию в декабре 1978 года.

Система FLTSATCOM используется и сейчас. Она служит как ВМС, так и ВВС США, а также высшему военному командованию и министерству обороны США. В нее входят четыре спутника, каждый из которых имеет 23 канала в диапазонах UHF и SHF (один широкополосный, девять ретрансляционных каналов, узконаправленные каналы: один с высокой пропускной способностью и 12 - с низкой). Имеется два подавителя помех.

Управление военных информационных систем Defense Information Systems Agency (DISA) поддерживает и контролирует Defense Satellite Communications System (военной спутниковой системы связи). Оперативное обслуживание системы находится в руках Space Division of the Air Force Systems Command. В задачи этого комплекса ИСЗ входит поддержание связи между подразделениями, частями и соединениями ВС США и их союзников. Воплощение в жизнь данной широкой концепции началось еще с самой первой системы IDCSP (1967-нач.1975).

В ноябре 1971 года были запущены два спутника DCSC Phase II. К сентябрю 1982 года на орбите находилось уже 14 таких спутников, 6 не вышли на заданную орбиту из-за поломок ракет-носителей, а 4 действовали неудовлетворительно. Они, в отличие от программ TACSATCOM, FLTSATCOM и других, обращались вокруг Земли по нестационарной, более низкой орбите. В начале 1983 года вся система уже могла функционировать в глобальном масштабе.

Спутники DSCS Phase III имеют массу порядка 1060 кг. Они будут размещены на тех же орбитах и будут работать в тех же диапазонах, что и DSCS Phase II, но не будут совместимы с последними, что вызовет необходимость замены всей оконечной наземной аппаратуры связи.

Предполагаемые к размещению на орбите или уже размещаемые системы связи

В планах военного ведомства уже предусмотрено развертывание трех перспективных систем: Milstar (тактическая общевойсковая связь со средней пропускной способностью), Global Broadcasting System (широковещательная передача данных с высокой пропускной способностью), UHF Follow-On (система для ВМС США).

Кроме них, возможно использование коммерческих систем Globalstar (фирма Lockheed Martin), Iridium (Motorola), Ellipso и др. низкоорбитальных комплексов мобильной связи на этапе оценки возможностей мобильной связи через т.н. LEO (Low-Earth Orbiting Satellites). Возможности системы непосредственного вещания DirecTV (Hughes) уже применялись в Боснии и на Гаити.

Затрагивать тему спутников связи NASA (TDRS - система слежения и передачи данных КЛА типа "шаттл", станции "Альфа" и низкоорбитальным автоматическим КЛА (среди которых могут быть и входящие непосредственно в систему обеспечения национальной безопасности США) мы здесь не будем из-за невозможности объять за одну статью необъятное поле для дальнейших исследований.

MILSTAR (Military Strategic and Tactical Relay)

Спутниковые системы, такие как Milstar, станут основой системы JTIDS (Joint Tactical Information Distribution System), как заявляет министерство обороны США в своем ежегодном отчете президенту и конгрессу США.³ Первый вариант концепции системы MILSTAR была разработана к 1983 году. Система способна, по заявлениям американских военных специалистов, одновременно обслуживать потребности командования Вооруженных Сил США, а также тактических и стратегических сил в соответствии согласованном выполнении единого плана боевых действий SIOP, связи в критичных зонах и информации о стратегических целях и обратной связи о выполнении задач по уничтожению этих целей. Надежность, высокая скрытность связи и защищенность от искусственных помех при средней пропускной способности - вот требования применения Milstar в тактической военной связи. Пока в данное созвездие входят находящиеся на орбите два спутника (Lockheed Martin, TRW, Hughes Electronics) и планируемые к запуску 4 КЛА производства Lockheed Martin (основной подрядчик) и TRW (изготовление электронного оборудования по субподряду).

Хотя стоимость каждого спутника засекречена, можно предположить на основании сравнения возможностей этих типов спутников и стоимости аналогичного оборудования

ПОДПИСНОЙ КУПОН

Прошу оформить подписку на журнал Экспорт Обычных Вооружений на _____ месяцев.

Прошу доставлять мне журнал, начиная с № _____ по _____ экземпляров каждого номера. (Подписка осуществляется с любого номера). Цена подписки вместе с доставкой указана на обороте купона.

Организация и/или Ф.И.О. подписчика.....

Должность.....

Индекс.....Адрес.....

Тел:.....Факс.....

E-mail.....



на других спутниках как гражданского, так и военного назначения, что она находится в рамках 320-380 млн.долл.⁴ вместе со стоимостью запуска, - это практически в полтора-два раза превышает стоимость коммерческого спутника (на котором не устанавливается ЗАС, защита от помех и т.п. с приблизительно таким же количеством каналов). Неудивительно, что борьба за тендер 2000 года на новые спутниковые системы связи идет с большим накалом страстей, несколько приглушенным завесой секретности.

Global Broadcasting System

Непосредственное вещание - концепция не новая. Обыкновенные спутниковые "тарелки" за окнами квартир и на лужайках домов - практическое ее воплощение. В военной же области непосредственное вещание может применяться и применяется в связи со следующими обстоятельствами:

- расширение количества каналов, передаваемых с одного спутника за счет освоения более высоких частотных диапазонов и соответственно сокращения порога рентабельности одного канала в коммерческом варианте до 30-40 тыс. клиентов. (те же соображения действуют при военном применении);
- необходимость высокоскоростной передачи данных (видеоинформации, файлов и т.п.) многим пользователям
- возможность перекачивать на сверхмалые портативные терминалы (используемые на уровне вплоть до взвода) очень большой объем данных по запросам или без таковых;
- внедрение уже применяемых в коммерческом сегменте технических методов связи и снижение издержек.

Как можно предположить, именно стремлением конверсии гражданских разработок в военных коммуникациях объясняется наличие концепции глобальной системы вещания (GBS - Global Broadcasting System), берущей свое начало в идее непосредственного телевещания. Признанным лидером в этой области является Hughes.

При ведении операций в составе сил НАТО в Боснии впервые нашел себе применение прототип глобальной системы вещания GBS, названный JBS - Joint Broadcasting System, результаты использования которого широко обсуждались в ходе 1996 MILSATCOM Symposium, проводившегося по инициативе Armed Forces Communications and Electronics Association (AFCEA) в Калифорнии в ноябре прошлого года.

Однако нетрудно прийти к выводу, что принятие вышеуказанной концепции и ее финансирование приведет к предоставлению преимущества одной из нескольких телекоммуникационных и аэрокосмических корпораций. Тем не менее, этот способ использования коммерческих наработок для нужд министерства обороны США имеет ограниченную сферу применения. Глобальная система непосредственного вещания будет предназначена для передачи изображений со спутников наблюдения. Ввод в строй системы GBS планируется к 1998-2000 гг.

