

№ 3-4(11-12)

ЭКСПОРТ ОБЫЧНЫХ ВООРУЖЕНИЙ



Анализ

Страны АТР на рынке вооружений

Стр. 3-8

Экспорт вооружений: Меркурий или Марс?

Стр. 9-11

Торговля оружием: война всех против всех

Стр. 12-16

Военное производство и международная конкуренция

Стр. 17-19

Оборонная промышленность США: основные проблемы и перспективы развития

Стр. 20-22

Крупнейшие контракты на поставку вооружений в 1994-1996

Стр. 23-26

Важнейшие индикаторы торговли вооружениями в 1992-1996

Стр. 27-28

Дайджест российской прессы

Стр. 29-32





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).

ВО ВТОРОМ 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)*





Я ХОТЕЛ БЫ ПОДПИСАТЬСЯ НА ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ

Пожалуйста, отметьте вариант подписки

☐ 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 банковским переводом, пожалуйста, укажите "НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ"

И подтвердите оплату копией платежного поручения по факсу (7+503) 2349558

Реквизиты Центра ПИР для российских подписчиков (оплата в рублях по курсу ЦБ РФ на день оплаты)	For subscription abroad
НИИИЦ ПИР Москисбанк: р/с 609404, БИК 044583777, кор.счет 777161000, ОКОНХ 95120, ОКПО 39572706, ИНН 7707052447	Wells Fargo Bank, Monterey Branch, account # 0427 075114, routing number 121000248 399 Alvarado Street, Monterey CA 93940 USA, Beneficiary: PIR Center Or 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:	ФИО _____ 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"

Уникальный аналитический бюллетень для руководителей:

- Проблемы национальной безопасности России и международной безопасности
- Внутренняя политика, "кремленология"
- Внешняя политика, дипломатия, окружение России
- Оборона. Ядерное планирование и ядерная безопасность. Экспорт вооружений. Состояние армии.
- Финансово-экономическая безопасность.
- Прогноз: чего следует ждать в ближайшую неделю, 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 динамичных 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) ведущими российскими экспертами как учеными-аналитиками, так и практиками из властных структур. Они основаны на той информации, которой Вы, вероятно, еще не располагаете.
Два раза в месяц с курьером или по электронной почте.



АНАЛИЗ

Песоцкий В. А.

кандидат военных наук, кандидат философских наук

Рыбас А. Л.

кандидат технических наук



СТРАНЫ АТР НА РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР
ПО ДАННЫМ РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПЕЧАТИ

Социально-экономическая ситуация в современном мире характеризуется рядом особенностей, среди которых можно выделить уменьшение экспорта вооружений и военной техники. Объемы мирового рынка ВВТ стремительно сократились с 40-45 млрд. долларов в начале 90-х годов до 25 млрд. долларов в 1996 году (доля России - около 10%).

Емкость мирового рынка ВВТ на 1994-2000 гг. по регионам можно представить в следующих цифрах:

Восточная Азия - 31%;

Ближний Восток - 30%;

Северная Америка и страны НАТО - 27%;

Южная Азия и Океания - 9%;

Латинская Америка и Африка - 2%;

Страны бывшего Варшавского договора - 1%;

Их анализ позволяет предположить, что Юго-Восточная Азия в современных условиях обладает значительной привлекательностью для ведущих мировых экспортеров товаров, работ и услуг военного назначения.

Стремительный экономический рост, составляющий в среднем 10% в год (в показателях ВВП) подогревает активность стран региона в сфере ВТС. Это одна из основных причин формирования на мировом рынке ВВТ 2-х крупных торговых центров: на Ближнем Востоке и в Тихоокеанской акватории. По подсчетам экспертов в ближайшие пять лет Юго-Восточная Азия потратит от 41 до 47 млрд. долларов на закупку обычных вооружений. При этом больше всего ВВТ будут импортировать Тайвань, Япония, Китай и Южная Корея.

Общий военный бюджет региона, по мнению некоторых экспертов превышает 90 млрд.

долларов. Страны региона по различным оценкам имеют около 15,5 тысяч военных самолетов, 2,5 тысячи вертолетов, 1,1 тыс. боевых кораблей и подводных лодок. При этом большая часть этой техники в ближайшие годы потребует модернизации и замены.

Анализ сформировавшихся потребностей стран АТР в ВВТ и их экономических возможностей позволяет предположить, что в 1996-2000 гг. импорт спецтехники в эти страны будет выражен в следующих цифрах:

Тайвань - 12 млрд. долларов. Потребность в импорте истребителей, фрегатов, подводных лодок, корабельного вооружения, гидроакустических комплексов и РЛС.

Япония - 11 млрд. долларов. Импорт самолетов ДРЛО и управления, тактических систем противоракетной обороны, РСЗО, бортового авиационного оборудования.

Республика Корея - 11 млрд. долларов. Потребность в закупках

Экспорт Обычных Вооружений

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

Россия, 117454, Москва, А/Я 17.
(095) 335-1955 тел.
(7+503)234-9558 факс
E-mail: <armscontrol@pircenter.org>
Internet: http://www.pircenter.org

Выходит 1 раз в месяц
№ 3-4 (11-12)

март-апрель 1997 года

Константин В. Макенко, 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 взглядами авторов.

Издатель:
Центр ПИР
Номер подписан в печать 28.03.97





самоходных артиллерийских установок, ударных и многоцелевых вертолетов, ракет класса "земля-воздух", корабельного вооружения.

Китай - 7 млрд. долларов. Импорт истребителей, подводных лодок, ракетных катеров, ударных и многоцелевых вертолетов, бронетанковой техники, ПЗРК, РЛС.

Вьетнам - 3 млрд. долларов. Потребности в закупках истребителей, ракетных катеров, средств ПВО, ракет класса "земля-воздух", комплектов запасных частей.

КНДР - 2,2 млрд. долларов. Закупки истребителей, ЗРК, РЛС, подводных лодок, комплектов запасных частей.

Лаос - 0,18 млрд. долларов. Импорт авиационной техники, бронетанкового вооружения, автомобильной техники, средств связи, комплектов запасных частей, обмундирования и военного снаряжения.

Камбоджа - 0,15 млрд. долларов. Импорт авиационной техники, ЗРК, РЛС, комплектов запасных частей.

Монголия - 0,1 млрд. долларов. Закупки истребителей, ЗРК, РЛС, комплектов запасных частей, автомобильной техники, бронетанковой техники, технических средств химзащиты, стрелкового оружия.

Учитывая экономическое положение стран, можно предположить, что определенную часть специмущества камбоджийская и монгольская стороны попытаются получить на льготной и/или безвозмездной основе.

Согласно прогнозам лидерство в импорте специмущества будет принадлежать Тайваню, который до конца века приобретет по оценкам экспертов различных ВВТ на сумму более 12 млрд. долларов. На второе место эксперты ставят Японию, с возможностями от 12 до 13 млрд. долларов, и Республику Корея (РК) - 11-11,5 млрд. долларов. Кроме того, значительно активизировался Китай, поставивший перед собой задачу войти в XXI веке в число ведущих военных держав мира.

Как показывает практика, существенную роль в поведении стран-импортеров оружия в третьем мире (а большинство стран рассматриваемого региона эксперты относят к этой категории) играет состояние военно-политической обстановки. Острое военно-политическое противостояние, соперничество за более высокий региональный статус, например, за статус регионального центра силы, неразрешенные регионально-пограничные споры со своими соседями, либо угрозы своей безопасности (как следствие резкого изменения расстановки сил в регионе) и т.д. - все это побуждает страны уделять больше внимания военным вопросам, прибегать к закупкам вооружения и военной техники.

В настоящее время в регионе сохраняются следующие очаги военно-политической напряженности:

- Китай и Индия;
- Китай и Тайвань;
- Китай и Вьетнам;
- КНДР и Южная Корея.

Анализ состояния ВТС этих стран обнаруживает тенденцию роста импорта ВВТ.

В 1996 году правительство КНР выделило на военные расходы 69,8 млрд. юаней, что на 6,8 млрд. больше, чем в 1995 году. Увеличение расходов на содержание армии продиктовано желанием Пекина "ускорить процесс дальнейшей модернизации НОАК". Для этого китайское руководство намерено осуществить ряд кардинальных мер, направленных на техническое оснащение и перевооружение своих ВС, а также на создание в их структуре мобильных спецподразделений и частей, способных быстро и эффективно выполнять стратегические задачи по обеспечению безопасности страны.

Основное внимание в ВТС военно-политическое руководство Китая уделяет ВВС, ВМФ и ПВО.

В декабре 1995 года Россия подписала соглашение о передаче Китаю лицензии на производство Су-27. Следует отметить, что эта форма сотрудничества для России и КНР является достаточно традиционной. Всего с 1950 г. Китаю были переданы лицензии на производство свыше 600 образцов российской спецтехники.

Китай активно ведет работу по строительству собственного истребителя F-10, который по мнению разработчиков, по классу не будет уступать французскому истребителю Rafale. В этом проекте косвенно участвуют Израиль и Россия. Тель-Авив продал китайскому концерну "Ченду эйркрафт индастри корпорейшн" "замороженные" технологии истребителя "Лави". А Россия, видимо, оснастит новый самолет двигателями от Сухого.

Израиль специализируется на оказании Китаю содействия в модернизации самолетов, ракет и танков. Начиная с 80-х годов Израиль, по оценкам ЦРУ, поставил в Китай технологий и вспомогательных систем на 2,9 млрд. долларов.

Китай ведет активную политическую игру в ЮВА, является крупным экспортером ВВТ собственного производства и постоянно подозревается в экспорте ядерных технологий.

По мнению многих экспертов, в случае военного конфликта между КНР и Тайванем США, видимо, не будут руководствоваться нормами международного права. Об этом свидетельствует присутствие в Тайваньском проливе американских военных кораблей в периоды обострения противоречий между этими странами (несмотря на отсутствие формального военного соглашения между Вашингтоном и Тайбеем). США может применить к КНР и действенные экономические санкции. Простое лишение Китая режима наибольшего благоприятствования в торговле с США самым пагубным образом отразится на китайской экономике: дефицит США в торговле с Китаем в 1995 году составил 33,8 млрд. долларов.

Следует отметить, что несмотря на активные контакты между Россией и КНР в сфере ВТС, Китай не рассматривает Россию, даже в перспективе, своим военно-политическим союзником. Китайская военная доктрина в качестве главных угроз государству выделяет внешние угрозы, из которых российская - на одном из первых мест. Причины такого подхода следующие:

- Россия пока обладает мощным Тихоокеанским флотом, способным решающим образом влиять на военно-политическую обстановку в регионе;





- внутривнутриполитическая ситуация в России в ближайшие годы будет характеризоваться нестабильностью;

- Россия активно сотрудничает с Индией, особенно в сфере ВТС, а конфликт Китая с Индией, по мнению многих экспертов, является фактором нестабильности глобального масштаба;

- у России не урегулированы территориальные отношения с Японией;

- местные российские власти на Дальнем Востоке оспаривают межгосударственный договор о границе.

Кроме того, Россия так и не стала пока для Китая серьезным экономическим партнером, на РФ приходится только 2% торгового оборота КНР, зато превратилась в источник уникальных технологий, необходимых на пути обретения статуса сверхдержавы, которые Пекин больше нигде и никогда не смог бы получить так дешево.

Тайвань - сравнительно мощное в экономическом отношении государственное образование. Ныне он входит в группу новых индустриальных стран, "четырех малых экономических драконов" Восточной Азии (кроме него: Республика Корея, Сингапур, Гонконг).

В настоящее время Тайвань осуществляет широкомасштабную программу модернизации вооруженных сил. Активизация усилий Тайбея в этом направлении продиктована интенсивным развитием военной мощи Китая и его военно-политическими устремлениями в Восточной Азии.

Динамика закупок Тайванем ВВТ по основным видам выглядит следующим образом:

ВВС - поставка 4-х самолетов ДРЛО Е-2Т "Хокай" (700 млн. долларов.),

- заказ на поставку 68 вертолетов с окончательной сборкой на Тайване,

- поставка в лизинг на три года 40 учебно-тренировочных самолетов Т-38 (45 млн. долларов),

- поставка из Франции 60 истребителей Mirage 2000-5.

- поставка 150 самолетов F-16 (общая стоимость контракта - более 6 млрд. долларов).

ВМС - поставка 12 фрегатов типа "Нокс".

ПВО - поставка ЗРК *MADS* на базе ЗРК "Патриот" (380 млн. долларов).

Одновременно с этим Тайбей намерен в ближайшее время закупить в США значительное количество противокорабельных ракетных комплексов "Гарпун" производства *McDonnell Douglas*, а также противоракетную систему *Avenger*. В ближайшее время будут активизированы переговоры с Парижем о приобретении крупной партии французских ракетных комплексов *Mistral*.

Рассматривается возможность создания оперативного соединения ВМС для выполнения задач в районах к востоку от острова. Для этой цели предполагается арендовать у США 6 фрегатов типа "Нокс" и приобрести до 16 фрегатов типа "Лафайет".

Недавно Тайвань успешно завершил испытания ракет "Небесный меч-2" класса "воздух-воздух". Эти ракеты способны поражать самолеты противника на расстоянии до 40 км. Планируется развернуть их массовое производство. Тайваньские ВВС уже разместили заказ на производство 400 ракет данного класса.

В 1995 году торговый оборот Тайваня с Китаем составил по сообщениям тайваньских властей 20,9 млрд. долларов. При этом активное сальдо Тайваня составило 14,7 млрд. долларов. Утверждены 490 объектов инвестирования на территории КНР. Общая сумма инвестиций острова в экономику Китая в 1996 году достигла 1,092 млрд. долларов, что на 130 миллионов больше, чем в 1995 году.

После того, как в ноябре 1987 года Тайбей разрешил островитянам посещать родственников на материке, Тайвань инвестировал в экономику КНР около 17 млрд. долларов - больше, чем любая другая страна. На континенте возникли целые отрасли промышленности, которые не могут существовать без кооперации с островом, например, производство компьютерной техники.

Военные расходы **Японии** в текущем финансовом году (с первого апреля) возрастут на 2,58% по сравнению с 1996 годом. Согласно обнародованному министерством финансов бюджетному плану, они составят свыше 4,8 триллионов иен, то есть более 48,4 млрд. долларов.

По планам министерства финансов, в текущем финансовом году бюджетом должно быть предусмотрено выделение средств на оплату контрактов на закупку 11 истребителей нового поколения F-2, 4 истребителей F-15, 18 танков, эсминца и подводной лодки. Содержание на японских островах американских военных баз - 149,9 млрд. иен, то есть на 1,4% выше, чем в предыдущем году. 6,8 млрд. иен предполагается выделить на строительство ЦКП в новом здании Управления национальной обороны Японии.

Япония продолжает совместно с США исследования по созданию собственной системы ПРО. На первом этапе Япония намерена подключиться к американской системе космической разведки и наблюдения. Более 20 РЛС японских сил самообороны и состоящие на их вооружении системы "Патриот" будут получать сигнал о ракетном нападении непосредственно с американского спутника.

Япония по оценкам экспертов находится на втором месте в мире после США по объему затрат на закупку вооружений. По данным из компетентных источников правительство Японии совместно с ведущими корпорациями ВПК наметило ряд мер по кардинальному пересмотру государственной политики в отношении национальной военной промышленности и поддержки НИОКР.

Министерство внешней торговли и промышленности подготовило аналитический доклад, который предусматривает переход к долгосрочному планированию НИОКР новейшей военной техники с учетом возможных угроз безопасности страны. Акцент в ближайшие годы будет сделан на формировании немногочисленного ядра сил самообороны, оснащенного современными системами ВВТ с качественно новыми боевыми и техническими характеристиками. Для этого правительству Японии рекомендовано:

- не снижать темпов проведения НИОКР, направленных на создание перспективной базы техники;



- максимально использовать потенциал военного применения гражданских технологий;

- укреплять базу военно-прикладных исследований;

В 1996 году на эти цели выделено 1,96 млрд. долларов.

В ближайшие годы правительство должно в гораздо большей степени использовать возможности научно-технического и военно-технического сотрудничества с другими странами при создании новых вооружений.

Предполагается пересмотреть политику запрета на экспорт японской спецтехники и военно-прикладных технологий, а также принять меры по поддержке оборонной промышленности путем размещения госзаказов на невоенную продукцию. Такие действия будут способствовать притоку в эти отрасли негосударственных инвестиций и позволят в достаточной мере сохранить военно-промышленный потенциал страны.

Ведущие фирмы-производители ВВТ намерены создать единый ВПК для преодоления наметившегося кризиса в оборонной промышленности и обеспечения быстрых темпов наращивания военного потенциала.

В настоящее время Япония имеет самую дорогостоящую в расчете на единицу ВВТ армию и по объему финансирования занимает 4-е место в мире. Военные заказы выполняют 20 промышленных групп, объединяющих 170 фирм. Однако сложившаяся система закупок ВВТ не устраивает подрядчиков, так как гарантированная прибыль и отсутствие конкуренции приводят к высокой стоимости японских ВВТ и не позволяют корпорациям реализовать свои потенциальные возможности. Так, затраты на НИОКР танка проекта "90" оцениваются в 290 млн. долларов, а ежегодный выпуск таких танков осуществляется на общую сумму 16 млн. долларов.

По мнению японских экспертов, для выхода из наметившегося кризиса военной промышленности требуется консолидировать усилия ведущих представителей ВПК. С этой целью в конце 1995 года было подписано соглашение между компаниями "Исикава Харима индастриз" и "Сумимото хеви индастриз" об объединении кораблестроительных КБ. В настоящее время ведутся переговоры об интеграции отдельных военных производств между компаниями "Мицубиси хеви индастриз" и "Сасебо хеви индастриз", "Кавасаки индастриз" и NKK.

Одним из направлений оптимизации ВПК признается освоение иностранных рынков и участие в совместных разработках новых видов ВВТ с зарубежными компаниями, в первую очередь с американскими.

Оценивая наметившиеся в Японии тенденции, эксперты национального исследовательского совета США полагают, что Токио может стать серьезным конкурентом США в торговле авиационными двигателями и узлами, а также должен увеличить долю своих технологий и "ноу-хау", направляемых в ВПК США.

Однако, по мнению некоторых экспертов японского военного ведомства, реализация планов ВПК в ближайшее время может встретить ряд серьезных трудностей, обусловленных четырьмя основными факторами.

1. Для отмены правительством запрета на экспорт ВВТ

требуется соответствующая подготовка общественного мнения как внутри страны, так и за ее пределами.

2. Главные технологические успехи сосредоточены в области электроники и автомобилестроения, а ВВТ Японии не испытывались в реальной боевой обстановке.

3. Реформирование системы военных закупок и снижение себестоимости ВВТ требует значительных временных затрат.

4. Япония возможно будет испытывать жестокую конкуренцию со стороны ведущих стран-производителей ВВТ.

Япония и Республика Корея имеют взаимные территориальные претензии по поводу принадлежности необитаемого острова Такасима (по-корейски Докто), находящегося в Японском море. В феврале 1996 года на острове было размещено подразделение морской полиции в количестве 34 бойцов на 200 квадратных километров охраняемой территории. До этого остров также охранялся южнокорейской морской полицией.

Республика Корея обладает хорошо развитой промышленной базой и мощным военным производством, в котором занято 80 фирм и 45 тысяч человек, что позволит ей войти в число активных экспортеров ВВТ.

Выделяются отрасли, производящие ракетное, авиационное, бронетанковое, артиллерийско-стрелковое, радиоэлектронное вооружение и боеприпасы. Хорошо развито кораблестроение.

Характерной особенностью военного производства РК является узкая специализация фирм и отсутствие единого мощного военно-промышленного комплекса.

На развитие военной промышленности страны влияет ее значительная зависимость от американских лицензий, поставок из США и других западных стран узлов и комплектующих деталей для выпускаемой техники.

В 1994 году в стране завершено осуществление очередного пятилетнего плана модернизации вооружения (1990-1994 годы), на реализацию которого было выделено около 25 миллиардов долларов. Важное место в этом плане было уделено вопросам развития национального военного производства для максимального обеспечения потребностей страны в современных видах оружия и военной техники. Текущие потребности страны в артиллерийско-стрелковом вооружении, боеприпасах, бронетанковой, авиационной и ракетной технике на 80-85% удовлетворяются за счет национального военного производства.

В настоящее время производственные мощности военных предприятий РК загружены в среднем на 60%, а в ряде производств - на 20-50%. При необходимости текущий выпуск основных образцов вооружения может быть увеличен в два раза.

Составляя менее 10% от общего числа военных предприятий РК, крупные компании, тем не менее, обеспечивают более 80% производства военной продукции в ее стоимостном выражении.

В настоящее время в РК реализуется обширная программа модернизации вооруженных сил и замены устаревших



образцов военной техники современными. В большей степени она касается военно-морских сил, ВВС и ПВО. Выполнение программы во многом зависит от развития ВТС. Однако, финансовые трудности не позволяют военному руководству осуществить намеченные преобразования в сжатые сроки.

Политическое и военное руководство страны в связи с реализацией обширной программы модернизации вооруженных сил планирует значительное расширение ВТС с зарубежными странами. Речь идет главным образом о США, Великобритании и Франции. Приобретение ВВТ в РФ помимо объемов, связанных с погашением государственного долга, не предусмотрено. Вместе с тем, очевидный интерес проявляется южнокорейскими фирмами к российским военным технологиям и технологиям двойного назначения.

В 1990-1993 годах наблюдалась устойчивая тенденция снижения военных расходов **Вьетнама**, которые в 1993 году составили 3,2 трлн. донгов (0,3 млрд. долларов), или 2,3 % ВВП, что в десять раз меньше показателя 1990 года.

Однако, принимая во внимание неудовлетворительное положение дел в обеспечении внутренней и внешней безопасности страны, руководство Вьетнама с 1994 года увеличивает расходы на эти нужды. Предприятия военной промышленности страны способны обеспечить национальные ВС лишь некоторыми видами стрелкового оружия и боеприпасов. Кроме того, осуществляется выпуск отдельных узлов, агрегатов и деталей, а также ремонт авиационной и морской техники.

Для решения проблемы технического оснащения ВС и обеспечения обороноспособности страны разработана программа создания и развития национальной военной промышленности, предусматривающая "опору на собственные силы в сочетании с широким международным сотрудничеством".

В ближайшие годы Вьетнам, видимо, будет ориентироваться на выборочные закупки за рубежом отдельных современных образцов ВВТ при постепенном налаживании в стране на базе национальных и зарубежных разработок собственного производства необходимого вооружения и расширения его номенклатуры.

До 1991 года главным источником удовлетворения ВС Вьетнама в современных ВВТ был СССР, осуществлявший поставки главным образом на безвозмездной основе.

В последующие годы в связи с требованиями российской стороны о переходе на расчеты в СКВ по мировым ценам, а также неспособности Вьетнама удовлетворить эти требования, поставки данной стране военной техники и запчастей практически прекратились. В условиях отсутствия в стране собственной развитой военной промышленности это негативно отразилось на боеготовности ВС Вьетнама и вынудило руководство страны искать возможности диверсификации своих военно-технических связей.

Индия традиционно соперничает с Китаем за зоны влияния в Азии, что проявляется в характере ее военно-экономической деятельности и направленности военной политики. Уже многие годы Индия входит в группу наиболее активных импортеров оружия в третьем мире.

Характер военно-экономической деятельности Индии, особенно после окончания холодной войны между Западом и Востоком, приводит некоторых аналитиков к выводу, что Индия наращивает свой военный потенциал до уровня новой региональной сверхдержавы. В ходе перевооружения основное внимание военно-политическим руководством страны уделяется развитию ВМС, ядерной и ракетной программ. Учитывая большую протяженность береговой линии, признается необходимым существенно увеличить число боевых кораблей. Армия, хотя и не растет существенно в количественном отношении, претерпевает модернизацию: осуществляется программа перехода на новые танки местного производства, в скором времени ожидается поступление на вооружение ракет, также сделанных в Индии.

Являясь традиционным партнером СССР по ВТС, Индия накопила значительные арсеналы советского оружия (по различным оценкам, 50-70%), однако в настоящее время в стране возникли серьезные экономические трудности.

Эти трудности (недостаток твердой валюты, дефицит внешней торговли, ограниченные возможности бюджета) не позволяют стране быстро переключиться на закупки американского или европейского оружия и являются причиной отказа от ряда собственных военных программ, в частности, планов создания боевого самолета, призванного заменить используемые в ВВС МиГ-21 30-летней давности, а также вынуждают вести переговоры с американскими и израильскими фирмами о капитальном ремонте и модернизации МиГ-21.

Отмеченные особенности внешнеэкономической деятельности Индии открывают перспективы для будущего военно-технического сотрудничества этой страны с Россией. Помимо поставок вооружений, Индия заинтересована в разработке совместных проектов на базе передовых военных технологий, лицензионных контрактах, покупке запасных частей, смазочных материалов и т. д. Выгодным для России было бы и участие в модернизации устаревших вооружений советского производства. При этом, правда, приходится учитывать стремление индийской стороны оплачивать закупки вооружений за счет экспортного кредита.

В 1995 году Индия получила из России 10 истребителей МиГ-29. Сделан предварительный заказ на 30 легких штурмовиков МиГ-АТ. Модернизацию ВВС военные Индии считают приоритетным направлением деятельности по укреплению Вооруженных Сил. Характерно, что такого же мнения придерживаются и во многих других странах ЮВА. Планами индийских ВВС предусматривается модернизация 130 устаревших МиГ-21, которых в авиации Индии всего 320 единиц. Продолжаются переговоры о развёртывании лицензионного производства двухместных многоцелевых самолетов Су-30 МК взамен МиГ-27М, выпуск которых по лицензии завершается, а также о поставках истребителей Су-27.

По оценкам экспертов в настоящее время российскими ВВТ оснащены: ВВС Индии - на 80%, ВМС - на 75%, сухопутные войска - на 40%. Как сообщил заместитель генерального директора ГК "Росвооружение" Станислав Филин, в 1996 году объем ВТС России и Индии вырастет более чем в два раза. Долгосрочная российско-индийская программа ВТС до 2000 года рассчитана на 7-8 млрд. долларов.

Можно также отметить и группы стран, находящихся в состоянии продолжительного территориального





соперничества, как, например, государства ЮВА, претендующие на владение островами Спратли в Южно-Китайском море (Китай, Вьетнам, Тайвань, Малайзия, Филиппины и Бруней). Понятно, что страны, лежащие в зонах напряженности, имеющие нерешенные территориально-пограничные споры, внутренние этнические или религиозные конфликты, являются потенциальными потребителями ВВТ.

Однако следует учитывать то обстоятельство, что в ряде стран налажено собственное военное производство, которое позволяет им в определенной степени снижать потребность в закупаемых вооружениях. К числу этих стран относятся прежде всего Япония, РК, Тайвань, Китай и Индия. Это обстоятельство является одной из главных причин повышенного интереса, проявляемого в этих странах к военным технологиям и НИОКР.

В этом отношении показательны требования военно-промышленных кругов этих стран к содержанию заключаемых сделок на поставку вооружений. Так, при подписании контракта на закупку истребителей *Mirage* тайваньской стороной выражалась заинтересованность в передаче технологии, что позволило бы провести модернизацию собственной промышленности Тайваня.

Китай проявил заинтересованность в сотрудничестве с Россией по более чем 70 наименованиям НИОКР, проводимых в интересах китайского ВПК. Министерство национальной обороны РК также выразило намерение сотрудничать с Россией в области военных разработок. Активную промышленную разведку в РФ ведет крупная южнокорейская компания "Самсунг электроникс" через свой исследовательский центр в Москве.

Эти и другие примеры весьма характерны для условий современного высококонкурентного мирового рынка вооружений, когда только удовлетворение всех, даже самых взыскательных требований клиента позволяет выигрывать контракты. Указанное обстоятельство необходимо учитывать и России при ведении ВТС. В последнее время отмечается активизация КНР, военно-политические амбиции которого распространяются до уровня регионального центра силы. Являясь не только импортером, но и экспортером спецтехники, Китай выдвигает перед собой цель стать к середине следующего века сверхдержавой, обладающей военным потенциалом глобального уровня.

В наиболее концентрированном виде стратегические цели КНР отражены в разработанной в 80-е годы концепции "стратегических границ и жизненного пространства", которая всесторонне обосновывает притязания Китая на территории сопредельных стран Юго-Восточной и Южной Азии, районов Тихого океана. В перспективе могут быть затронуты и жизненные интересы России.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Они позволяют судить о серьезности намерений китайского руководства и достаточной реальности поставленных целей. История человечества свидетельствует о том, что на роль активных лидеров в мире выходили не всегда самые передовые государства (цивилизованные), но чаще всего те страны, которые в своем интегральном качестве воплотили наибольшее количество черт, присущих лидеру.

Лидерство Тайваня и Китая в импорте специмущества помимо отмеченных обуславливается еще рядом причин.

1. США и Россия активно вооружают две противостоящие стороны - соответственно Тайвань и Китай, что фактически консервирует в регионе ситуацию времен холодной войны.

2. Тайвань стремится обеспечить диверсификацию своих связей в военно-технической области, размещая военные заказы сразу у нескольких производителей оружия - США, Франции и Германии. Такой же методологии придерживается и Китай, но его рынок в ориентирован на Россию в более значительной степени, чем тайваньские закупки на США.

3. Стремление китайского руководства к безусловному региональному доминированию, влияние которого испытывает на себе и Тайвань, приводит к возникновению ответной реакции Тайбея.

Учитывая вероятное развитие военно-политической обстановки в регионе, а также благоприятные экономические показатели рассматриваемых стран, можно предположить, что их импортная активность сохранится и ближайшие годы. Развивая ВТС с Китаем, Россия должна учитывать действие отмеченных тенденций.

Главными партнерами России в области ВТС в Азиатско-Тихоокеанском регионе в ближайшие 10 лет будут Китай и Индия. Индия - единственная страна, с которой Россия имеет долгосрочную программу ВТС. Особое значение имеет прорыв России на малайзийский рынок, причем этот прорыв имеет реальную перспективу развития, поскольку предполагается заказ еще 18 истребителей МиГ-29 в дополнение к уже проданным. Принимая во внимание тот факт, что малайзийский экспорт на 80% состоит из готовых изделий, а валютные возможности страны достаточно велики, важность развития ВТС России с этой страной невозможно переоценить. Вместе с тем следует иметь в виду, что малайзийский импорт ВВТ ориентирован на офсетные операции.

Учитывая, что на вооружении армий многих стран региона (КНР, СРВ, Монголия, Лаос, Камбоджа, КНДР, Монголия) стоит устаревшая техника главным образом российского производства, а вся инфраструктура этих стран мало восприимчива к достижениям научно-технического прогресса, следует ожидать попытки восполнить дефицит авиационной, бронетанковой, ракетно-артиллерийской техники, современных систем ПВО, боевых кораблей (в том числе подводных лодок) за счет расширения ВТС.

Вместе с тем, следует иметь в виду общую тенденцию, проявившуюся в ВТС в последнее время - стремление большинства стран решить проблемы перевооружения своих стран за счет овладения современными технологиями. Особенно контрастно она проявляется в рассматриваемом регионе. Причем наряду с официальными методами заимствования военных технологий, широко используются и неофициальные - разведка, промышленный шпионаж и т. д.





ЭКСПОРТ ВООРУЖЕНИЙ: МЕРКУРИЙ ИЛИ МАРС?