UHF Follow-On

ВМС США заказали 10 спутников HS 601 HP производства Hughes Space Communications для программы связи в диапазоне UHF Follow-On. Срок службы спутников, строящихся для ВМС США, составляет 10 лет. Запущено и выведено на орбиту 4 спутника, один спутник был выведен на неправильную орбиту. Последние шесть спутников этой серии укомплектованы, в дополнение к существующим ретрансляторам UHF-диапазона, новыми ретрансляторами более высокой частоты. Соответственно они смогут обслуживать большее число каналов с более высокой пропускной способностью.

Тактическое и стратегическое применение военных систем связи

Известно, что информационная компонента в проведенных вооруженными силами США в девяностых годах операциях была очень значительной. Как "Буря в пустыне", так и действия в Боснии показали важность превосходства в информационном обеспечении. Если в ходе действий в Персидском заливе спутниковые системы связи использовались, по словам американских военных, лишь на стратегическом и оперативно-тактическом уровнях, то уже в бывшей Югославии спутниковые системы связи нашли применение в тактических действиях, при снабжении и широкополосной передаче данных.

Особое место в тактической и стратегической связи в США занимает коммуникация в высоких широтах. Предпосылки для развития этого типа спутниковых систем достаточно очевидны: видимо, в США признают существование возможности ведения боевых действий в высоких широтах, т.е. за Полярным Кругом - в Канаде, Скандинавии, на Аляске или Севере Российской Федерации. Помимо наземных боевых действий, спутниковая связь также может быть применена стратегическими силами в составе ВМС и ВВС.

ПОДПИСНОЙ КУПОН

Стоимость годовой подписки журнала составляет шестьсот долларов США в рублевом эквиваленте по курсу ЦБР на день оформления подписки.

Для оформления подписки свяжитесь с Ольгой Фалиной по телефону (7+095)335-1955 или по электронной почте по адресу <armscontrol@pircenter.org>.

Вы также можете оформить подписку через Internet в режиме on-line по адресу <www.pircenter.org>.

Подписчики журнала "Экспорт обычных вооружений" имеют скидки до 50% на другие печатные продукты Центра Политических Исследований в России: журналы "Ядерный контроль", "Химическое оружие и его уничтожение", "Научные записки Центра ПИР". Адрес Центра ПИР: Москва, 117454, А/Я 17.



Ключевые характеристики производителей спутниковых систем

Lockheed Martin Corporation в настоящее время является второй по величине оборота компанией аэрокосмического сектора военно-промышленного комплекса США.⁵

Второе место она занимает и по конкурентным позициям в производстве спутников, уступая первенство небезызвестной компании Hughes.

Процесс концентрации в производстве спутников завершился с объединением Lockheed и Martin-Marietta. Их подразделения, ранее производившие военные спутники (разведывательные, связи, навигационные) были объединены.

Если анализировать характеристики спутников Milstar I или Milstar II, производства Lockheed Martin, в сравнении с коммерческими спутниками Hughes, в особенности HS 601 HP, то можно заключить, что существуют определенные недостатки: по выходной мощности на килограмм массы спутника, по количеству стволов и каналов. Однако высокая помехозащищенность, СИЧ-защита от перехвата, гибкость коммутирования и управление из одного центра (в т.ч. с возможностью переноса управления созвездием на мобильную установку, через перекрестные каналы связанную со всеми спутниками) делают системы Milstar подходящими для нужд оперативного и тактического управления войсками на ТВД при вовлеченности в локальный конфликт.

В производство Milstar вовлечены Lockheed Martin - основной подрядчик, TRW и Hughes Electronics - как субподрядчики по электронной аппаратуре и ретрансляторам, коммутаторам и т.д.

Hughes Space Communications

Hughes Space Communications является единственным производителем спутников с налаженным конвейерным производством. Производство всего трех моделей удовлетворяет разнообразным требованиям потребителей из-за модульной конструкции КЛА.

В январе этого года завершился процесс поглощения этой компании корпорацией Raytheon. Это подтверждает общую тенденцию к специализации в авиакосмической промышленности и ее спутниковом секторе. (General Motors, в состав которой ранее входил Hughes, не располагает, согласно заверениям своих менеджеров, возможностями для работы на авиакосмическом и наземном рынках одновременно).

Конкурентная борьба между Lockheed Martin Missiles & Space и Hughes Space Communications зависит от того, насколько каждая из этих фирм сможет обеспечить себе экономию на масштабах производства. Возможность специализации этих компаний за счет поглощения других, более мелких производителей спутников, ограничена.

С точки зрения текущего состояния конкурентной борьбы преимущества экономии на масштабах принадлежат Hughes, которая имеет в своем распоряжении конвейерное производство спутников, которые могут быть с равным успехом выведены на орбиту в самых разных целях. У

Hughes также существует самый большой портфель заказов (56 спутников только модели HS 601, по состоянию на январь 1997 года).

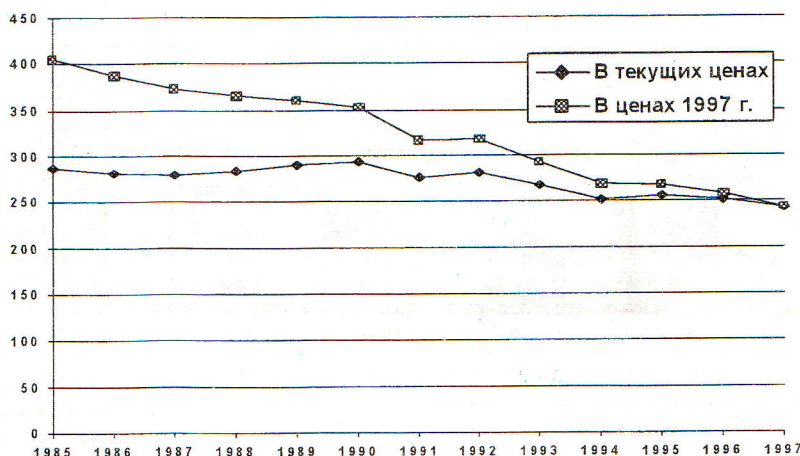
Финансирование из военного бюджета

В 1996-1997 годах мировая экономика, по оценкам статистиков, экономистов и бизнесменов, входит в стадию подъема. Однако телекоммуникации не настолько ощущают на себе краткосрочные колебания мировой конъюнктуры, чтобы сколько-нибудь заметно замедлять свой рост в фазе спада. Этому есть множество причин. Самая главная из них - огромный и ненасыщенный рынок средств и услуг связи.