Александр Рыбас

*кандидат технических наук,
старший научный сотрудник,
профессор Академии военных наук*

Давно известно, что если дипломатия не служит задачам войны, то она служит задачам торговли. Так же хорошо известно, что и после окончания пресловутой "холодной войны" торговля оружием на внешних рынках остается предметом пристального внимания и забот не только военных, но и дипломатов. Так чем же является трансферт продукции и услуг военного назначения, который в нашей стране зачастую обозначается семантически более широким термином "военно-техническое сотрудничество (ВТС) с зарубежными странами"? Являются ли поставки за рубеж частью торгово-экономических отношений или элементом внешней составляющей военно-технической политики государства?

Вопрос этот лишь на первый взгляд представляется надуманным, а ответ на него, если не очевидным, то уж, по крайней мере, имеющим чисто академический интерес. Главное ведь заключается не в том, чтобы корректно классифицировать ВТС по тому или иному признаку, а в том, чтобы эффективно использовать этот вид межгосударственного сотрудничества в наших национальных интересах. И вот как раз в этом отношении ответ на обозначенный в названии статьи вопрос имеет важное значение не только для сугубо теоретических рассуждений специалистов в области военной науки и техники, экономистов и политологов.

Дело в том, что страны-экспортеры продукции и услуг военного и двойного назначения устанавливают порядок участия государства в продвижении этих товаров на мировой рынок и порядок контроля со стороны государственных институтов за соблюдением собственными и иностранными субъектами ВТС национального законодательства и международных обязательств, исходя из официально принятой точки зрения на место и роль ВТС с зарубежными странами во внешней, военно-технической и экономической политике государства. Говоря языком теории целенаправленных систем, к которым относится национальная система ВТС с

зарубежными странами, речь идет об организации эффективного функционирования системы ВТС. И вот здесь рассматриваемый нами вопрос переходит в важную для практики обеспечения национальной безопасности плоскость. Если, конечно, учитывать роль ВТС как уникального фактора обеспечения национальной безопасности, понимаемой в соответствии с законом "О безопасности" от 1992 года как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства. Интересы эти конкретно сформулированы в Послании по национальной безопасности Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 13 июня 1996 года.

Отыскать баланс между интересами, относящимися к общеизвестным сферам покровительства Меркурия и Марса, фактически означает предопределить структуру и состав национальной системы ВТС с зарубежными странами, компетенцию и зоны ответственности федеральных органов исполнительной власти, корпоративно разрабатывающих и реализующих государственную политику в сфере ВТС.

Это фактически означает создать предпосылки для научного обоснования порядка координации и контроля деятельности участников и субъектов ВТС, включая и парламентский контроль, и прокурорский надзор. Хотя парламентский контроль в России за торговлей оружием - дело весьма отдаленного будущего. Не вдаваясь в подробные объяснения данного тезиса, которые можно отыскать в работах одного из лучших специалистов в этом вопросе Евгения Кожокина, сошлемся лишь на высказывание авторитетного российского дипломата и политика Владимира Лукина о том, что парламентский контроль за торговлей оружием безусловно необходим, но для этого нужна высокая культура парламентаризма.

И вот здесь мы подходим к тому, что в условиях российской действительности, когда еще не отработана достаточно эффективная по социально-экономическим критериям

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.....



институциональная система государственных органов, процессов их функционирования, *научное исследование актуальных проблем ВТС является не просто желательным, а принципиально необходимым условием обеспечения национальных интересов России, "демпфирования" экономических, научно-технических и социально-культурных издержек переходного периода строительства новой России.*

Задача науки объективно, беспристрастно определить роль и место ВТС в системе международных отношений, в системе обеспечения национальной, субрегиональной, региональной и глобальной безопасности. Наука, используя присущие ей инструментальные средства, обязана ответить: какие должностные лица, какие государственные институты в рамках существующего государственного права должны участвовать в ВТС, а какие не только участвовать, но и координировать, контролировать эту деятельность, нести ответственность за ее результаты. Как и какие законодательные и нормативные правовые акты должны определить порядок ВТС России с различными группами зарубежных стран, например, с государствами СНГ, с входившими ранее в СССР, с бывшими участниками организации Варшавского Договора, с государствами-технологическими лидерами, с членами военных блоков и так далее.

Наука должна подсказывать Правительству эффективные пути политики государственной защиты национальных производителей вооружений, а не заниматься "научным" обоснованием претензий тех или иных групп влияния в политических и военно-промышленных кругах нашего Отечества. Ведь вполне можно понять (ввиду дискуссионного характера самого вопроса) борьбу в Правительстве при формировании в 1992-1995 годах российской системы ВТС между сторонниками строгой государственной монополии на торговлю оружием и приверженцами либерализации режима в этой области при сохранении государственной системы экспортного контроля. Но вот с позиций какой теории можно объяснить проведенную в августе 1996 года под лозунгом совершенствования структуры исполнительной власти очередную реорганизацию структуры ВТС, доказавшей за два последних года свой высокий потенциал? Судя по газетным публикациям, последнее известно только специалисту в области внешнеэкономической и военно-технической политики кандидату биологических наук Павлу Фельгенгауэру. Кстати, сложившаяся в результате последовательных шагов по укреплению президентского контроля за экспортом оружия, но, к сожалению, законодательно не закреплённая к началу 1996 года система ВТС Российской Федерации с зарубежными странами была признана эффективной не только объективными отечественными специалистами, но и проявившими к ней специфический интерес соответствующими

госструктурами и службами наших конкурентов на оружейном рынке, в частности США и Франции.

Перманентная реорганизация системы национального экспорта вооружений свидетельствует также о том, что **российское государство в лице высших органов власти до сих пор не отыскало баланс между государственной политикой в сфере торговли оружием и чисто коммерческими интересами.** Вероятно, и по этой причине проект федерального закона "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с зарубежными странами", идея разработки которого зародилась еще во времена и при участии бывшего государственного секретаря Геннадия Бурбулиса, годами рассматривается в Государственной Думе. Хотя формирование российской системы ВТС в 1993-1995 годах имело реальные предпосылки к корректному определению тонкой грани между свободой рынка и жесткими правилами экспортного контроля со стороны государства. То есть к разрешению задачи, которая по мнению консультанта Российско-американской рабочей группы по проблемам распространения обычных вооружений Сергея Кортунова в полной мере решена в западных странах, где предопределяет сочетание высокой степени эффективности политики "продвижения" своих вооружений на международные рынки и эффективности государственной системы контроля за торговлей оружием.

Обозначенные вопросы ВТС могут и должны решаться на основе:

- системных исследований целей, содержания, форм межгосударственного ВТС;
- анализа тенденций развития средств и способов вооруженной борьбы;
- изучения и прогнозирования геополитических, геостратегических и геоэкономических изменений в системе международных отношений;
- сравнительного анализа опыта ведущих стран-экспортеров ВВТ по рациональному сочетанию государственного протекционизма и экономически обоснованного стимулирования конкуренции.

Основопологающим принципом разработки научных рекомендаций и предложений по совершенствованию ВТС, глобальным критерием выбора альтернативных решений должен быть приоритет национальных ценностей, обеспечение национальной безопасности России, а не выдуманная любителями пользоваться чужим национальным богатством химера "общечеловеческих ценностей".

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.



Уникальность ВТС как фактора национальной безопасности заключается в его одновременном воздействии на все наиболее важные для государства сферы национальных интересов (экономическую, политическую, военную). Этот вывод становится очевидным, если рассмотреть цели ВТС Российской Федерации с зарубежными странами следующим образом.

Экономические цели:

- повышение уровня конкурентных преимуществ России в оборонных отраслях промышленности;
- повышение уровня участия России в мировой экономике;
- получение валютных средств для государственных нужд;
- финансовая поддержка оборонных отраслей промышленности, конверсии военного производства, ликвидации и утилизации вооружений.

Политические цели:

- удержание (завоевание) и укрепление политического лидерства в жизненно важных для национальных интересов России регионах мира;

- обеспечение возможности политического влияния на глобальном и региональном мировых уровнях;

- обеспечение социальной защиты персонала предприятий, учреждений и организаций, разрабатывающих и производящих вооружение, военную, специальную технику и имущество.

Военные цели:

- обеспечение стратегической стабильности и безопасности в жизненно важных для национальных интересов России регионах мира;
- укрепление военно-политических позиций России в жизненно важных для ее национальных интересов регионах мира;
- способствование сохранению и сбалансированному развитию боевого потенциала системы вооружений Вооруженных Сил и других структур военной организации Российской Федерации.

По поводу бытовавших в период "рыночного романтизма" надежд на экспорт ВВТ как на самодостаточное средство для сохранения и развития отечественного военно-промышленного комплекса необходимо подчеркнуть отрадный факт всеобщего прозрения в отношении этих иллюзий. Если наша оборонная промышленность не будет обеспечена необходимым государственным оборонным заказом на разработку и поставку боевой техники на вооружение для наших собственных Вооруженных Сил, то максимум потребностей ВПК, которые через два-три года сможет удовлетворять экспорт вооружений - это личные потребности руководителей предприятий, волею судьбы оказавшихся во главе производства, спрос на продукцию которых еще сохранится. Поэтому для того, чтобы сделать рагу из зайца, как известно, нужно, как минимум, иметь зайца. А сегодня по признанию Министра обороны России Игоря Родионова "мы вынуждены констатировать и крайне неприглядное положение дел в сфере НИОКР в интересах повышения военно-технического потенциала Вооруженных Сил Российской Федерации: НИОКР финансируются в пределах 10-15 процентов, замораживаются многие уникальные проекты, которые велись уже с прицелом на будущий век".

Сегодня становится все более очевидным: для преодоления системного кризиса нужна системная методология, позволяющая научно обоснованно определять роль и значение различных элементов системы национальной безопасности (СНБ) Российской Федерации при выполнении свойственных ей задач, выявлять закономерности ее функционирования в различных

условиях геополитической и военно-стратегической обстановки, своевременно и полномасштабно использовать выявленные закономерности для повышения эффективности выполнения характерных для СНБ функций на новом этапе становления России равноправным членом мирового сообщества.

И в этом смысле Указ Президента Российской Федерации от 25 ноября 1996 года "О мерах по обеспечению военного строительства в Российской Федерации" справедливо возвращает нас к проблемам реформы, ставя в основу их разработки и решения комплексное использование всех имеющихся сил и средств обеспечения национальной безопасности, интегрированных в единую систему с государственными органами.

Отметим, поставленная задача имеет прежде всего научный характер, а ее полномасштабное решение возможно лишь путем создания единой (совокупной) СНБ РФ, организации ее целенаправленного эффективного функционирования и развития путем своевременного расширения функций, корректировки свойственных ей задач, упорядочения состава, структуры, и численности государственных органов, сил и средств обеспечения безопасности личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз.

Взаимосвязь и взаимная обусловленность проблем реформирования военного строительства и военно-технического сотрудничества России придает исключительную значимость их совместной разработке и требует создания единых методологических основ, инструментария технологии исследования, базирующихся на современных системных представлениях: об интересах личности, общества и государства, адекватности восприятия угроз им со стороны внешних и внутренних источников опасности; об изменившемся характере вооруженной борьбы с применением современного оружия и технических средств, новых формах и способах действия войск (сил) сторон в войнах будущего; о силовых и ненасильственных методах разрешения конфликтных ситуаций, предотвращения вооруженных конфликтов с комплексным использованием имеющихся для этого средств.

Дело в том, что одним из важнейших принципов создания новых систем (или реформирования старых) с точки зрения состоятельности и реализуемости закладываемой концепции их построения является принцип самодостаточности.

Система военно-технического сотрудничества (СВТС) РФ с зарубежными странами по своей природе, в принципе, самодостаточна, так как может приносить прибыль, окупающую все затраты на производство ее продукции - вооружений и военной техники.

Однако, ее развитие и укрепление позиций России на мировом и региональных рынках оружия, обеспечение конкурентоспособности российской военной продукции становятся уже в ближайшее время практически невозможными без реформирования военного строительства в России, без опережающего развития военной науки и теории национальной безопасности в целом.

Поэтому совместная взаимосвязанная разработка проблем реформирования военного строительства и военно-технического сотрудничества открывает новые возможности по созданию единой самодостаточной и саморазвивающейся (при определенных условиях) системы (СВС+СВТС), способной стать в условиях переживаемого Россией системного кризиса одним из важнейших элементов ее системы национальной безопасности.





ТОРГОВЛЯ ОРУЖИЕМ: ВОЙНА ВСЕХ ПРОТИВ ВСЕХ

Петр Власов

Журналист

В 1996 году Россия вышла на второе место в мире по объемам экспорта вооружений. Миллиардные прибыли становятся предметом разногласий между различными группами интересов, так как внутри страны этот рынок еще не поделен. Предприятия ВПК борются за то, чтобы выжить, “Росвооружению” противостоят внутренние и внешние враги, а банки пытаются получить доступ к обслуживанию наиболее крупных контрактов. Вокруг российского оружейного экспорта, если вспомнить выражение английского философа Томаса Гоббса, идет непрерывная “война всех против всех”.

Почему выгодно торговать оружием?

“У торговли оружием есть три аспекта — экономический, военно-стратегический и общеполитический”, — считает известный эксперт в области оружейного экспорта из московского центра Карнеги Дмитрий Тренин. — Сейчас и в России, и в мире в целом преобладает экономизм, стремление к прибыльности”. Экономический эффект — это не только заработанные в 1996 году российскими экспортерами вооружений 3,5 млрд. долларов. Оружие является фактически единственной высокотехнологичной продукцией, которая наряду с нефтью и лесом вывозится из России. Кроме того, вооружения относятся к товарам, действующим во внешней торговле как своеобразные точки роста. Наконец, экспорт вооружений позволяет сокращать стоимость систем вооружений для внутренних нужд. Увеличивая экспорт, страна-экспортер увеличивает серию, удешевляя при этом каждую отдельную единицу боевой техники. Стоимость немецкого танка Leopard была сокращена за счет экспорта на 57%. Стандартный эсминец обходится Японии в 1,5 млрд. долларов, а США в 300 миллионов, потому что американцы производят их больше и экспортируют.

Как мы уже говорили — оружие это “политический товар”. В законодательстве США экспорт вооружений определяется как “ключевой инструмент политики национальной безопасности и внешней политики США”. “Для страны-импортера, — сказал бывший глава МИД РФ Андрей Козырев, — это часто средство приобретения стратегического союзника. Не случайно ведущие экспортеры оружия — США, Россия, Франция, Великобритания, Китай и Германия — это великие державы”. Торговля оружием может приносить государству существенные внешнеполитические выгоды даже если речь не идет о стратегическом партнерстве, такой эффект имела, например, последняя сделка России с Кипром.

Россия унаследовала статус торговца оружием от СССР. Согласно официальным данным, Советский Союз в конце 80-х гг. доминировал на мировом рынке вооружений, поставляя ежегодно военной продукции на 20 и более миллиардов долларов. Но “поставлять” вовсе не означает “продавать”. В условиях глобального противостояния поставка оружия рассматривалась как привязка к Москве “прогрессивного” режима или революционного фронта”.

“Миф о том, что СССР являлся крупнейшим участником мирового рынка вооружений, — говорит Андрей Козырев, — объясняется советской системой бухгалтерии, когда

доходами считалось не то, что реально продано, а суммарная балансовая стоимость поставок”. Советские льготные кредиты растягивались на 15-20, а иногда даже на 30-40 лет, реальные же поступления валюты не превышали двух-четырех миллиардов долларов в год. Наиболее платежеспособными клиентами СССР были Ливия и Ирак, на которых приходилось 20% реальных платежей за вооружения. Тем не менее, и советские чиновники умели иногда находить очень удачные “развязки”. Нигерия, купив у нас десяток вертолетов, расплатилась по очень низким ценам какао-бобами.

Однако если экономическая эффективность советского оружейного экспорта была сомнительна, сама система действовала четко. Подобными вопросами ведал весьма узкий круг людей, тем более что сам факт продажи Советским Союзом вооружений находился под идеологическим табу. По словам Андрея Козырева, существовал термин “спецпоставки”, но и тот “произносился шепотом”. Вопросы “спецпоставок” были в ведении Госкомитета технического сотрудничества под руководством Константина Катусева, который входил в состав Политбюро и имел ранг заместителя председателя Совмина. Решения принимали Политбюро и Военно-промышленная комиссия, одна из самых влиятельных структур Совета министров. Особенностью нашего экспорта было то, что техника никогда не поступала прямо с заводов. Поставки шли через министерство обороны, которое участвовало в военно-техническом сотрудничестве (ВТС), направляя военных советников для обучения ведению боевых действий с использованием техники советского образца. Эта стройная схема сгинула еще до распада СССР, и ей на смену пришел новый порядок.

Новый порядок.

Российский оружейный экспорт характеризуется плотной опекой этой сферы различными группами интересов и борьбой за право контролировать поступающие прибыли. По мнению Дмитрия Тренина, в России проблемы торговли оружием стали частью внутривластной борьбы и в отличие от торговли нефтью, здесь рынок пока не поделен. Если в ТЭКе в период приватизации произошел естественный раздел советского имущества, здесь у любого администратора (читай и любого политического руководителя того или иного ведомства) имеется определенная возможность перераспределить доходы от поставок оружия с тем, чтобы они больше грели именно его. Государство, пользуясь закрытостью всей этой сферы, может перераспределять поступления, полученные от торговли оружием в самых различных, в том числе и политических, или личных целях. Это представляется довольно привлекательным, хотя суммы здесь относительно небольшие (3,5 млрд. долларов в 1996 году). Тем не менее, они достаточно велики, чтобы сыграть роль в финансировании, скажем, избирательных кампаний или создании новых состояний”.

В конце 80-х гг. система контроля за советским оружейным экспортом постепенно начала приходить в упадок, и к 1990 году уже существовал полулегальный “серый рынок” наших вооружений. В бывших





соцстранах, которые покидали советские войска, оставлялись огромные запасы военной техники, часть которой или продавалась на месте, или ее успевали купить через местных подставных лиц наши коммерсанты. "Где-нибудь в Словакии на территории, окруженной высоким забором, в ангарах стояли практически новые вертолеты Ми-17, с ресурсом, отработанным всего на 10%. Потом эти вертолеты "разлетались" в разные страны, в основном в Африку. Фактически это уходило из России, но юридически не считалось российским экспортом вооружений", - говорит один из экспертов в области "серого экспорта". Зачастую полулегальные торговцы продавали те же вертолеты как пожарные или спасательные, хотя после того, как на них устанавливали вооружение, они сразу становились боевыми машинами.

Помимо торговцев "серого рынка", оружейным экспортом занялись и официальные наследники разрушенной советской системы. С конца 1991 года по август 1992 года существовала сложная разрешительная система экспорта, основанная на выдаче производителям персональных разрешений правительства или президента. В марте 1992 года при правительстве появилась Межведомственная комиссия по ВТС (КВТС), созданная для контроля за экспортом оружия. В августе 1992 года была введена система лицензирования экспорта вооружений, причем лицензии выдавались МВЭС. С этого момента почти весь оружейный экспорт стал проходить через внешнеторговые госорганизации — Главное управление по сотрудничеству и кооперации МВЭС (ГУСК), "Оборонэкспорт", "Спецвнештехника", "Воентех" и т.д. "Как к официальному, так и к "серому" экспорту огромный интерес испытывали криминальные структуры. Часто вооружения надо было либо украсть, либо приобрести со складов армии, потом транспортировать в Казахстан или украинские порты и вывести оттуда за рубеж. Нередко такие операции проходили под двойным прикрытием — участвовали и криминальные структуры, и государственные чиновники".

Проблема торговли вооружениями в 1991-93 гг. со стороны высокопоставленных чиновников правительства фактически игнорировалась, слишком много времени отнимала борьба за власть. Кроме того, еще со времен Гайдара существовало мнение, что торговля оружием — это "грязное наследие" коммунизма. Поэтому оружейным экспортом почти эксклюзивно занималось МВЭС.

Однако к 1993 году в правительстве появились практичные люди, например курировавший "оборонку" Владимир Шумейко или Олег Сосковец, а противостояние с парламентом закончилось полной победой. Логично, что возникло желание создать более четкую структуру оружейного экспорта с выходом на могущественного куратора в правительстве. Указом Бориса Ельцина в ноябре 1993 года путем слияния ГУСК, "Оборонэкспорта" и "Спецвнештехники" была создана монополярная госкомпания "Росвооружение", которую возглавил генерал-лейтенант Виктор Самойлов (с 1992 года работал в правительстве советником по обороне и безопасности).

По словам Виктора Самойлова внешнеторговые организации конкурировали между собой, причем это сильно сбивало цены. Кроме того, в советские времена деньги от подобной деятельности поступали на известные счета, которыми управляло государство и норма отчислений на свое содержание для внешнеторговых организаций по рублевому объему не превышала 1%, а по валютному — 0,04 %. В период же либерализации каждый стал зарабатывать сколько может, суммы отчислений составляли 3-4-7%. Руководство этих компаний зарабатывало за год не один десяток тысяч долларов. Желание приобщиться к таким заработкам возникло у ряда чиновников из МВЭС. Тогдашнее Главное управление по

военно-техническому сотрудничеству (ГУВТС) МВЭС, которое возглавлял г-н Котелкин (а замом у него был г-н Кузык) придумало инструкцию, суть которой заключалась в том, что участие ГУВТС в военно-техническом сотрудничестве тоже должно поощряться. Они выдавали лицензию, участвовали в переговорах, получая за это через "Оборонэкспорт" по 10-15 тысяч долларов в месяц. Причем, поскольку все они были военнослужащими, никаких налогов никто не платил. В правительстве была подготовлена соответствующая записка, и этой проблемой сначала занимался Шумейко, а потом Сосковец. В итоге появилась государственная компания "Росвооружение".

По словам Виктора Самойлова, возглавляемый Александром Котелкиным главк был главным противником создания госкомпании, так как МВЭС фактически утрачивало контроль за оружейным экспортом: "Работники главка лишались влияния, потому что создание "Росвооружения" резко усиливало позиции Межведомственной комиссии при правительстве (КВТС) под руководством Сосковца. Когда обнаружились недостатки деятельности главка, министр внешнеэкономических связей г-н Давыдов его упразднил. Котелкин и его команда были близки с бывшим главой МВЭС Сергеем Глазьевым, который тогда создал политический альянс со Скоковым. Коржаков поддерживал их в тот период, считая, что это одна из мощных оппозиционных сил, на которую следует влиять. Таким образом, Котелкин и Кузык оказались в службе Коржакова, поскольку у него специалистов по ВТС не было. Г-н Котелкин после того, как оказался безработным, обращался ко мне с просьбой взять его в "Росвооружение", но я ему отказал, поскольку он тогда представлялся как частное лицо", - рассказывает Виктор Самойлов.

Итак, с появлением "Росвооружения" был сделан серьезный шаг к созданию системы оружейного экспорта, централизованно управляемой и контролируемой правительством. Однако Виктор Самойлов явно недооценил Котелкина и его команду, сумевших заручиться поддержкой Александра Коржакова.

"Когда готовился указ о создании "Росвооружения", — рассказывает Виктор Самойлов, — там появился пункт о том, что со стороны президентской администрации компания курируется Службой безопасности президента. Причина простая — нужно было иметь доступ к первому лицу государства. Самый простой доступ был через Коржакова, что позволяло разрешать спорные вопросы, когда требовался авторитет президента. Прежде всего это относилось к финансовым проблемам, поскольку количество коммерческих банков, обслуживавших, например, только компания "Оборонэкспорт", превышало полтора десятка. Однако через некоторое время у г-на Коржакова родилась идея вытащить ВТС из-под контроля правительства и замкнуть его на администрации президента. Причины? Желание управлять большими денежными средствами, вставлять свои банки. Была формальная проблема, состоявшая в том, что над "Росвооружением" не было никакого чиновничьего аппарата. И Коржаков начал вынашивать идею создания ГКВТП (Госкомитета по военно-технической политике) с подчинением его президенту. Я выступал категорически против, поддерживал меня и Сосковец. Но Коржаков сумел уговорить Сосковца, а для того, чтобы я не мешался под ногами, по результатам проверки, которые никто не обнародовал, я был указом президента освобожден от должности".

Напомним, что согласно официальной версии Виктор Самойлов был уволен после того, как проверка выявила факт укрытия от государства прибыли в размере 137 млрд. рублей и совершения сделки в иностранной валюте без



лицензии ЦБ РФ. Вот мнение одного из экспертов: “У “Росвооружения” в самоеловские времена было около 10 дочерних компаний, которые прокручивали деньги, в частности товарный бартер. Например от китайцев 50-60% оплаты шло товарным бартером, они его должны были конвертировать и быстро вернуть деньги. Там, конечно, были злоупотребления. Часть этих компаний осталась после прихода Котелкина, и на их деньги вполне могла финансироваться ельцинская избирательная кампания”.

После отставки Самойлова произошло, как нам представляется, практически полное отчуждение правительства от оружейного экспорта и передача этой сферы в ведение президентской администрации. 29 ноября генеральным директором “Росвооружения” стал Александр Котелкин. 30 декабря 1994 года был создан Госкомитет России по военно-технической политике (ГКВТП), который возглавил Сергей Свечников, также работавший вместе с Котелкиным в ГУВТС МВЭС. Подотчетный лично президенту комитет отвечал, среди прочего, за “поступление и использование валютных средств от экспортных операций и предоставление, получение и погашение специальных госкредитов странам импортерам”. Правительственная комиссия КВТС фактически была влита во вновь образованный комитет. Ранее, в июле месяце, Борис Кузык стал помощником Бориса Ельцина по вопросам ВТС с зарубежными странами. И Котелкин, и Кузык, и Свечников пришли в свои кресла из “президентского резерва”, конкретно — из Службы безопасности. Таким образом, к началу 1995 года российский экспорт вооружений контролировался цепочкой Президент (Ельцин)—Помощник по вопросам ВТС (Кузык) и ГКВТП (Свечников)—“Росвооружение” (Котелкин). Когорта спецов из МВЭС (“котелкинская команда”) заняла все ведущие позиции в сфере ВТС. Возможно, эта схема не изменилась бы и до сих пор, даже после того, как “на переправе” поменяли г-на Коржакова, если бы не совпадение интересов правительства и российского ВПК.

Кто получает деньги?

На протяжении последних лет предприятия ВПК постоянно пытаются добиться того, чтобы им разрешили торговать на внешнем рынке без посредников, т.е. без “Росвооружения”. Это неудивительно, учитывая, какое значение экспорт вооружений может иметь для российского ВПК, где за последние годы государственный военный заказ сократился примерно в 30 раз. Как сказал Александр Агеев, директор по стратегическому планированию ВПК МАПО, ВТС приносит сегодня “оборонке” 70% всех финансовых поступлений.

Вместе с тем, даже участие в ВТС не решает многих проблем. “Предприятия недовольны, что очень мало получают, или же вообще ничего не получают, как вертолетная фирма Миля”, — сказал заместитель председателя комитета Госдумы по обороне Алексей Арбатов. Действительно, вопрос оплаты услуг “Росвооружения” представляется весьма интересным. Согласно уставу, госкомпания берет за посредничество от 3,5% до 7% от стоимости сделки. Однако, как сказал нам президент Лиги содействия оборонным предприятиям Алексей Шулунов, в случае, если сумма контракта невелика, отчисления “Росвооружения” могут составлять и 16%. “С больших контрактов тоже берут по-разному, — говорит он. — Все в конечном итоге зависит от того, как сторгуются госкомпания и руководитель предприятия”.

После уплаты “спецналогов и спецпошлин” в бюджет предприятиям достается весьма небольшая сумма. Как нам удалось узнать, ОКБ “Сухой” получило с многомиллиардной сделки по продаже истребителей Су-27 Китаю всего 5%. По оценкам одного эксперта, из 3,5

млрд. долларов, заработанных в прошлом году, сами предприятия получают менее миллиарда. Однако, возражает Александр Агеев, большая часть денег возвращается на предприятия в виде государственных инвестиций.

Предприятия недовольны тем, что “Росвооружение” пренебрегает мелкими контрактами. СССР поставил оружия на 120-150 млрд. долларов, все оно требует обслуживания. “Котелкин — это эффективный бюрократ. — считает замдиректора Института США и Канады Михаил Герасев, — Ему важны большие проекты, которые имеют политический резонанс, приносят очки в бюрократической иерархии. Если же посмотреть на структуру рынка, то серьезное место в денежном выражении занимают ремонт, поставка запчастей, модернизация ранее поставленной техники. Есть опасность, что мы упустим эту часть рынка. Румыны уже модернизируют свои МиГи с помощью Израиля”. Действительно, представитель госкомпании в признался в частной беседе, что условная граница привлекательности контракта для “Росвооружения” находится на уровне 50 млн. долларов. Между тем, собранные вместе мелкие контракты могли бы “потянуть” на 4-5 млрд. долларов в год.

Проблемы “оборонки” нашли понимание в правительстве еще в мае 1994 года, когда было принято положение об аттестации и регистрации предприятий на право осуществления экспорта вооружений. Однако активные действия в этом направлении начались только после замены руководства “Росвооружения”. В мае 1995 года МАПО МиГ первым получило право самостоятельного выхода на внешний рынок. В 1996 году были удовлетворены аналогичные заявки еще полутора десятка производителей военной продукции. Однако, в реальности негласно существует схема, при которой генеральный директор любого предприятия может лоббировать конкретную сделку. Через свои связи он выходит на Чернобырдина и тот может подписать специальное распоряжение правительства о том, что, ввиду тяжелого положения на предприятии, в исключительном порядке разрешается продажа военной продукции.

В госкомпании восприняли такую тенденцию достаточно болезненно, хотя там и понимают, что она “объективна”. Многие доводы представителей “Росвооружения” вполне резонны — например отсутствие у предприятий развитой маркетинговой службы. Лишь МиГ МАПО, которая в течение двух лет оформляла контракт с Малайзией, имеет такую службу численностью 200 человек. Другой довод посредников — ни одна крупная сделка не может быть заключена без поддержки государства. Как сказали нам в госкомпании, “обхаживание” потенциально крупного клиента зачастую начинается с личного письма Бориса Ельцина. Сейчас, например, такие действия осуществляются в отношении Малайзии, куда мы хотим продать вторую партию МиГов и танки Т-72. “Мы не против, того, чтобы предприятия сами торговали, — сказали нам в “Росвооружении”. — Ведь есть контракты на 10 тысяч долларов, есть на 500 миллионов, а количество оформляемых бумаг одинаковое. Но прежде надо создать жесткую систему госконтроля за торговлей оружием, чтобы ни один шаг не делался без санкции госоргана, например МВЭС. Нужен единый федеральный орган, который бы занимался и контролем, и координацией действий в этой сфере. Сейчас такой системы нет, поэтому количество субъектов здесь будет вредить, так как сегодня через Украину и Казахстан можно будет вывести все, что угодно. По нашим данным, расширение списка предприятий с правом экспорта продолжаться не будет. В 1996 году, сказал нам первый заместитель главы “Росвооружения” Михаил Тимкин, предприятия, получившие право действовать самостоятельно (за исключением МиГ МАПО), не заключили ни одной сделки.



Лобби ВПК и правительство начали наступление после президентских выборов. «Коржаков исчез, — говорит Михаил Герасев, — поэтому встал вопрос о тех структурах, которые он создал, и тех людях, которых он туда посадил». Тем не менее, Александр Котелкин и Борис Кузык остались при своих. Сергею Свечникову не повезло, его комитет был упразднен, а на первый план опять начала выдвигаться межведомственная комиссия при правительстве (КВТС).