Военная связь также, как мы и выяснили выше, должна быть обновлена и модернизирована, чтобы справиться с новыми требованиями. Но в самой технологически развитой стране мира - США - впрочем, как и в СССР, только в неизмеримо меньших масштабах, возникли трудности с финансированием военных проектов. Это существенно повлияло на расстановку сил в спутниковой промышленности. Суть этих проблем вкратце изложена ниже.

За последние одиннадцать лет средства, выделяемые на оборону, были сокращены на 40%.

Бюджет вооруженных сил США (1985-1997, млрд.долл.)⁶



Известно, что это масштабное сокращение военных расходов было вызвано в первую очередь политическими (разоружение и распад СССР как главного стратегического противника) и уж затем экономическими причинами. Общеэкономические соображения периода "после холодной войны" достаточно известны, однако не побоюсь их заново привести, так как они важны для понимания существа рассматриваемого вопроса.

Каждый доллар, потраченный на закупку устаревшего оборудования для нужд государства, снижает потенциал страны на международной арене

Каждый доллар, потраченный на НИОКР, может возвратиться сторицей практикой только тогда, когда исследования и разработки помогают США развить свое международное конкурентное преимущество там, где оно уже есть.

Сокращение бюджетов и смет не всегда оборачивается падением продуктивных капиталовложений, и при умелом управлении и надлежащем контроле может привести к повышению эффективности экономики.

Соответственно в первом периоде сокращения военного бюджета высвобождалось устаревшее военное имущество.



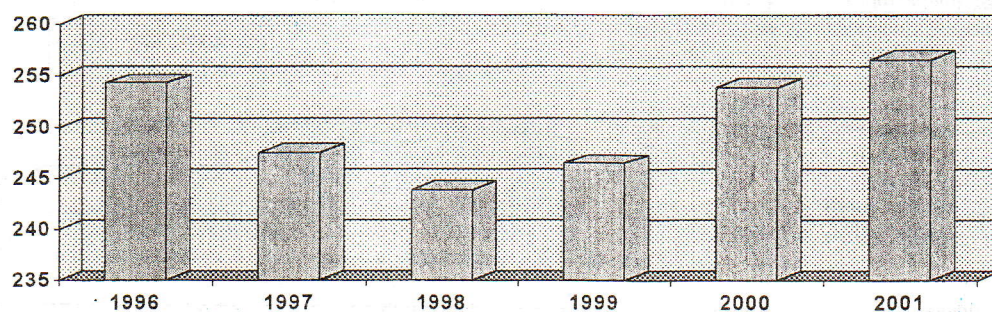
Теперь постепенно министерство обороны США и нынешняя администрация президента Клинтона переходят к политике агрессивного прорыва к технологии двадцать первого века. С одной стороны, сокращение бюджета и циклическая депрессия начала девяностых закалили американских производителей высокотехнологичной продукции. С другой стороны, в ближайшие несколько лет укрупненные и специализированные корпорации военно-промышленного комплекса будут применять наработанные на гражданском рынке технологии в военном секторе, тем самым перекладывая бремя НИОКР с плеч американского государства на кошельки многочисленных потребителей в гражданской сфере.

Если мы плотнее приступим к спутниковой промышленности, то насущной необходимостью для нас станет определение ежегодных затрат на модернизацию и создание новых систем связи.

В распоряжении автора не имеется общедоступных единых данных по стоимости систем спутниковой связи и средств, выделяемых на связь в ВС США вообще. Тем не менее, некоторые оценки все равно были сделаны на основе общедоступных сведений, предоставляемых AIAA, SEC, корпорациями, МО США, GAO Конгресса США и т.д.

Общие планы по расходам на оборону известны из (7):

Предполагаемые расходы на национальную безопасность США



(только Министерство обороны, млн.долл., в пост.ценах)
Однако после несложных и весьма приблизительных подсчетов можно прийти к следующей таблице:

Ежегодные затраты министерства обороны США (расчет)

Если учесть, что затраты на приобретение нового

Статья	Точность, +- млн.долл.	Сумма, млн.долл.
Спутники по системе Milstar	100	300
Спутники по системе UNF Follow-On	20	180
Проведение НИОКР	100	600
Использование коммерч. каналов в экспериментах или эксплуатации	50	200
Прочее	-----	700
Всего		1900-2000

оборудования для ВС США к 2001 году достигнет 60 млрд. долл. (в ценах 1996-1997 гг. на 40% выше, чем 38,9 млрд. долл. в военном бюджете на 1997 год), то можно считать, что только на системы спутниковую связь будет приходиться с учетом всех расхождений в прогнозах и оценках в 2001 году около 3-5% всех закупок министерства обороны США.⁸

Мы можем сделать вывод, что спутниковая связь становится весьма важной частью инфраструктуры национальной безопасности США.

Конкуренция

Технологически и экономически военный и коммерческий сектора рынка спутниковых средств связи весьма схожи. Коммерческий сектор на деле и "вырос" из военной "шинели", и подвержен государственному и международному регулированию за счет своей потенциальной значимости для любого мало-мальски заинтересованного в военно-техническом преимуществе государства. По большей части одни и те же фирмы создают спутниковые системы как для военного, так и для гражданского применения. Поэтому конкурентная информация с одного сектора может создать преимущество в другом, и наоборот, а значит, несмотря на замкнутость военного рынка на национальных (или союзных) производителях и интеграторах, важность существования и деятельности аналогичных по профилю предприятий за рубежом нельзя переоценить.

Этот фактор не может не повлиять на ход конкурентной борьбы, так как в Европейском Союзе, несмотря на все технологическое отставание, ширится движение среди политических деятелей и в экономических кругах, направленное на консолидацию европейской авиакосмической промышленности и увеличение затрат на НИОКР, с тем, чтобы постараться преодолеть технологический разрыв.

В Российской Федерации также существует несколько крупных предприятий, которые были бы заинтересованы как в сбыте своих спутников на мировой рынок, так и просто в выходе из финансового кризиса. Но уже сейчас многие

зарубежные производители спешат основать совместные предприятия с красноярским НИИ прикладной механики, НПО им. Лавочкина, ГКНЦ им.Хруничева, и другими "почтовыми ящиками". Это происходит из-за обладания последними весьма перспективными разработками, по мнению некоторых российских специалистов.

Китайская Народная Республика не может пока похвастаться сколько-нибудь значительными достижениями в военной спутниковой связи, но успехи Китая в коммерческих запусках очевидны. Одно это заслуживает пристального внимания со стороны американских аэрокосмических компаний, мечтающих о ракетах-носителях, которые были бы дешевле и одновременно позволяли бы выводить на геостационарную орбиту тяжелые спутники.

Япония имеет некоторый задел в области коммуникационных спутников, но конкретные примеры, которые позволяли бы судить о развитии спутниковой связи, ограничиваются тем фактом, что японское Национальное управление развития космоса (National Space Development Agency - NASDA) тратит до 10% своего бюджета на космическую связь. (Доклад "Satellite

Communications Systems And Technology", July 1993, eds. Burton I. Edelson, Joseph N. Pelton)

Специализация

В деловых изданиях Америки в последние несколько лет постоянно проскальзывает мысль о том, что пресловутое downsizing, т.е. выделение из состава компании непрофильных подразделений, и outsourcing, т.е. привлечение внешних фирм для выполнения некоторых внутрикорпоративных действий (сервис, программирование и т.д.), на самом деле укладываются в концепцию специализации на профильной деятельности и тем самым снижения всех видов издержек.

В спутниковой промышленности, которая входит в военно-промышленную базу США, этот процесс идет постоянно. Вот некоторые примеры:

- Корпорация Lockheed Martin на деле представляет собой конгломерат подразделений, обособленных финансово и территориально. В то время, как штаб-квартира самой компании находится в Bethesda, MD (г.Бетесда, штат Мэриленд), т.е. в пределах Новой Англии, отделение Lockheed Martin Missiles & Space, о котором мы и говорим в связи с производством КЛА и РН, - в районе Сан-Франциско. В LMMS объединены подразделения Lockheed и Martin Marietta. Организационно это отделение обладает очень большой автономией и поэтому его можно считать специализированным на производстве ракет, космических кораблей и спутников.

- TRW, также имеющее отделение по производству электроники для спутников в Redondo Beach, CA, теперь перешло в видимый альянс с Lockheed Martin и специализировалось на электронных компонентах космических систем.

- Hughes Electronics, организационно отделенное от Hughes Space & Communications, аналогично позволяет сделать вывод о специализации, так как в составе материнской компании Raytheon специализация Hughes Electronics на компонентах для спутников весьма заметна.

Концентрация производства

Как представляется, в настоящее время при сокращении размеров финансирования военных расходов расширяется международная конкуренция в аэрокосмической промышленности. Сохранение национального конкурентного преимущества в этой отрасли становится одной из приоритетных задач американской экономической политики, так как доходы и иные выгоды (научно-технического, военного и геополитического характера), получаемые Соединенными Штатами от этого сектора экономики, весьма велики. Поэтому снижение производственных и иных издержек, повышение качества продукции требуют увеличения эффективного размера корпорации на рынке. Для наиболее эффективного использования управленческих ресурсов специализация фирм на крупных сегментах просто необходима. Таким образом, в текущие планы правительства США входит, как можно сделать умозаключение, специализация, консолидация и сохранение конкуренции между компаниями "военно-промышленной базы" Соединенных Штатов.

Примеры:

- Идущий в 1994-1997 гг. "обмен" непрофильными подразделениями приводит к сосредоточению в руках одной компании до 40-50% всего рынка заказов на данный военный товар. General Motors и Raytheon, General Dynamics и Lockheed Martin - примеры можно перечислять довольно долго.
- Слияния и поглощения - Lockheed и Martin-Marietta,

Space Systems/Loral и Lockheed Martin, и т.д.

Предотвращение монополизации

В свете консолидации аэрокосмической промышленности США Федеральная торговая комиссия приняла меры по предотвращению распространения информации конкурентного значения. Как утверждают представители фирмы Lockheed Martin, вследствие того, что некоторые из подразделений работают по военным контрактам совместно с Hughes и TRW, а также другими корпорациями, которые в то же время конкурируют с Lockheed Martin Missiles & Space на рынке спутников, и в частности, спутников военной связи, FTC (Федеральная торговая комиссия) издала постановление, в силу которого обмен информацией между подразделениями строго контролируется. Для того, чтобы это постановление не было нарушено, Lockheed Martin во внутрифирменной политике распространения информации придерживается жесткого регламента, касающегося критичных данных, могущих послужить основанием для приобретения подразделением Lockheed Martin Missiles & Space нерыночного преимущества над конкурентами.

Использование коммерческих технологий

Главным основанием применения коммерческих технологий, как уже говорилось выше, в спутниковой промышленности, как и во всем ВПК США, стало сокращение экстенсивного финансирования обороны. Среди интенсивно разрабатываемых в военной спутниковой связи идей можно особо подчеркнуть следующие:

Непосредственное вещание.

DirecTV - проект Hughes, сейчас находится в рабочем виде и уже приносит прибыль. Как образец для всей системы глобального вещания его пытаются применить в министерстве обороны. Мобильная связь через низкоорбитальные спутники Globalstar, Iridium, Orbcomm, Ellipso - из всех проектов наиболее перспективен для использования в военных целях проект концерна Lockheed Martin, перешедший ему после приобретения Space Systems/Loral. Интеграция передачи данных, аудиоканалов и видеотрансляции сочетается со сравнительно низкой стоимостью (как предполагают представители фирмы) \$1.00-1.50 / мин. (У конкурирующего с ним проекта Iridium - Motorola - этот показатель равен \$3.00 / мин.).

Сети передачи данных через спутники.

Teledesic - гигантский проект сети из 840 спутников на низких орбитах, если он будет реализован под покровительством Уильяма Гейтса командой Крейга МакКоу (Craig McCaw) - предпринимателя, одним из первых занявшегося сотовой связью, грозит стать весьма прибыльным. Одним из предположений относительно этого проекта является то, что ВПК США в лице министерства обороны и DISA может всерьез заинтересоваться этим наиболее сложным, но и самым производительным и глобальным из известных проектов. Сеть передачи данных для военных нужд такого масштаба может обойтись гораздо дороже, чем аренда определенного количества времени связи на коммерческой сети, к тому же контролируемой американским до мозга костей капиталом.

Использование негосударственных стандартов в военной промышленности.

По состоянию на январь 1997 года уже более 7000 неправительственных стандартов было принято министерством обороны США как основа для спецификаций при закупках оборудования и техники.



Среди наиболее нам интересных это стандарты TSP/IP (стандарт сети Internet), которые станут базисом при построении тактической сети передачи данных (Tactical Internet), стандарты мобильной связи и непосредственного телевидения, которые в настоящее время приспособляются к требованиям надежности, скрытности и секретности военных пользователей.

Выводы

Большинство изученных нами данных свидетельствуют о том, что спутниковой связи отводится важное место в планах достижения информационного господства вооруженных сил США на ТВД.

Получение данных о противнике, о боевой обстановке, согласно взглядам как американских, так и российских и европейских военных экспертов, необходимо в современных боевых действиях как неотъемлемая часть боевого обеспечения.