По словам одного эксперта, «Виктору Черномырдину, поддержкой которого все время стремятся заручиться ВПК, хотелось поставить в госкомпанию своего человека, но при Коржакове это не удалось с первого наскока, а после выборов Котелкина поддержал Лебедь». Создается впечатление, что высокопоставленные чиновники правительства игнорируют «Росвооружение». Посредники не раз жаловались, что в отличие от тех же США, российские официальные лица весьма вяло помогают «Росвооружению». Виктор Черномырдин, например, приехав с визитом в Сеул, даже не заехал посмотреть экспозицию «Росвооружения» на местном авиашоу. Между тем, для госкомпании ставки в Южной Корее весьма велики, так как страна намеревается провести после 2000 года перевооружение своих ВВС.

В октябре Виктор Черномырдин поддержал идею создания странами СНГ ФПГ «Гранит», которая будет специализироваться на разработке, производстве и экспорте-импорте систем ПВО в пределах Содружества. Обоснование данного решения вполне логично — сохранение единой системы ПВО странами СНГ. Возможно, что ФПГ получит со временем право экспорта готовой продукции в дальнейшем зарубежье. Это может негативно сказаться на доходах госкомпании, так как системы ПВО — наиболее перспективная категория российского экспорта вооружений, через несколько лет объемы продаж могут составить миллиард долларов в год.

Однако схема «Черномырдин против «Росвооружения» слишком примитивна, чтобы быть истинной. Надо учитывать, что президентские выборы привели новые фигуры как в правительство, так и в администрацию президента. Ситуация для «Росвооружения», так сказать, «частично перевернулась», создав весьма сложную комбинацию. Главой президентского хозяйства стал Анатолий Чубайс, «теплые отношения» которого с Александром Коржаковым хорошо известны. С другой стороны, есть мнение, что в правительство пришли люди, симпатизирующие «Росвооружению».

Банки: трудно попасть в «десятку».

«В 1993 году на российской арене появился ОНЭКСИМБАНК, — рассказывает Виктор Самойлов, — и его руководитель — Владимир Потанин — был одним из наиболее прогрессивных операторов в области ВТС. Заслуга в этом тогдашнего ГУВТС МВЭС (где работали Котелкин и Кузык). Поскольку Потанин сам бывший сотрудник МВЭС, они сдружились. И этой связкой Котелкин-Кузык-Потанин, было придумано много интересных вещей. Например, бюджетные средства, выделяемые на военно-техническое сотрудничество (тогда еще существовала система госзаказа), стали попадать не прямо в «Оборонэкспорт», а через котелкинский главк. А главным оператором у главка был ОНЭКСИМБАНК, миллиарды же рублей в те времена — деньги огромные. И рост влияния ОНЭКСИМБАНКА происходил именно в этот период. Когда Потанин стал первым вице-премьером, то, естественно, его влияние и знание этих конкретных людей в значительной степени сохранило и сохраняет ту ситуацию, которая существует».

ОНЭКСИМБАНК стал еще одним детищем талантливой

и пробивной мвэсовской плеяды. Банк возник как юридическое лицо в апреле 1993 года на месте Савеловского банка экономического сотрудничества МВЭС. «В его создании принимали участие фактически все внешнеторговые организации, входившие ранее в систему Внешторга, поэтому банк изначально ориентировался на содействие этим структурам, — рассказал нам Александр Агеев, работавший тогда в МВЭС начальником главка стратегического анализа. — В 1993 году в МВЭС шла активная проработка вопроса о создании системы уполномоченных банков. Этим занимался Совет по внешнеэкономической политике, который возглавлял министр Сергей Глазьев». Александр Агеев до сих пор сохранил дружеские отношения с бывшими коллегами и крайне положительно отзывается об Александре Котелкине, Борисе Кузыке и Владимире Потанине. Как известно, ОНЭКСИМБАНК получил право обслуживать подписанную в ноябре сделку стоимостью 1,5 млрд. долларов на поставку в Индию истребителей Су-30МК. Всего же официально работать с «Росвооружением» могут 10 банков, список которых утверждался правительством. Доступ к оружейным сделкам весьма привлекателен, так как, по словам одного эксперта, «есть возможность держать у себя на счетах большие суммы денег, регулярно их прокручивать».

О работе банков в сфере ВТС рассказал один из членов руководства «Инкомбанка», входящего в «десятку». «С предшественниками «Росвооружения» контакты установились в 1992 году, когда руководство «Оборонэкспорта» приняло решение свернуть сотрудничество с государственным «Внешэкономбанком». Набор банков происходил стихийно, все решала сообразительность банка, а не воля каких-то политических сил. Когда три внешнеэкономические организации объединили в 1993 году, все обслуживающие банки автоматически перешли «Росвооружению».

«Инкомбанк», как и другие банки, обслуживает экспортные контракты, подписываемые «Росвооружением», и выдает гарантии в том случае, когда предоставляется аванс. Если страна, которая покупает военную технику, открывает аккредитив, он должен быть нами овизован — проверяются документы, даются запросы иностранным банкам на факт осуществления платежа, деньги доводятся от заказчика до госкомпании. «Инкомбанк» занимается и кредитованием предприятий, в 1996 году банк кредитовал 350 млн. долларов живыми деньгами, векселями, а также через гарантии иностранным банкам».

Перспективы сотрудничества с «Росвооружением» привлекают многие банки, но список «десяти» является фактически закрытым. Как сказал представитель «Инкомбанка», некоторые банки, например Мытищинский коммерческий банк, приходили в госкомпанию с предложениями, но ответ был отрицательный. «Госкомпания — считает он, — должна выбирать уполномоченные банки, исходя из качества обслуживания, спектра услуг, наличия корреспондентской сети с иностранными банками, принятия ими прямых гарантий того или иного российского банка».

Схема распределения контрактов между уполномоченными банками такова. «На столе руководства госкомпании лежат предложения от 5-6 банков, которые сегодня реально обслуживают «Росвооружение», и только представители госкомпании знают, почему выбирается тот или иной банк». На вопрос о том, не отдается ли здесь предпочтение «ОНЭКСИМБАНКУ», представитель «Инкомбанка» ответил: «По разговорам среди банкиров, такое мнение существует».



Крупные российские банки не ограничиваются лишь обслуживанием сделок, а пытаются замкнуть на себя всю цепочку по производству и продаже оружия. "Банки проявляют повышенный интерес к сфере производства вооружений, — говорит Михаил Герасев, — потому что в идеале это позволит получить доступ к госзаказу, к бюджету Минобороны. Они предоставляют Минобороны кредиты для оборонного заказа под бюджетные деньги, которые поступают неравномерно. Банки охотно идут на это, тендеры устраивают. Проценты, которые они берут, существенно выше, чем от других коммерческих операций".

Банки активно скупают акции перспективных производств ВПК, например то же ОКБ "Сухой" продало около 20% акций "Инкомбанку" и 14% акций ОНЭКСИМБАНКУ.

Нужно ли "Росвооружение"?

Скорее всего, ответ на этот вопрос должен быть положительным. Эффективность работы "Росвооружения" подтверждается хотя бы обеспокоенностью западных конкурентов госкомпании. "В 1996 году, — рассказал нам обозреватель "НГ" Игорь Коротченко, — американское посольство в Москве получило шифровку-заказ на дискредитацию трех человек из руководства госкомпании, включая Александра Котелкина. Собранные ФБР за время работы Котелкина в Нью-Йорке материалы позволяли предположить, что директор госкомпании при массированном давлении способен сломаться. И эта кампания прошла — я, правда, не хочу сказать, что она была организована только на деньги ЦРУ. Одна из приоритетных задач разведсообщества США, сформулированная в закрытой части доклада "Стратегия национальной безопасности" Биллом Клинтон, это противодействовать усилиям "Росвооружения" по проникновению на нетрадиционные рынки. В ЦРУ есть информация по намечающимся контрактам — поставка второй партии МиГов в Малайзию, продажи авиатехники в Перу, Колумбию, Чили, новые поставки на Кипр. По срыву этих сделок разведсообществу и посольствам (по линии госдепа) сформулированы конкретные задачи. Методы — передача крупных денежных сумм политикам и военным в этих странах, организация кампаний в СМИ, включая прямую проплату статей".

В "Росвооружении" нам сказали, что недавно реализация контракта стоимостью 50 млн. долларов была приостановлена из-за одной конкретной публикации в российской прессе. Однако Котелкин очень стойко вынес несколько последних кампаний по дискредитации. Тем не менее, нам удалось узнать, что в последнее время Александр Котелкин стал очень осторожен и редко встречается даже с близкими друзьями. Итак, "Росвооружение" работает эффективно и крайне глупо было бы ломать сегодня эту структуру. Весь вопрос в том, как контролировать распределение доходов госкомпании.

В прессе не раз появлялись факты, компрометирующие деятельность госкомпании, прежде всего это обвинение в прокручивании денежных средств, финансировании политиков и неоправданно высоких зарплатах. Через официальные каналы не удалось получить от соответствующих структур ни опровержения, ни подтверждения этим фактам.

Единственным учреждением, предоставившем официальный ответ, оказалось Главное контрольное управление (ГКУ) Администрации Президента РФ, сообщившее, что "в 1996 году жалобы на госкомпанию со стороны предприятий-экспортеров в ГКУ не поступали".

Очевидно, что контролирующие организации не спешат делиться фактами, касающимися деятельности

"Росвооружения". У обывателя может возникнуть невольная мысль, что данные контрольные органы используются в качестве орудия сбора политического компромата, который "всплывет" в нужный момент, когда, например, необходимо будет убрать г-на Котелкина или кого-нибудь еще.

Все упирается в существующую в России систему контроля оружейного экспорта, который полностью находится в руках исполнительной власти. В тех же США президент предоставляет Конгрессу информацию о сделке, если ее объем превышает 14 млн. долларов. У нас по Конституции парламент не имеет контрольных функций и может действовать только через Счетную палату. "Однако в Счетной палате всего 12 аудиторов, — говорит депутат Алексей Арбатов. — Контроль осуществляется "уколющим" методом. Более того, по обнаруженным нарушениям никаких мер не принимается, так как не отработан соответствующий механизм". Сейчас в Госдуме готовится закон о ВТС. Главные приоритеты — получение основной части прибыли самими предприятиями, усиление госконтроля путем лицензирования, увеличение военного госзаказа.

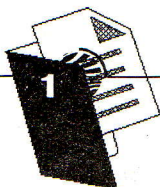
"Росвооружение" утверждает, что 14 проверок за последние полтора года не выявили никаких нарушений: "У нас очень жесткий график прохождения денег. За все задержки серьезно наказывают". В июне 1996 года Генпрокурор РФ Юрий Скуратов направил Борису Ельцину письмо, в котором указал, что "задолженность госкомпании оборонным предприятиям составляет 200 млн. долларов". Однако, как сообщил "Эксперту" один из директоров ВПК, эта задолженность образовалась в результате задержек выплат одним ближневосточным государством.

Сложнее дело обстоит с высокими окладами ("Росвооружение", являясь монополистом в своей сфере, незаконно увеличивает собственные фонды потребления — цитата из письма Скуратова). Как сообщал Александр Котелкин прессе, в 1995 году доход госкомпании составил 190 млн. долларов, и в фонд зарплаты ушло из этой суммы 9% или 17 млн. 100 тысяч долларов. Учитывая, что штат компании составляет 1250 человек, включая уборщиц, чисто умозрительно можно рассчитать, что на одного работника приходится, помимо госзарплаты, около 14 тысяч долларов премиальных в год.

Вместе с тем, существует мнение, что излишний контроль в этой сфере может повредить позиции России на рынке вооружений. "Ни в одной стране, — сказал член Совета по внешней и оборонной политике РФ Сергей Караганов, — нет открытых комиссий, которые занимаются оружейным экспортом. В этой области, где зачастую личные договоренности важнее всяких документов, должна быть полная секретность".

Однако более реальной представляется другая угроза. Многие эксперты предвещают "обвал" нашего оружейного экспорта примерно через 4 года. По словам Алексея Шулунова, неплохо живут за счет ВТС всего 1% предприятий российского ВПК. Остальные, мягко говоря, не избалованы вниманием российского государства. Положение в российской "оборонке" сегодня катастрофическое, денег на новые разработки нет. "Исторически сложились три главных центра разработки и производства военной продукции — США, Западная Европа и Россия, — подвел итог Алексей Шулунов. — Нам надо активно кооперироваться с Западной Европой, иначе через 10 лет в мире останутся только два центра — США и Западная Европа, а еще через 10 лет только США. Как говорят летчики, нам придется сливать керосин. Значит, полет отменяется".





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). Треть 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

Военно-технические связи России.

Россия-Белоруссия.

"Глаза для МиГов и Су делают в Минске.

Алесь Переверзев (*Бизнес & Балтия* (Рига), 25.02.97, с.3)

Два крупнейших производителя боевой авиатехники - МАПО "МиГ" и КБ Сухого - заказывают системы визуального наблюдения у одного и того же поставщика - минского ПО "Горизонт". Минским ПО "Горизонт" подписан контракт на изготовление систем визуального контроля для модернизируемых истребителей МиГ-21 ВВС Индии. Кроме того, по заказу КБ Сухого изготовлены опытные образцы аналогичных приборов для нового поколения Су. Контракт подписан с московской научно-производственной компанией "Фазотрон" и предусматривает поставку соответствующего оборудования по соглашению компании "Росвооружение" с правительством Индии. Соглашение предусматривает модернизацию истребителей ВВС Индии.

В течение четырех лет будут модернизированы 125 истребителей МиГ-21. Непосредственным исполнителем контракта выступит одно из структурных подразделений ПО

"Горизонт" - Научно-исследовательский институт цифрового телевидения (НИИЦТ).

Контракт, по которому Нижегородский авиационный завод "Сокол" в кооперации с Военно-промышленным комплексом "Московское авиационное производственное объединение "МиГ" модернизирует до 2001 года 125 истребителей МиГ-21 ВВС Индии, был подписан еще в 1996 году. Стоимость контракта составляет 300 млн. долларов. Более половины объема работ по поставкам в Индию выполнит завод "Сокол". Кроме того, радиолокационную систему "Копье" и систему управления вооружением поставит научно-производственная компания "Фазотрон" (Москва).

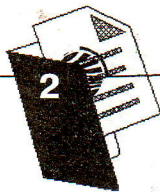
ВПК МАПО отвечает за конструкторские работы и летные испытания. По условиям контракта "Сокол" получил 60 млн. долларов в виде аванса. В контракте также оговаривается возможность доработки дополнительно еще 50 машин ВВС Индии. Модернизация МиГ-21 позволит продлить срок их службы еще на 10-15 лет. Программа модернизации МиГ-21, разработанная специалистами МАПО и "Сокола" в 1992-1993 годах, включает оснащение самолетов новым оборудованием и вооружением. Усовершенствованный вариант МиГ-21-93 "Копье" по своим летным и

боевым характеристикам не уступает современным истребителям, а затраты на модернизацию примерно в 10 раз меньше цены нового самолета. К модернизации самолетов этого класса проявили интерес Китай и Болгария. НИИЦТ будет получать за поставленную аппаратуру около 1 млн. долларов в год. (...)

Ситуация с КБ Сухого в финансовом отношении несколько сложнее, так как спроектированные и изготовленные опытные образцы (для нового истребителя Су-34) до сих пор не отгружены заказчику из-за того, что последний не в состоянии оплатить контрактную стоимость данного заказа. Следует отметить, что сам факт обращения двух фирм-конкурентов к одному и тому же разработчику, в лице которого выступил НИИЦТ, говорит о высоком уровне предлагаемых белорусскими конструкторами технических решений.