Поскольку мы стоим перед тем, что в США как получение, так и распространение и обработка данных ведется самыми передовыми техническими средствами, как свершившимся фактом, стоит призадуматься, насколько это может повлиять на военно-техническое соотношение сил в мировом масштабе.

Широкое использование коммерческих систем для военной связи может служить примером рационального распределения ограниченных финансовых ресурсов. Если рассуждать о политике приобретения и контрактования, применяемой в Соединенных Штатах, в целом, то красной нитью через все нормативные документы, через все заявления для прессы, для специалистов и для "внутреннего потребления" проходит забота о сокращении издержек. Несмотря на то, что в этом может содержаться определенная доля патетики, рассчитанная на общественное мнение, практические исследования убеждают в эффективности принимаемых мер.

Практические прогнозы и рекомендации.

Очевидно, что степень концентрации авиакосмической промышленности США возросла в чрезвычайно больших масштабах. События декабря 1996 года опровергли некоторые недалековидные прогнозы, подтвердив тем самым наличие резервов для специализации, укрупнения производства и т.д.

Однако в ближайшем будущем, возможно, встанет вопрос и о международных альянсах в спутниковой промышленности. Это явится одним из вероятных последствий роста обеспокоенности в США по поводу нарастания интернациональной конкуренции. Одной из козырных карт в этой игре будет спутниковая промышленность России, обладающая значительным научно-техническим потенциалом, и тем не менее не способная самостоятельно выходить на международный рынок гражданской продукции. Есть опасения, что почерпнутые в ходе сотрудничества американских и российских предприятий научные разработки и технологии будут использованы и в военном секторе, куда в ближайшие десять-пятнадцать лет будут направляться большие средства из бюджета Соединенных Штатов.

Что касается режима экономии при расширении качественных инвестиций в ВПК США, то опыт североамериканского военного бизнеса заслуживает не просто внимательного, а пристального изучения. Практика демополизации (хотя бы законодательно и на уровне подзаконных актов) не должна пройти мимо российских специалистов и политических деятелей.

Сама спутниковая связь, как можно заметить, станет одним из камней, на котором будет зиждаться информационная система национальной безопасности США XXI века. Для того, чтобы тяжесть аналогичных проектов не "придавила" российский военный бюджет, опыт Соединенных Штатов Америки будет более чем полезен.

Приложение

Состав Военно-космических сил США, 1996-97 (проект)								
Спутниковая система	Задача	1996			1997			
		На орбите (Нормально функционирует)	Готово к запуску	В производстве	На орбите (Нормально функционирует)	Готово к запуску	В производстве	Стоимость единицы (млн.долл)
Defense Support Program	Раннее предупреждение	[a]	4	2	[a]	4	1	396.9
Global Positioning System	Навигационные	24	5	20	24	6	17	94.6
Nuclear Detonation (NUDET) Detection System	Обнаружение ядерных взрывов	24	5	20	24	6	17	8.3
Defense Meteorological Satellite Program	Метеорологический и мониторинговый	2	3	4	2	6	1	209.1
Defense Satellite Communications System	Связь	5	5	0	5	5	0	70.4
Milstar	Связь	2	0	4	2	0	4	[a]
Fleet Satcom System	Связь	4	0	0	4	0	0	Нет
UHF Follow-On	Связь	5	1	3	6	1	2	184.5
Примечания: [a.] Засекречено.								



Список сокращений

- AFCEA - Armed Forces Communications and Electronics Association
- AIAA - American Institute of Aeronautics and Aviation
- CA - California
- DISA - Defense Information Systems Agency
- DSCS - Defense Satellite Communication System
- EHF - Extra High Frequency
- FLTSATCOM - Fleet Satellite Communication System
- FTC - Federal Trade Commission
- GAO - General Accounting Office
- GBS - Global Broadcasting System
- IDCSP - Initial Defense Communications Satellite Program
- JBS - Joint Broadcasting System
- JTIDS - Joint Tactical Information Distribution System
- LEO - Low - Earth Orbiting [Satellite]
- LMMS - Lockheed Martin Missiles & Space
- MD - Maryland
- MILSATCOM - Military Satellite Communication
- MILSTAR - Military Strategic and Tactical Relay
- NASDA - National Space Development Agency of Japan
- NUDET - Nuclear Detonation Detection System
- SEC - Securities and Exchange Commission
- SHF - Super High Frequency
- SIOP - Single Integrated Operation Plan
- TACSATCOM - Tactical Satellite Communications
- TCP/IP - Transmission Control Protocol / Internet Protocol
- TDRS - Tracking and Data Relay System
- UHF - Ultra High Frequency
- ГКНЦ - Государственный космический научный центр
- ЗАС - Засекречивающая аппаратура связи
- ИСЗ - Искусственный спутник Земли

- КЛА - Космический летательный аппарат
- НИИ - Научно-исследовательский институт
- НИОКР - Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
- НИС - Новые индустриальные страны
- НПО - Научно-производственное объединение
- РН - Ракета-носитель
- СИЧ - Скачкообразное изменение частоты
- ТВД - Театр военных действий.

¹ Information materials. GIS Invest, Moscow, 1996.

² Этот обзор систем связи в ВС США цитируется по проспекту Satellite Communications (SATCOM) Division, Fort Gordon, GA - US Military Satellites, 1996.

³ 1996 Annual Report to the President and Congress of US Secretary of Defense, Washington, D.C., Jan. 1997.

⁴ Расчеты автора.

⁵ После поглощения компанией Boeing фирмы McDonnell-Douglas в ноябре-декабре 1996 года. (С учетом консолидированного финансового отчета, представленного в SEC - Федеральную Комиссию по биржам и ценным бумагам США).

⁶ 1996 Annual Report to the President and Congress of US Secretary of Defense, Washington, D.C., Jan. 1997. Table V-2

⁷ Ibid., Chapter V, Table V-1

⁸ Данные завышены. В действительности цифра порядка 4% к 2001 году будет стабильной. Только тендер 2000-2001 гг. по новой



Поправка.

В номере 7-8 журнала "Экспорт обычных вооружений" таблица, помещенная на странице №5, по техническим причинам имеет нечеткую печать. Приносим свои извинения читателям и публикуем вышеозначенную таблицу.

Современные вооружения в регионе Ближнего и Среднего Востока.

Система оружия	Иран	Саудовская Аравия	ОАЭ
Истребители	ок.30 МиГ-29 ок.30 F-14(1)	78 F-15C 20 F-15D 24 Tornado ADV	22 Mirage EAD
Ударные самолеты	ок. 30 Су-24	42 Tornado IDS	9 Mirage 2000E
Танки	200 T-72 250 Chieftain 160 M60A1	315 M1A2 Abrams 290 AMX30 450 M60A3	436 Leclerc(2)
Надводные корабли	0	8	1(?)
Подводные лодки	3	0	0

1. Предполагаемое число боеготовых F-14.

2. Поставки осуществляются в настоящее время.



В номере 7-8 журнала "Экспорт обычных вооружений" была начата публикация сокращенных вариантов статей сборника Парижского Центра Стратегических и Технологических Исследований Политехнической Школы (CREST) "Военная промышленность и экономическая конкуренция". В прошлом номере читатель мог ознакомиться с переводами статей о состоянии британской и германской оборонной промышленности. Сегодня вашему вниманию предлагается резюме статьи о военно-промышленной политике Италии, автором которой является Maurizio Cremasco, научный сотрудник римского L'Istituto Affari Internazionali, где он работает над вопросами международной безопасности. Он также консультирует Министерство обороны и Министерство иностранных дел Италии.

ОБОРОННАЯ ПОЛИТИКА ИТАЛИИ

Как и другие европейские государства, Италия в настоящее время сталкивается с рядом новых угроз, среди которых автор выделяет:

- неопределенность, связанная с дальнейшим развитием России по пути демократии и рыночной экономики, а также сохраняющаяся вероятность актуализации вооруженных конфликтов на территории бывшего СССР;
- риск нового кризиса в регионе Персидского залива;
- возможный срыв ближневосточного мирного процесса и его последствия для ситуации в Средиземноморье;
- распространение оружия массового поражения и средств его доставки в регионе Средиземного моря;
- возможный приход к власти в ряде государств южного Средиземноморья исламских фундаменталистских режимов;
- социальные последствия иммиграции в Европу выходцев из Африки и Азии;
- усиление международного влияния мафиозных криминальных группировок.

Автор считает, что особое средиземноморское геополитическое положение Италии определяет ее безусловно европейскую ориентацию и привилегированные связи с Европейским Союзом и ЗЕС. Географическое положение Италии вынуждает ее также к повышенной активности в регионе Средиземного моря. Именно средиземноморское направление рассматривается с момента окончания холодной войны как наиболее вероятный театр будущего кризиса, способный при определенных условиях повлечь за собой в том числе и вмешательство вооруженных сил.

Модернизация вооруженных сил Италии, которая проводилась с конца 70-х годов, включала в себя создание Сил быстрого реагирования численностью в 10 тыс. человек, а также имела своей целью наращивание средств проекции силы в регионе Средиземного моря, то есть основной акцент был сделан на совершенствование военно-воздушных и военно-морских сил. Для достижения этих целей были реализованы следующие программы:

- разработка и строительство авианесущего корабля *Garibaldi*, способного нести на борту самолеты вертикального взлета *Harrier*;
- приобретение истребителей-бомбардировщиков *AMX*, которые позволили ВВС осуществлять ударные операции в интересах флота в бассейне Средиземного моря;

- модернизацию авионики и установку средств пассивной защиты на транспортных самолетах *G-222* и *C-130*;

- переоборудование четырех *Boeing 707-368C* в самолеты-заправщики;

- лизинг британских *Tornado ADV* и модернизация *F-104* в качестве паллиативных мер в ожидании доводки евроистребителя.

Очевидно, что основная направленность модернизации состоит в придании итальянским вооруженным силам способности ведения операций за пределами итальянской территории, о чем свидетельствует также желание приобрести национальные средства разведки и контроля воздушного пространства (предполагаемая закупка ДРЛО *E2C Hawkeye*).

Политика в области закупок вооружений.

По мнению автора исследования, в Италии отсутствует какая-либо долговременная военно-промышленная политика. Это объясняется тем обстоятельством, что до сих пор не определены направления дальнейшего развития вооруженных сил, и военная промышленность функционирует в условиях политического вакуума. В этих условиях руководители военной индустрии не склонны инвестировать в перспективные НИОКР.

Другим фактором, дополнительно осложняющим ситуацию, является несоответствие финансовых ресурсов, выделяемых на развитие ВПК, реализуемым программам модернизации вооруженных сил. Часть из этих программ ведется в кооперации с европейскими партнерами, и недостаток финансирования ведет к неспособности Италии выполнять взятые на себя обязательства. Это создает негативный образ Италии как ненадежного партнера и в перспективе может отрицательно сказаться на ее участии в многосторонних программах разработки и производства новых систем вооружения. Так, в 1994 году командующий ВВС страны заявил, что существующий уровень финансирования недостаточен для участия Италии в программе создания евроистребителя, и что не существует какого-либо решения относительно финансирования итальянского участия в реализации следующей фазы программы - производства самолета.

Кроме того, существует ряд проблем институционального плана: отсутствие необходимой координации в действиях государственных органов, интерференция их полномочий, недостаток координации между органами государственной власти, прежде всего Министерством обороны, и представителями промышленных кругов.

Военно-промышленная политика испытывает на себе влияние своеобразной структуры военной индустрии



Италии, которая характеризуется гиперспециализацией и монополизацией, исторически сложившимися на протяжении последних десятилетий. Фактически имеет место ситуация, когда каждая корпорация приобрела в ходе реализации тех или иных проектов уникальный опыт, позволяющий ей монополизировать определенный сегмент рынка, и не испытывать конкуренции со стороны других производителей. К числу таких компаний относятся:

- *ALenia*, единственная в стране компания, участвующая в европейских программах производства высокотехнологичных самолетов, а также радаров, авионики и ракет воздух-воздух и земля-воздух.

- *AIRMACCHI*, эксклюзивный производитель реактивных УТС и *SIAI-MARCHETTI*, поставщик УТС начальной подготовки.

- *OTO MELARA*, производящая танки, морские орудия и антикорабельные ракеты.

- *FINCANTIERI*, верфи, на которых осуществляется строительство кораблей класса фрегат и корвет.

Автор особо останавливается на кораблестроительной промышленности Италии, отмечая ее уникальные характеристики, заключающиеся в существовании двух так называемых "клубов" компаний, производящих военно-морскую технику. Это клуб *MELARA* (надводные корабли) и клуб *TRIESTE* (подводные лодки). Каждый из этих клубов включает в себя производителей кораблей и всего комплекса оборудования и вооружения - двигателей, электроники, автоматики и т. д. Участники "клуба" координируют свои усилия с момента начала разработки корабля вплоть до его послепродажного обслуживания. С одной стороны, такая структура повышает конкурентоспособность итальянских кораблей на внешнем рынке, но с другой - внутренний рынок оказывается полностью монополизированным, и у вооруженных сил фактически нет выбора производителей, даже когда предлагаемый продукт не отвечает предъявляемым ему требованиям. По мнению автора, следует констатировать отсутствие внутренней конкуренции между национальными производителями продукции военного назначения.