До развала СССР ПО "Горизонт" (на протяжении 20 лет) разрабатывал и поставляло аналогичное оборудование для оснащения МиГ-23 и МиГ-25 (300-400 комплектов в год). (...) Несмотря на всевозможные трудности в финансировании, которые с 1991 года поставили на грань разорения многие предприятия военно-промышленного комплекса, НИИЦТ и ПО "Горизонт" сумели за счет поступлений от других проектов (гражданского направления)





сохранить в основном как творческий коллектив конструкторов, так и уровень разработок. (...) Несмотря на всю сложность и непрогнозируемость конечного результата выполнения заключенных контрактов, сам факт прорыва белорусской радиоэлектроники на мировой рынок вооружений впечатляет.

Россия – Армения – Азербайджан.

Россия продолжает незаконные поставки вооружений в Армению.

(Информационное агентство "Туран" (Баку), 04.03.97, вып. 2)

"Россия продолжает незаконные поставки вооружений в Армению через территорию Ирана", - заявил сегодня в Милли Меджлисе на слушаниях по незаконным поставкам вооружений в Армению заместитель министра национальной безопасности Галибо Халыгов. По его словам, российские поставки вооружений осуществляются по Каспийскому морю в иранский порт Энзели, а оттуда по суше в Армению. После незаконных поставок в начале 1996 года в Армению 84 танков и 50 БМП, Россия отправила в Армению 30 зенитно-самоходных установок "Шилка", более одной тысячи зенитных комплексов "Стрела" и других видов вооружений. Ранее Армения получила из России системы ПВО "Круг" и "Оса", а группа армянских военнослужащих прошла курс обучения для работы на этих и других системах российских вооружений, сообщил Халыгов.

По информации заместителя министра, некоторые виды вооружений доставляются в Армению из аэропортов Северного Кавказа. Выступивший на заседании глава МИД Азербайджана Гасан Гасанов сказал, что информация о незаконных поставках вооружений из России в Армению была доведена до сведения ОБСЕ, Европарламента, НАТО, СБ ООН и других заинтересованных международных организаций. "Эти незаконные поставки тяжелых вооружений в Армению могут стать причиной дестабилизации обстановки в Закавказье", - подчеркнул Гасанов. (...)

Армения располагает ракетными комплексами, способными нести ядерную начинку.

(Информационное агентство "Туран" (Баку), 03.03.97, вып. 3)

"Согласно имеющейся у Азербайджанской республики достоверной информации, Армения располагает ракетными комплексами

дальностью 300 км, способными нести средства ядерного нападения. Для получения практики технического обслуживания и применения этих ракет на одной из учебных баз Министерства обороны РФ, размещенной в Подмосковье - Капустинном Яру, прошли подготовку 20 военнослужащих ВС Республики Армения, имена которых также известным азербайджанской стороне", - говорится в заявлении МИД Азербайджана, распространенном сегодня. В заявлении указывается, что эти и другие известные факты свидетельствуют о наращивании военного потенциала Армении с целью подготовки к новому витку агрессии против Азербайджана. МИД заявляет, что Азербайджанская республика была и остается приверженной мирному урегулированию армяно-азербайджанского конфликта и готова к скорейшему возобновлению переговоров Минской группы ОБСЕ на основе принципов урегулирования, принятых на Лиссабонском саммите.

В документе отмечается, что Азербайджан ожидает активных действий со стороны правительства Российской Федерации в целях устранения практики нелегальных поставок вооружений, ее последствий, а также предотвращения рецидивов в будущем. 21 февраля МИД Азербайджана уже выступил с заявлением о незаконной поставке из России в Армению большого количества танков и боевых машин пехоты, но до сих пор официального ответа от правительства РФ не поступило. МИД Азербайджана также расценил заявление МИД Армении от 28 февраля о наращивании военного потенциала Азербайджана как голословное.

Российское оружие бьет по интересам России.

Ариф Гусейнов, Гамлет Матевосян, Станислав Тарасов (Сегодня, 07.03.97, с.3)

Азербайджанские власти обвиняют Россию в пособничестве агрессивным намерениям Армении. "Гонка вооружений" между Арменией и Азербайджаном грозит выйти из-под контроля Договора об ограничении обычных вооружений в Европе. (...) Неделю назад МИД Армении официально (...) обвинил Азербайджан в незаконных, с точки зрения договора ОБСЕ, закупках военной техники: за последние три года Баку якобы приобрел у Украины 150 танков и 10 самолетов, а также 12 истребителей

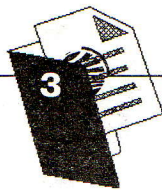
МиГ-21 и 100 танков Т-55 у неназванных поставщиков вооружений. Таким образом, если исходить из данных Армении, в настоящее время Азербайджан располагает 285 танками, 785 БМП, 336 артиллерийскими орудиями. По договору же ОБСЕ Баку может иметь 220 танков, 220 БТР и 285 арторудий. То есть налицо грубое нарушение предельных уровней обычных вооружений, разрешенных Азербайджану положениями Договора об обычных вооруженных силах в Европе.

В аналогичных нарушениях, по сути, виновна и Армения - для нее договором ОБСЕ установлены точно такие же предельные уровни обычных вооружений, что и для Азербайджана: по 220 танков и БТР и 285 орудий. Если обвинения Баку обоснованны, нынешний скандал вокруг тайных перемещений значительных масс наступательных вооружений на Кавказе ставит под сомнение прежде всего эффективность существующей системы контроля соблюдения странами - участниками ДОВСЕ положений договора. Кроме того, если объемы поставок российского оружия Армении после вероятной проверки подтвердятся, России придется объясняться с Турцией, ревностно следящей за соблюдением своими соседями квот ДОВСЕ. В Баку все сильнее разгорается скандал вокруг незаконных, по мнению азербайджанских властей, поставок российских вооружений в Армению. (...) Парламент Азербайджана принял обращение к Госдуме России с просьбой провести расследование. (...)

Сейчас в парламентских фракциях ведутся слушания, которые могут привести к серьезным последствиям для азербайджано-российских отношений. Ряд депутатов ратуют чуть ли не за выход Азербайджана из СНГ. Впрочем, дипломаты, в частности пресс-секретарь посольства Азербайджана в Москве Фархад Агамалиев, считают, что до этого дело не дойдет. Однако можно с полной уверенностью утверждать, что Баку поставит перед ОБСЕ вопрос о правомерности дальнейшего участия России в процессе урегулирования ситуации вокруг Карабаха в качестве сопредседателя Минской группы.

В свою очередь, официальный Ереван категорически отвергает все заявления о неконтролируемых поставках российского оружия Армении. По словам пресс-секретаря МИД Армении Арсена Гаспаряна, выступая с подобными утверждениями, азербайджанские официальные лица и российский министр по делам СНГ





Аман Тулеев, (...) вероятно, даже не знают, что в столице Австрии действует совместная консультативная группа, которая следит за оперативным функционированием и выполнением Договора об обычных вооруженных силах в Европе. Все 30 стран - членов этого договора информируют друг друга о любых перемещениях обычных вооружений. Российская делегация в этой группе ни о чем подобном не уведомляла, следовательно, утверждения Тулеева и прочих следует считать несоответствующими действительности. Более того, МИД Армении ждет официальных разъяснений Москвы относительно того, как российские министры могут выступать с подобными заявлениями. Ответа российских властей ждут и в Баку, и в азербайджанском посольстве в Москве. (...)

В департаменте печати и информации МИД России корреспонденту "Сегодня" сообщили, что пока не располагают информацией, способной подтвердить или опровергнуть факт поставок российских вооружений в Армению. По словам представителя МИДа, этот вопрос рассматривается в Минобороны. Официальный ответ Баку по дипканалам будет дан после того, как российские военные разберутся с тем, какие все-таки вооружения поставлены в Армению.

Россия-Израиль.

Россия-Израиль: перспективы сотрудничества в оборонной сфере.

(Коммерсантъ-Daily, 11.03.97, с.2)

Вчера с Москву с трехдневным визитом прибыл премьер-министр Израиля Биньямин Нетаньяху. (...) В ходе московского визита Нетаньяху много внимания будет уделено вопросам двухстороннего сотрудничества в оборонной сфере. Еще в 1995 году Израиль и Россия подписали меморандум об оборонном сотрудничестве. Однако реального сотрудничества практически не было. Премьер-министр Израиля намерен в первую очередь помочь совместным российско-израильским предприятиям, работающим над оборонными заказами. В настоящее время несколько проектов застопорены.

В частности, Россия блокирует сделки по участию Израиля в контрактах, предусматривающих участие третьих стран (например, модернизации истребителей МиГ-21). Ожидается, что Нетаньяху может добиться разрешения на такие сделки. В Москве он будет обсуждать возможность совместной работы израильской и российской

фирм по модернизации поставляемого в Китай авиационного комплекса радиолокационного дозора и наведения А-50 (на базе транспортного самолета Ил-76). В соответствии с предполагаемыми условиями контракта израильская фирма Elta Electronics Industries должна поставлять для комплекса радары Phalcon и системы бортовой электроники. А производитель А-50 - компания "Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г. М. Бериева" должна разработать новый дизайн корпуса самолета.

Россия на мировом рынке вооружений.

Россия - Филиппины.

Второй бросок на Юг.

Андрей Серов (Итоги, N 8, 25.02.97, с.45-46)

Россия надеется продать Филиппинам истребители на сумму свыше 500 миллионов долларов. Может быть, даже в рассрочку. (...) В эти дни производитель МиГов - ВПК "МАПО" - соревнуется с американскими McDonnell Douglas и Lockheed, а также с французской Dassault за право поставить правительству Филиппин более 10 истребителей и боеприпасов к ним на общую сумму свыше 500 миллионов долларов. Отечественных самолетостроителей не отпугнуло то обстоятельство, что Манила, весьма вероятно, захочет приобрести машины в рассрочку и для производства мигов потребует изыскивать кредитные ресурсы. (...) Юго-Восточную Азию вооружением традиционно снабжали США. Влияние Штатов здесь всегда было огромно и в политической, и в экономической, и в военной областях. (...) Сейчас, конечно, времена иные. (...) В ряде стран региона в прошлом десятилетии начался быстрый экономический рост, благодаря которому они стали менее зависимыми от Штатов.

На этом фоне в 1994 году Малайзия уже закупила у России партию МиГов. В ближайшее время Филиппины намерены сделать выбор между F-16 (производитель - компания Lockheed), F-18 (McDonnell Douglas), Mirage-2000 (Dassault) и МиГ-29. Для России эта сделка очень важна. Она доказала бы, что малайзийский успех не был случайностью, могла бы послужить своеобразным трамплином для продвижения российской военной техники в страны региона. Малайзия ведь уже стала своеобразной

рекламной площадкой для МиГов, которые в составе ВВС этой страны участвуют в международных учениях. (...)

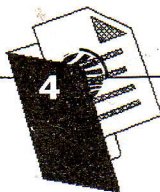
Весомым аргументом, в том числе, очевидно, и для филиппинского правительства, служит цена российской продукции. МиГ-29 может обойтись примерно на 10 миллионов долларов дешевле, чем F-18. Заключение контрактов на поставку оружия в последние годы, однако, принято сопровождать подписанием некоторых дополнительных соглашений. Это может быть, например, передача неких технологий, организация производства запчастей на территории страны-покупателя, предоставление кредитов и т.д.

Такие параллельные соглашения часто оказываются более значимыми для покупателя, чем простое соотношение "качество-стоимость". И во многих случаях до сих пор российские поставщики проигрывали именно из-за того, что западные конкуренты превосходили их в маневренности если не в воздухе, то в финансовой сфере. В лучшем случае российская сторона могла предложить покупателям в виде "дополнительной услуги" заплатить за самолеты не "живыми деньгами", а бартерными поставками. Теперь в их арсенале вдруг появились более серьезные финансовые средства, в том числе кредит покупателю. Но если в США действуют специальные государственные программы по кредитованию иностранных покупателей, приобретающих некоторые модели американской военной авиации, то в российском бюджете на это денег нет, и ВПК "МАПО" должно будет при необходимости искать их в коммерческих банках. (...) "В России уже появились структуры, готовые в такие проекты вкладывать деньги". (...)

К обслуживанию операций по экспорту МиГов проявляют живой интерес сразу несколько крупных банков. Характерно, что такое поведение банкиров наблюдается лишь с недавних пор. Очевидно, до некоторой степени эта новая тенденция подтверждает оптимистические прогнозы авторов финансовой стабилизации, что снижение инфляции и сокращение государственных заимствований приведет в конечном счете к доступности коммерческих кредитов для производственного сектора. (...)

Чем глубже в экспорт вооружений будет ввязываться российский банковский капитал, тем решительнее будут формулировки российских дипломатов. В случае с Филиппинами





такие обращения, весьма вероятно, прозвучат очень скоро. Вместе с тем нельзя ожидать, что дипломатическое наступление будет вестись вполне бескомпромиссно на всех фронтах. Вполне возможно, Филиппины приобретут одновременно и американские, и российские самолеты. (...)

Россия – Индия.

В Индию отправлена первая партия российских боевых самолетов.

(Независимая газета, 07.03.97, с.2)

В марте в Индию поступит первая партия боевых самолетов Су-30К в рамках пятилетнего контракта с этой страной на поставку 40 машин. Самолеты в разобранном виде будут доставлены на одну из авиабаз Индии, где их соберут и облетают. 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, всего до середины года в Индию будет поставлено 8 штук Су-30К. Первая партия Су-30 представляет собой копии истребителей, находящихся на вооружении российских ВВС.

Дело в том, что самолетов такого веса, дальности полета, со сложным бортовым оборудованием Индия не имеет. (На вооружении находятся сравнительно легкие фронтовые истребители МиГ-29, МиГ-21, «Миражи» и «Хоуки»). Поэтому инфраструктура военно-воздушных баз Индии и сами летчики должны быть подготовлены для эксплуатации сложных боевых самолетов. В последующем вся первая партия Су-30К будет модернизирована под стандарты, предъявленные индийцами к этим машинам.

Россия – Вьетнам.

Вьетнам остается важным рынком сбыта российской военной техники.

(Деловой мир, 26.02.97, с. 5)

Военно-техническое сотрудничество между Россией и Вьетнамом интересует обе стороны. Об этом заявил находящийся с визитом во Вьетнаме председатель Государственной думы РФ Геннадий Селезнев. Мы не собираемся сворачивать сотрудничество и уходить с этого рынка, отметил он. Г-н Селезнев также отметил, что Россия будет продавать не запрещенные международными договорами виды оружия в те страны, которые могут себе

позволить их купить. По мнению экспертов, для Вьетнама в средне- и долгосрочной перспективе нет иной альтернативы, помимо России, и в плане развития военно-технического сотрудничества.

Россия – Словакия.

АО «Прогресс» ведет переговоры о продаже вертолетов Ка-50 в Словакию.

(Деловой мир, 26.02.97, с. 2)

Руководство АО «Арсеньевская авиационная компания «Прогресс» и госконцерн «Росвооружение» ведут переговоры о продаже шести боевых вертолетов «Ка-50» «Черная акула» в Словакию. Об этом «Интерфаксу» сообщил источник в администрации предприятия. По его данным, в марте текущего года ожидается завершение переговоров и подписание контракта на производство и продажу вертолетов. Объем сделки не разглашается, но, по данным экспертов, она может достигать 80 млн долларов, учитывая, что цена одного вертолета - от 12 до 14 млн долларов в зависимости от комплектации. «Ка-50» был принят на вооружение российской армии в 1995 году указом президента, но в связи с финансовыми трудностями Министерство обороны заказало только три машины.

Военно-промышленная политика.

ВПК МАПО.

Авиастроители выделяют полмиллиарда долларов на перспективные разработки.

Анатолий Саутин (Финансовые известия, 06.03.97, с.1)

Выпуск новых моделей истребителей МиГ позволит российскому производителю претендовать на существенную долю заказов на мировом рынке экспорта авиатехники. Прыжком в XXI век окрестили свои новые коммерческие и технические проекты руководители военно-промышленного комплекса «МАПО».

Главный козырь в разработанной оборонщиками стратегии - значительные по российским меркам инвестиции в новую технику. До конца века компания выделит на НИОКР порядка 500 миллионов долларов. Немалая часть этих денег достанется новому многофункциональному истребителю пятого поколения МиГ-35.

По словам Александра Агеева, директора ВПК «МАПО» по стратегическому планированию, эта машина, способная противостоять 4-5 истребителям более старшего поколения, будет определять лицо фирмы в начале XXI века.

Для истребителя уже разработаны новые конструктивные элементы - двигатели, электроника, бортовые локаторы, вооружение, приводы. В создании МиГ-35 во многом использованы технические задумки пока нереализованного тяжелого истребителя МФИ, больше известного как сверхсекретный «Проект 1.42». Опытный прототип этого самолета, предназначенного, кстати, только для российских летчиков, демонстрировался лишь высшему руководству страны на авиасалоне МАКС-95.

Возможно, что широкой публике его покажут на следующей российской выставке, которая пройдет в Жуковском в августе этого года. МиГ-35 увидит свет еще позже, на Фарнборо-98 - рождение истребителя происходит пока только на кульманах конструкторов. Между тем секретность проекта дает повод многим ведущим авиационным изданиям поупражняться в изображении боевой машины. «Одну из таких фантазий мы даже нашли близкой к оригиналу», - заметил Агеев. (...)

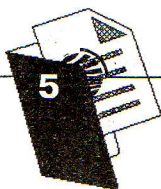
Истребители МиГ-29 называют самолетами завоевания господства в небе. Согласно новому бизнес-плану продвижения на рынок, МИГи скоро почувствуют себя хозяевами не только в воздухе, но и на просторах оружейного рынка. До конца века продажи всех боевых истребителей превысят 50 млрд. долл. Большую часть этих денег уже распределили между собой ведущие авиапроизводители, в том числе и ВПК «МАПО» - «микояновцы» рассчитывают получить заказов на семь млрд. долл. Однако, как рассказал Агеев, на сегодня неопределенной остается судьба еще порядка 15 млрд. долл. Результаты многих тендеров, которые проходят сейчас в ЮАР, на Филиппинах, в европейских странах и Латинской Америке, прогнозировать пока сложно. (...)

Военно-промышленный комплекс МАПО: кризис позади.

Андрей Барановский (Сегодня, 27.02.97, с.6)

Основные причины кризиса ВПК МАПО - кадровые проблемы и жесткая конкуренция на рынке экспорта





вооружений. В ВПК МАПО - известный производитель истребителей МиГ и вертолетов Ка - прошла пресс-конференция по итогам заседания совета директоров компании. На заседании шла речь об итогах деятельности МАПО в прошлом году и перспективах развития военно-промышленного комплекса до 2000 года. 1996 год оказался для ВПК МАПО очень трудным - не было заключено ни одного экспортного контракта на истребители. Кроме того, осенью прошлого года разразился конфликт между руководствами ВПК МАПО и МАПО МиГ, который с июня 1996 года стал структурным подразделением ВПК. Дело доходило даже до суда, который вынес решение в пользу МАПО. У конфликта есть несколько причин, и главная - резкое снижение заказов на самолеты (уровень их на январь 1997 года составляет только 17% от января 1996 года), что привело ОКБ и авиазавод на грань финансового кризиса. ВПК МАПО вынужден взять на себя все их долги. Разразился также кадровый кризис - у руководителя МАПО МиГ г-на Кузьмина в конце прошлого года закончился контракт, и Миноборонпром его не продлил.

Сказался, вероятно, и запрет на показ нового истребителя шестого поколения - так называемый проект "2-41", который показал бы потенциал микроязвцов возможным покупателям их продукции. Кроме того, ВПК МАПО перестал участвовать в международных авиасалонах, в том числе со своей версией модернизации МиГ-21, получившей название МиГ-21-93 "Копье".

В то же время Израиль где только можно выставляет свою модель этого наиболее популярного в мире истребителя - "Лансер". Следует отметить сильнейшую активность, которую проявило в прошлом году на внешних рынках унитарное предприятие "Сухой". Оно получило несколько крупных экспортных контрактов и не боится демонстрировать на авиасалонах свои новые истребители, в том числе с изменяемым вектором тяги.

Однако, по словам одного из руководителей ВПК МАПО Александра Безрукова, кризис уже позади. В 1997 году планируется выпустить 40 самолетов МиГ-29, 12 вертолетов Ка-50 "Черная акула" и несколько Ка-52 "Аллигатор". Объем экспортных контрактов составит примерно 800 млн. долл. Всего же до 2000 года ВПК МАПО ожидает заказы на 7 млрд. долл. из примерно 15-20 млрд. долл., за которые ведется в настоящее время борьба на мировых рынках боевой

авиационной техники. Всего же покупателями продукции ВПК МАПО могут стать 50 стран. США являются потенциальным покупателем учебно-тренировочного МиГ-АТ.

Среди новинок г-н Безруков назвал самолет МиГ-35, представляющий собой глубоко модернизированную версию МиГ-29 с изменяемым вектором тяги. Кроме того, разработан и начата модернизация поставляемых на экспорт, в том числе в восточно-европейские страны, истребителей МиГ-29.

Закупка вооружений.

Средств на закупку нового вооружения у России не будет до 2005 года.

(Независимая газета, 28.02.97, с. 1)

Вчера в Москве первый заместитель министра обороны РФ Андрей Кокошин встретился с журналистами. Говоря о проблемах военно-технического оснащения ВС, он сообщил, что "одна из важнейших позиций военной реформы состоит в том, чтобы подготовить условия для перевооружения армии". Эти положения являются основными в Государственной программе развития вооружения, рассчитанной до 2005 г. По словам первого заместителя, несмотря на нынешнюю экономическую ситуацию, Россия сохранила возможность выпуска продукции по всему спектру вооружений.

Генерал-полковник Анатолий Ситнов, начальник вооружения ВС РФ, также участвовавший во встрече, заявил, что "около 60-70% военной техники планируется обновить путем модернизации, а новые вооружения будут разрабатываться в области разведки, информатики, энергетики, боеприпасов". После выполнения Госпрограммы вооружений (2005 г.) планируется закупать в год около 350 танков и 400 БМП. В ближайшие годы средств на такие объемы закупок не будет, - сказал Анатолий Ситнов. (...)

Украина на рынке вооружений.

Украина - Пакистан.

Украинские танки пойдут на Исламабад через Польшу.

Александр Корецкий, Игорь Бойко (Сегодня, 04.03.97, с. 3)

Между Москвой и Киевом возникли

трения по поводу "пакистанского контракта". Исламабад хранит молчание и выжидает. Вспыхнувшая десять дней назад российско-украинская "танковая война" продолжается. (...) На днях украинские официальные лица прямо заявили, что, если Россия не пересмотрит в ближайшее время решение о приостановке поставок комплектующих для украинских Т-80УД, Украина постарается найти альтернативного России поставщика комплектующих для танков Т-80. (...) "Альтернативщиком", по расчетам Киева, вполне может стать Польша. Об этом вполне недвусмысленно заявил на днях секретарь Совета национальной безопасности Украины Владимир Горбулин. (...)

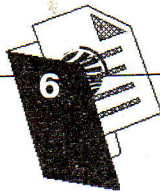
Намерение Киева привлечь к реализации танкового контракта Варшаву, в частности, танкостроительные заводы в Гливице, может серьезно осложнить не только российско-украинские отношения, но и сказаться на российско-польских.

Дело в том, что Польша еще со времен существования СССР и Варшавского договора связана с Москвой обязательством не передавать кому бы то ни было без ее согласия ни сами танки, ни комплектующие к ним, ни техническую документацию. Это подтверждает текст соответствующей статьи конфиденциального соглашения между СССР и ПНР о передаче Польше лицензии на производство танка Т-72А. (...)

Аналогичное, по сути, соглашение было заключено СССР при передаче лицензии на производство Т-72 и технической документации с Чехословакией. В том, что Киев не сможет договориться о поставках запчастей от Т-72А для своих Т-80УД со Словакией (именно на ее территории после распада республики остались чехословацкие танкостроительные заводы), Москва, по сведениям "Сегодня", уверена, что называется, на все 100 процентов. С Польшей же у России более сложные отношения, а потому некоторые эксперты не исключают возможности подключения Варшавы к реализации пакистанского контракта. (...)

Впрочем, вероятность того, что Варшава пойдет на ухудшение нынешних политических отношений с Москвой, крайне мала. Потому шансы Киева найти реальную альтернативу поставкам комплектующих для Т-80УД из России, по мнению большинства опрошенных "Сегодня" экспертов, ничтожны. Но шанс этот все же есть (в силу приближающегося приема Польши в НАТО она при поддержке





Запада может решиться на проведение ряда вызывающих акций и все-таки оказать помощь Киеву). (...)

Существующие запасы комплектующих позволяют Украине собрать в заказанной Пакистаном комплектации максимум 30 танков Т-80УД. (...) Если мартовская и апрельская партии Т-80УД из 15-20 машин каждая скорее всего отправятся морем из Николаева в Карачи по графику, то когда уйдет майская партия и уйдет ли она вообще - вряд ли кто-то в Киеве сегодня знает. Не исключено, что Украина на основе существующей научной и материальной базы своего безусловно развитого ВПК попытается сама наладить производство необходимых комплектующих для Т-80.

По информации "Сегодня", пока украинские дипломаты и генералы от ВПК ведут тяжелые переговоры с Россией и Польшей, завод им. Малышева завершает доводку собственного двигателя для Т-80. Также, по данным "Сегодня", уже проведены государственные испытания и начался запуск в серийное производство украинского танкового гладкоствольного 125-миллиметрового орудия - изюминки всего семейства Т-80.

Но даже если Киеву удастся наладить производство двигателя и пушки для Т-80, собираемые в Харькове танки необходимо будет комплектовать оригинальной системой управления огнем, выбранной Пакистаном и производящейся в России, а также тепловизорами. Их Украина не производит, и наладить собственное производство в обозримом будущем не сможет. Не производит тепловизоры и Польша. (...)

Нарушение же комплектации легко может привести к отказу Пакистана от всего контракта (или аннулированию заказа на недопоставленные машины). Любопытно, что Исламабад, невзирая на вспыхнувшую между Москвой и Киевом перепалку по поводу контракта, упорно хранит гробовое молчание. Молчат и находящиеся в настоящее время на Украине члены спецкомиссии минобороны Пакистана, прибывшие в страну 17 февраля для контроля за отгрузкой первой партии Т-80.

Судя по всему, украинская сторона смогла убедить членов комиссии в том, что контракту по большому счету ничего не угрожает, разве что общие сроки его выполнения, может быть, сдвинутся. В итоге Исламабад выжидает и не спешит делать окончательные выводы.

Неопределенность же в первую очередь связана с тем, что происходит в Москве. А происходят здесь любопытные вещи - хотя обещание приостановить поставки комплектующих на Украину прозвучало две недели назад, но сих пор в правительстве никто не видел какого-либо документа, который бы официально подтверждал угрозу вице-премьера, главы МВЭС Олега Давыдова не выпускать на Украину комплектующих для харьковских танков.

Более того, на днях из компетентных источников "Сегодня" стало известно, что "официального решения о прекращении поставок на Украину комплектующих для танков Т-80УД пока не принято". Что это значит? То, что для Москвы, судя по всему, неучастие в украинско-пакистанском контракте не является вопросом принципиальным. А во-вторых, у Киева все еще есть шанс договориться с Москвой. Вопрос в цене возможных уступок и готовности сторон умерить амбиции.

"Танковый бросок" Украины на Юг не удался. Пока.

Егор Стрелецкий (Деловой мир, 28.02-03.03.97, с.1)

Москва отказала Киеву в поставках комплектующих к танкам "Т-80УД", что может привести к срыву украинско-пакистанского "танкового контракта" стоимостью 650 млн. долл. Российская сторона наложила эмбарго на поставки двигателей, пушек, средств связи, без которых контракт на поставку Пакистану 320 танков не может быть выполнен в полном объеме.

"Танковая операция" Киева, начавшего по контракту производство танков "Т-80УД" для пакистанской армии, с треском провалилась. (...) Эксперт в российском правительстве, на которого ссылается Интерфакс, не исключил, что "маневр Украины, предпринятый в обход России как партнера и без обязательных в данном случае консультаций с ней, может иметь своим следствием снижение уровня военно-технического сотрудничества между Москвой и Киевом".

По словам эксперта, в Москве существует также мнение о том, что "идея контракта с Пакистаном принадлежит не Киеву, а тем, кто заинтересован в ухудшении отношений России и с Украиной, и с Индией, которая может заподозрить Россию в

косвенном содействии усилению Исламабада". (...)

Тем временем редакции удалось узнать, что Украина изучает возможности изменения схемы поставок. Как сообщил в интервью журналистам 26 февраля в Киеве секретарь Совета национальной безопасности и обороны Украины Владимир Горбулин, решение изучить возможности поставок комплектующих, альтернативных российским, было принято после заявления вице-премьера России Олега Давыдова о невыдаче лицензии на экспорт комплектующих изделий из России на Украину в рамках реализации украинско-пакистанского контракта.

В то же время в ходе брифинга В.Горбулин категорически опроверг информацию о возможных ответных шагах Украины, например о прекращении поставок украинских комплектующих для российских космических программ, о чем сообщали некоторые средства массовой информации.

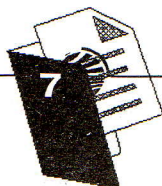
Пакистан уже оплатил часть заказанных на Украине танков.

(Киевские ведомости, 26.02.97, с.4)

Пакистан, согласно подписанному с Украиной контракту на поставку танка "Т-80УД", авансирует изготовление танков и уже перечислил более 70 миллионов долларов, часть из которых направлена российским смежникам. Об этом заявил заместитель министра машиностроения, ВПК и конверсии Украины Григорий Малюк, назначенный по совместительству генеральным директором Харьковского завода имени Малышева. Контракт рассчитан на 4 года с поставкой по 80 танков. Кроме того Украина окажет Пакистану по этому контракту военно-технические услуги на сумму полтора миллиона долларов.

Сейчас в Киевском институте сухопутных войск стажеры из армии Пакистана проходят подготовку для обслуживания поставляемых танков. После подписания контракта с Пакистаном, отметил Григорий Малюк, Украина подписала соглашение с Россией о принципах сотрудничества предприятий ВПК и о принципах создания украинско-российской промышленно-финансовой группы "Трансспецтех", поскольку более 30 процентов комплектующих для украинских танков производится на предприятиях ВПК России. Исходя из этого, реализация "пакистанского" контракта позволила получить работы свыше 200 предприятиям не только на Украине, но и в РФ.





ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ВООРУЖЕНИЙ ПОСЛЕ 1992 ГОДА

Рождение нового рынка.

Первой и главной чертой мирового рынка вооружений является, как это ни покажется странным, его молодость. Упрощая и даже утрируя, можно говорить о его появлении только после окончания холодной войны. Оружие циркулирует по миру давно и в огромных количествах. Объемы передач вооружений в годы холодной войны оценивались в сумму, доходившую до 64 млрд. долларов.

Однако настоящая торговля занимала лишь небольшую часть этих потоков. Львиная доля приходилась на безвозмездные поставки, которые СССР и США осуществляли для укрепления своих союзников в третьем мире. Действия сверхдержав в этом промежуточном социально-экономическом и политическом пространстве под названием "третий мир" имели особое значение. Появление ядерного оружия сделало невозможным прямое столкновение двух блоков на европейском континенте, заморозив противостояние и сделав его статичным. В этих условиях горячее, динамическое противоборство было вынесено в Африку, Азию и Латинскую Америку, где границы влияния альянсов оставались лабильными. Военно-техническое сотрудничество стало в этом военно-политическом контексте одним из наиболее эффективных средств укрепления собственных союзников и оказания давления на друзей противостоящей сверхдержавы.