Политика в области экспорта обычных вооружений.

Maurizio Cremasco считает, что можно с уверенностью говорить о тенденции к закупкам прежде всего тех видов вооружений, которые обладают большим экспортным потенциалом, что позволяет производить их крупными сериями и резко уменьшить себестоимость и закупочную цену одного экземпляра. Внутренний рынок всегда был недостаточно емким чтобы гарантировать выживание и развитие итальянского ВПК. Поэтому Италия всегда нуждалась в экспорте своих вооружений, прежде всего в регион Северной Африки, Ближнего Востока и Персидского залива.

В 80-е годы итальянские оружейники контролировали довольно значительную часть мирового рынка обычных вооружений. Однако в начале 90-х годов сужение этого рынка и принятие одного из самых ограничительных на Западе экспортных законодательств привели к обвалу падению объемов оружейного экспорта. Если в 1985 году Италия продавала оружия на сумму 2 188 миллиардов лир, то к 1991 году эта цифра упала на 55% - до 974 млрд. лир. В последующие годы данная тенденция сохранилась, следствием чего стало резкое сокращение занятости в ВПК - с 50 до 32 тыс. человек. Тем не менее в 1995 году по данным *Arms Control and Disarmament Agency* Италия занимала по экспорту обычных вооружений седьмое место с объемом продаж 400 миллионов долларов.

Помимо объективной ситуации на рынке и неблагоприятного законодательства, в числе причин падения экспорта автор называет неэффективную работу государственных служб, их медлительность и предельную осторожность. Например, сложилась парадоксальная ситуация, когда Италия наложила санкции на экспорт военной продукции в 22 страны, в то время как эмбарго ООН распространялось лишь на 10 стран. Правительство Италии демонстрирует повышенную осторожность не только в экспорте военной продукции, но и оборудования двойного назначения, торговля которым регламентируется законом 222/92. Этот закон также не удовлетворяет деловые круги страны и подвергается ими все возрастающей критике, поскольку страдает неясностью и предусматривает слишком сложную процедуру получения лицензий на экспорт.

Международное сотрудничество.

Считается, что системы вооружений, разрабатываемые в рамках международных программ, оказываются более дорогими, чем их закупки на мировом рынке. Однако в большинстве случаев технологические и политические факторы оказываются более важными, чем чисто финансовые соображения. Итальянская авиационная промышленность не смогла бы на равных участвовать в программе создания европейского истребителя, если бы не имела опыта лицензионного производства истребителя *F-104* и участия в проекте производства истребителя-бомбардировщика *Tornado*.

Италия имеет десять двусторонних соглашений о совместных программах со странами НАТО и пятнадцать - с другими государствами. Кроме того, Италия принимает участие в следующих многонациональных программах:

- противолодочный вертолет *EH-101* совместно с Великобританией;

- транспортный вертолет *NH-90* в кооперации с Францией, Германией и Голландией;

- европейский истребитель совместно с Германией, Испанией и Великобританией;

- перспективный транспортный самолет *FLA/ATF* в кооперации с Францией, Германией, Испанией и Великобританией;

- фрегат ПВО *Horizon* в кооперации с Францией и Великобританией;

- система ПВО *FSAF* в кооперации с Францией;

- *MEADS (Medium Extended-Range Air Defense System)* совместно с США и Германией;

- ракета воздух-воздух средней дальности *FRAAM (Future Medium Range Air-to-Air Missile)* совместно с Германией, Испанией, Великобританией и Швецией;

- ракета воздух-воздух малой дальности *IRIS-T (Future Short Range Air-to-Air Missile)* совместно с Германией и Великобританией;

- спутник *Helios II* в кооперации с Францией и Испанией.

В заключение автор выражает уверенность в сохранении и укреплении тенденции совместных разработок и производства систем вооружений на европейском уровне, что приведет к созданию мощных европейских консорциумов, способных разрабатывать и производить целые семейства высокотехнологичных систем вооружений.



ИНДИЙСКИЕ ЗАКАЗЫ УСКОРЯЮТ ПЕРЕСТРОЙКУ РОССИЙСКОГО ВПК

Руслан Пухов

Центр ПИР

В момент, когда процесс расширения НАТО на Восток начинает приобретать реальные очертания, Россия активизирует свои отношения с ведущими странами Азиатско-тихоокеанского региона. 24 марта в Москву прибыл с визитом премьер-министр Индии Говда. В ходе этого визита обсуждались в том числе и вопросы военно-технического сотрудничества между двумя странами. В связи с этим 21 марта в ГК "Росвооружение" состоялся брифинг заместителя Генерального директора Госкомпании Олега Сидоренко, который курирует индийское направление деятельности ведущего российского экспортера оружия и боевой техники.

Олег Сидоренко отметил, что Индия является традиционным привилегированным партнером России по военно-техническому сотрудничеству. Отношения носят настолько доверительный характер, что Москва по своей инициативе отказалась от торговли вооружениями с главным региональным соперником Индии в Южной Азии - Пакистаном. Это беспрецедентное обязательство уже привело к тому, что на пакистанский рынок активно выходит Украина, которая как раз на днях доставила в Карачи первые 15 из заказанных 320 танков Т-80 УД. Такая сделка могла бы помочь переживающей кризис танковой промышленности России, однако Москва не желает подвергать риску свои дружеские отношения с давним партнером во имя сиюминутной прибыли. Российско-индийские военно-технические связи носят долговременный и комплексный характер, они развиваются на базе специальной двусторонней программы, последние контракты в рамках которой могут быть подписаны в 2000 году, а поставки осуществляться до 2005-2008 года. Причем уже сейчас специалисты "Росвооружения" начинают думать о разработке следующей программы, которая придет на смену реализуемой сегодня, и объем которой должен как минимум равняться тем 8 миллиардам долларам, которые Россия получит от Индии в 1994-2000 годах.

Г-н Сидоренко отказался подробно обсуждать дальнейшие перспективы российского экспорта вооружений в Индию, составившись на общемировую практику, согласно которой информация о контрактах может быть обнародована только после их заключения, а не на этапе проработки. Он опроверг сообщения средств массовой информации Запада о возможных поставках в Индию систем ПВО С-300 ПМУ-1 на сумму якобы в один миллиард долларов. ГК "Росвооружение" не располагает в настоящее время заявками Министерства обороны Индии на этот комплекс. Олег Сидоренко признал при этом, что Россия оказывает Индии помощь в создании ее собственного зенитного ракетного комплекса, однако отказался уточнить конкретные параметры создаваемой системы.

Отвечая на вопрос о возможности продажи Индии авианесущего крейсера "Адмирал Горшков", представитель "Росвооружения" отметил, что находящиеся в составе индийских ВМС корабли такого класса "Vikrant" и "Viraat" сильно изношены и нуждаются в замене. Индия проводит активную региональную политику, эффективность которой во многом зависит от способности осуществлять проекцию силы, что возможно лишь при наличии авиации палубного базирования. Поскольку российские авианесущие крейсера проекта 1143 несут мощный комплекс ракетного вооружения, некоторые ракеты, подпадающие под

ограничения режима контроля за экспортом ракетных технологий, будут в случае продажи корабля сняты. Кроме того, представляется логичным и технологически наиболее оправданным базировать на корабле российской постройки российские же самолеты укороченного и вертикального взлета, тем более что сверхзвуковой Як-141 значительно опережает по своим боевым и эксплуатационным возможностям устаревающие английские "Харриеры". Основными конкурентами "Горшкова" на индийском рынке выступают англичане с их танкодесантным кораблем "Ocean" и испанцы с небольшим и дешевым авианесущим кораблем, разработанным компанией "Bazan". Испанцы уже продали корабль этого проекта в Таиланд всего за 358 млн. долларов.

Олег Сидоренко официально заявил, что "Росвооружение" не будет поставлять на Украину комплектующие для танков Т-80УД, производимых харьковским заводом им. Малышева по заказу Пакистана. Украина нуждается в поставках из России таких важнейших узлов и агрегатов, как танковые стволы и башни, системы управления огнем, тепловизоры, коробки передач. Танки первой партии были собраны из имевшихся на заводе запасов, но в дальнейшем Украине придется преодолевать трудности, связанные с нехваткой или низким качеством комплектующих. Киев может найти выход из положения, обратившись к Польше или Словакии, имеющих развитое танкостроение. Проблемы могут возникнуть и совсем с другой стороны. Обострение внутриполитической ситуации в Пакистане свидетельствует о том, что эта страна сталкивается с возрастающими финансовыми трудностями. В последние годы Исламабад произвел крупные закупки вооружений для своих ВВС и ВМС во Франции, где Пакистаном были приобретены 32 современных истребителя Mirage 2000-5 и три подводные лодки класса "Агоста". Французские источники указывают, что правительство Пакистана с большим трудом обеспечило своевременную оплату заказов. В этих условиях все ограниченные финансовые ресурсы пакистанской армии могут уйти на оплату закупок для авиации и флота, а украинские поставки для сухопутных войск могут остаться без должного финансирования. Об этом, кстати, свидетельствует и спокойная реакция пакистанских представителей на слухи о возможном срыве контракта украинской стороной. Нельзя исключать, что Пакистан втайне желал бы именно такого развития событий.

Говоря о российско-индийском военно-техническом сотрудничестве, нельзя не упомянуть и о контракте на поставку в ВВС этой страны 40 многоцелевых истребителей Су-30МК. Поставки должны начаться в этом году и продолжаться до конца века, причем самолеты последних партий будут обладать всеми характеристиками машин пятого поколения, за исключением, пожалуй, лишь радиолокационной малозаметности. Индийские ВВС получают самолет, который останется наиболее современным и мощным до того момента, когда на вооружение США поступят новые истребители завоевания превосходства в воздухе F-22. Учитывая, что этот самолет не предназначен на экспорт, Индия становится обладателем самого внушительного в регионе военно-воздушного потенциала. Работа по столь сложному, объемному и престижному контракту требует консолидации разработчиков и производителей Су-30. Поэтому в "Росвооружении" приветствуют создание АВПК "Сухой" и считают, что крупному объединению будет легче успешно выполнить необходимые работы, чем одному Иркутскому заводу.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ

BUSINESS IN RUSSIA

ВСЕ О ВПК

И ЭКСПОРТЕ

ВООРУЖЕНИЙ



С мая 1990 года экономический иллюстрированный всероссийский журнал «ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ» выходит 11 раз в год на русском и английском языках. Распространяется по всей территории СНГ и в 50-ти зарубежных странах.

Более 55 процентов нашей читательской аудитории — это финансисты и политики, директора государственных предприятий, коммерческих фирм и компаний.

В каждом номере: эксклюзивные интервью с ведущими представителями политических и деловых кругов, конъюнктурные обзоры и прогнозы, анализ развития основных секторов рынка, материалы о переменах в законодательстве России, о положении в регионах, ближнем и дальнем зарубежье, а также тематические досье по проблемам энергетики, компьютеров и телекоммуникаций, туризму и многому другому.

Особое внимание журнал уделяет проблемам военно-промышленного комплекса России и экспорта вооружений.

Подписаться на журнал «ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ» и его английскую версию «BUSINESS IN RUSSIA» как индивидуально, так и коллективно, можно в любом отделении связи. Индекс для индивидуальных подписчиков: «ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ» — 92325, «BUSINESS IN RUSSIA» — 92326; для предприятий (безналичная оплата): русскоязычная версия — 71823, англоязычная версия — 71824.

ИЗ ЛЮБОЙ СТРАНЫ,
С ЛЮБОГО МЕСЯЦА,
ПОДПИСКУ МОЖНО ОФОРМИТЬ
НЕПОСРЕДСТВЕННО В РЕДАКЦИИ

ЖУРНАЛ «ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ» —
УСТОЙЧИВОСТЬ
ВАШЕГО БИЗНЕСА

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

Россия, 109180, г. Москва, ул. Б. Полянка, дом 13, стр. 1
тел.: (095) 238-0711; 238-6498
факс: (095) 238-6058; 238-8590

ЗАРУБЕЖНЫЕ КОРПУНКТЫ «ДЛ»

Париж (Франция) PRESSE PARTICIPATIONS RUSSES — P.P.R.:
120, avenue des Champs Elysees 75008 Paris, FRANCE.
Tel. (331) 53 83 71 00, Fax: (331) 53 83 71 10.

Нью-Йорк (США) BUSINESS IN RUSSIA:
1560 Broadway, Suite 551 New York, NY 10036, USA.
Tel. (1 212) 302 87 69, Fax: (1 212) 302 88 28

Лос-Анджелес (США) SMARTLINK CORPORATION:
4695 MacArthur Court, Suite 230 Newport Beach,
CA 92260, USA.
Tel. (1 714) 552 15 99, Fax: (1 714) 552 16 99

Прага (Чехия)
Sibirske nam. 1027, 160 00, PRAHA-6, Ceske Republice
Tel. (42 2) 34 10 21, Fax: (42 2) 34 10 21