Прекращение советско-американского противостояния сделало содержание клиентов бессмысленным, а для России еще и невозможным в силу ее собственной финансовой слабости. В этих условиях начались процессы коммерциализации российского и, в меньшей степени, американского экспорта обычных вооружений, которые и привели к появлению в начале 90-х годов рынка оружия, формирование которого окончательно завершилось в последние два-три года.

Эволюция региональной структуры рынка.

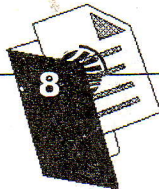
Ситуация на молодом рынке оружия и боевой техники отличается неустойчивостью. Меняется география основных импортеров оружия и позиции ведущих экспортеров. Есть признаки грядущих крупных изменений в номенклатуре изделий, пользующихся спросом. Самые большие перемены происходят в структуре покупателей продукции оборонного назначения. Традиционно наиболее привлекательным рынком для продавцов оружия был Ближний и Средний Восток. Многочисленные конфликты создавали в этом регионе устойчивый спрос, а гигантские доходы от продажи нефти - обеспечивали этому спросу платежеспособность.

На страны региона приходилось 40-45% всего мирового импорта вооружений. Однако значение Ближнего и Среднего Востока как основного потребителя оружия и боевой техники стало снижаться. Это связано с развитием ближневосточного мирного процесса, а также с тем обстоятельством, что после войны за освобождение Кувейта страны Персидского залива впервые за много лет столкнулись с финансовыми трудностями. Закупки

Прекращение советско-американского противостояния сделало содержание клиентов бессмысленным, а для России еще и невозможным в силу ее собственной финансовой слабости. В этих условиях начались процессы коммерциализации российского и, в меньшей степени, американского экспорта обычных вооружений, которые и привели к появлению в начале 90-х годов рынка оружия, формирование которого окончательно завершилось в последние два-три года.

вооружений сдерживаются также неспособностью государств региона освоить из-за нехватки обученного персонала уже имеющееся в их распоряжении оружие и боевую технику. В настоящее время программы перевооружения, начатые арабскими монархиями после иракской агрессии Кувейта в 1990 году, почти полностью реализованы. Остается подписать последний крупный региональный контракт на поставку истребителей для ВВС Объединенных Арабских Эмиратов. Благодаря этому заказу Ближний Восток останется лидером по закупкам вооружений до конца века, но его доля в мировом импорте будет снижаться и опустится до 30 или менее процентов.

Следующим по емкости региональным рынком вооружений стал в прошлом году Азиатско-Тихоокеанский регион. Страны АТР впервые обогнали по закупкам оружия Европейский континент и стремительно настигают ближневосточных лидеров. Интересно наблюдать, как падение относительного веса региона Ближнего и Среднего Востока с точностью почти до процента компенсируется ростом доли государств АТР. Восточная, Южная и Юго-Восточная Азия несомненно являются наиболее перспективными рынками вооружений, и в начале следующего века именно они станут основными покупателями оружия, обогнав нефтедобывающие монархии Персидского залива. Два фактора определяют рост азиатских рынков - устойчиво высокие темпы экономического роста и постепенный разогрев некоторых региональных конфликтов. Давняя индо-пакистанская вражда, ситуация на Корейском полуострове, тайваньская проблема, территориальный спор из-за островов в Южно-Китайском море - каждый из этих "спящих" конфликтов в любой момент может перейти в открытую фазу. Быстрыми темпами растут военные бюджеты Китая, Южной Кореи, Малайзии и Таиланда. С начала 90-х годов эти страны приступили к модернизации своих вооруженных сил, которые до последнего времени представляли собой наполовину территориальные и иррегулярные армии, ориентированные на выполнение внутривнутривосточных задач, а порой и просто административных функций. Задача реформы состоит в том, чтобы создать компактные,



высокомобильные, обладающие большой огневой мощью и способностью к проекции силы армии. Такая модернизация неизбежно предполагает закупки современных авиационных и морских боевых систем. В 1995-1996 годах страны Восточной и Юго-Восточной Азии покупали вооружения как раз прежде всего для своих ВВС и ВМС с целью обеспечить охрану морского побережья, защиту морских экономических зон и океанских коммуникаций.

Наконец, третий по величине рынок - европейский - имеет с конца 80-х годов устойчивую тенденцию к сужению. Основной причиной этого является резкое сокращение расходов европейских стран на оборону, прежде всего на закупку новых вооружений. В условиях исчезновения советской военной угрозы сокращение военных расходов рассматривается европейскими правительствами как один из основных источников снижения бюджетных дефицитов. Кроме того, в Европе усиливаются позиции сторонников создания единой и технологически и финансово независимой от США оборонной промышленности. Уже предприняты первые шаги по созданию транснациональных европейских военных корпораций в авиационной промышленности. За ней последуют и другие отрасли обороны. Если эти планы будут успешно реализованы, то, во-первых, прекратится торговля оружием между самими европейскими странами, и во-вторых, можно ожидать сокращения военного экспорта на Европейский континент из США. Возможно, именно опасения потерять богатый европейский рынок лежат в основе усилий Вашингтона по расширению НАТО на Восток. Восточноевропейские кандидаты ориентируются прежде всего на трансатлантическое, а не европейское партнерство, и могут быть использованы США в качестве троянского коня для сохранения позиций на европейском континенте.

Рынок оружия и боевой техники: покупатель диктует условия.

Созданные за годы холодной войны гигантские военно-промышленные комплексы промышленно развитых стран задыхаются от отсутствия внутренних заказов, и способны выжить только за счет экспорта. В результате спрос далеко отстает от предложения. В связи с этим у покупателя появляется возможность придирчивого выбора наиболее современных образцов по самым оптимальным ценам. И импортеры сполна используют открывшиеся возможности, интересуясь прежде всего последними новинками. Сейчас уже скорее правилом, чем исключением становятся случаи, когда новые образцы вооружений первыми попадают в армии импортеров, а не производителей. Ультрасовременные танки Leclerc (Леклерк) французского производства поступают на вооружение Абу-Даби практически одновременно с сухопутными силами самой Франции. Своеобразная техника конкурирует на уже упоминавшемся тендере на поставку истребителей в ВВС ОАЭ. Это французский истребитель Rafale (Рафаль), серийные поставки которого в ВВС Франции ожидаются только к 2002 году; фактически несуществующая модификация F-16 и созданный специально для этого

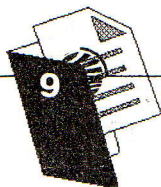
случая Су-37. Ни один из конкурентов не только не выпускается серийно, но и не завершил полный цикл испытаний. Или

взять самый крупный российский контракт 1996 года - продажу в Индию многоцелевых самолетов Су-30. Эта машина отсутствует в российских ВВС, и если появится на вооружении, то только благодаря индийским закупкам, которые позволят профинансировать производство для собственных нужд. При этом последние партии Су-30, поставки которых предусмотрены в 2001 году, будут настолько отличаться от первых траншей, что фактически речь пойдет о новом самолете. США менее склонны торговать современным оружием, поскольку это чревато подрывом их глобального лидерства, но и американцы, еще не завершив испытаний истребителя будущего F-22, уже обсуждают вопрос о его возможных покупателях, в числе которых фигурируют Израиль, Япония и Саудовская Аравия.

Россия предлагает заинтересованным странам программу модернизации истребителя МиГ-21 бис в вариант МиГ-21-93 "Копье". Боевые возможности новой модификации знаменитой машины становятся сопоставимыми с истребителем следующего поколения F-16. Но если цена одного F-16 может достигать 20 миллионов долларов и более, то модернизация МиГ-21 обойдется заказчику всего в 5 миллионов.

Обычной практикой последних лет становится торговля не только современной продукцией, но и технологией ее производства. Практически каждый крупный контракт сопровождается продажей лицензий на производство поставляемого образца. Вообще становится практически невозможно получить заказ на большую партию техники без одновременной передачи технологии. Более того, все чаще разговор заходит о покупке одной лишь информации, а железо импортер предпочитает производить на собственных заводах, загрузив свою промышленность и обеспечив занятость своим рабочим.

Появляются признаки спроса на такое оружие, которое еще недавно составляло святая святых армий развитых стран. Несколько лет назад и речи не могло идти о продаже высокоточного оружия, противоракетных средств, авианесущих кораблей и базирующихся на них самолетов укороченного и вертикального взлета, средств космической разведки, самолетов дальнего радиолокационного обнаружения, беспилотных летательных аппаратов. Сегодня продажа таких вооружений уже не выглядит невозможной. Правда, все эти высокотехнологичные системы оружия отличаются невероятно высокой ценой, и потому платежеспособный спрос на них имеется у очень ограниченного числа стран, главным образом в Персидском заливе, Японии и новых индустриальных странах Азии. Поэтому в настоящее время бурно развивается рынок модернизации, которая позволяет практически уравнивать боевой потенциал устаревшей и современной техники. При этом стоимость проведения мероприятий по модернизации оказывается в 4-5 раз ниже, чем закупка нового оружия. Особенно показателен в этом смысле пример боевой авиации. Так, например, Россия предлагает заинтересованным странам программу модернизации истребителя МиГ-21 бис в вариант МиГ-21-93 "Копье". Боевые возможности новой модификации знаменитой машины становятся сопоставимыми с истребителем следующего поколения F-16. Но если цена одного F-16 может достигать 20 миллионов долларов и более, то модернизация МиГ-21 обойдется заказчику всего в 5 миллионов. Интеграция в устаревшую боевую систему отдельных относительно недорогих элементов (новых локаторов, прицелов, приборов ночного видения, ориентации в пространстве и т. д.) позволяют порой качественным образом усилить потенциал оружия. На данном сегменте рынка активны практически все ведущие



экспортеры вооружений, но наибольших успехов добился, пожалуй, Израиль. Израильские программы модернизации успешно конкурируют с предложениями тех конструкторских бюро и заводов, которые являются разработчиками и производителями подлежащих усовершенствованию моделей. Вероятно, чистой случайностью является то обстоятельство, что чаще всего израильские фирмы режут подметки у российских оружейников.

Наряду с высокотехнологичными системами оружия, всплеск интереса к которым последовал после разгрома Ирака, сохраняется устойчивый спрос и на упрощенные дешевые виды вооружений. Помимо ценовых ограничений, продажи сложной техники сдерживаются из-за трудностей обучения персонала, дороговизны эксплуатации, да и эффективность ее действия

еще нельзя считать полностью доказанной. Разгром иракской армии в Кувейте происходил в идеальных полигонных условиях, но и в этой ситуации современные высокоточные средства продемонстрировали ряд недостатков. Кроме того, математические модели показывают, что массовое применение простых вооружений может оказаться экономически более целесообразным по критерию стоимости/эффективности, нежели использование сверхдорогих футуристических средств. Наконец, интерес к легкому, относительно простому и дешевому оружию обусловлен еще и характером современных вооруженных конфликтов.

После 1991 года было зарегистрировано лишь одно вооруженное межгосударственное столкновение - между Перу и Эквадором. Все остальные конфликты представляли собой внутригосударственные гражданские войны. Если данная тенденция сохранится и в будущем, то следует ожидать постепенного разогрева спроса на все виды вертолетов, легкие дозвуковые штурмовые самолеты и средства связи в тактическом звене войск. Производители вооружений вполне адекватно реагируют на складывающуюся ситуацию. Например, во все проекты перспективных учебно-тренировочных самолетов нового поколения закладываются значительные возможности по трансформации этих машин в вариант легкого штурмовика, идеально адаптированного для противопартизанских действий.

Европа и Россия в погоне за лидером.

В 1995-1996 годах проявилась ситуация с основными экспортерами военной продукции. Лидирующие позиции здесь занимают Соединенные Штаты Америки, контролирующие около половины рынка. США обладают всеми преимуществами, необходимыми для успешной конкурентной борьбы. Вашингтон может не только предложить на рынок качественное оружие по приемлемым ценам, но и активно использует для продвижения американских товаров на рынок всю мощь своего политического влияния. В качестве бесплатного приложения к поставкам вооружений США могут выдать покупателям

военно-политические гарантии безопасности, как это было фактически сделано в случае с Кувейтом и Саудовской

Аравией. Располагая колоссальными финансовыми ресурсами, Америка может себе позволить любую схему оплаты поставок: в долг, по бартеру, с использованием реинвестиций прибыли в экономику покупателя и так далее. В принципе экономический и финансовый потенциал США позволяет им удовлетворить весь мировой спрос по минимальным ценам.

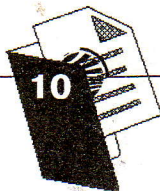
В то же время, имеются и некоторые ограничители американской экспансии на рынке вооружений, из-за которых, собственно, США и не сумели до сих пор стать монополистами. Американская политика в области экспорта оружия оказалась в наименьшей степени затронутой волной

Перспективы естественного роста емкости рынка оружия и боевой техники не радуют экспортеров. Современный рынок оценивается различными научно-исследовательскими организациями в 23-30 млрд. долларов и трудно ожидать сколь-нибудь серьезного его увеличения. Рост продаж в страны Азиатско-Тихоокеанского региона лишь компенсирует сжатие рынка в Европе и на Ближнем и Среднем Востоке. В более отдаленной перспективе азиатские драконы перейдут из разряда покупателей в категорию продавцов боевой техники. Следует серьезно опасаться, что вооружения "желтой" сборки окажутся более конкурентоспособными, чем европейская и российская продукция.

меркантилизации торговли вооружениями, свойственный остальным экспортерам. Стремясь сохранить свое военное и технологическое лидерство, США менее охотно, чем другие страны, идут на продажу современной техники и особенно технологий ее производства. Кроме того, существует черный список государств, с которыми Вашингтон находится в конфронтации, а потому оружием не торгует: Иран, Сирия, какое-то время Пакистан. Оставленные Штатами географические и номенклатурные ниши охотно заполняются менее разборчивыми продавцами, главным образом Россией, Францией и Израилем. Да и сами импортеры

опасаются попасть в тотальную зависимость от США и стараются диверсифицировать источники вооружений, даже если это создает проблемы совместимости разношерстных систем на поле боя. Америка оказалась в роли сильной спортивной команды, о которой все знают, что она будет чемпионом, и именно поэтому болеют против.

Второй эшелон экспортеров образуют Россия и ведущие европейские державы - Франция, Великобритания, Германия. Европейское оружие стоит фантастически дорого, а его боевые возможности зачастую ниже потенциала американских и российских изделий. По всей видимости, главным козырем европейских продавцов вооружений является мощная государственная поддержка экспорта, и блестящая организация продвижения товара на рынок. Французы и англичане с успехом используют создававшиеся в течение десятилетий связи с ответственными за импорт вооружений лицами стран-покупателей. Иначе трудно объяснить, почему дорогой и посредственный МиГ-2000-5 продается не хуже вдвое более дешевого МиГ-29. Проблемой европейских экспортеров остается плохая региональная и номенклатурная сбалансированность продаж. Например, в 1995 году Франция получила 77% заказов от стран Ближнего и Среднего Востока. При этом 70% экспорта пришлось на военно-морские вооружения. Такая высокая степень локализации на узком региональном и номенклатурном пространстве в принципе чревата обвальным сокращением продаж в случае малейших изменений на рынке.



Наконец, третий эшелон экспортеров состоит из большой группы стран, контролирующей от 1 до 4% рынка с объемом продаж в 200-800 млн. долларов. В их число входят Китай, Северная Корея, Бразилия, ЮАР, Израиль, страны Восточной Европы, новые независимые государства СНГ. Некоторые из этих государств сумели создать конкурентоспособные образцы, продажа которых обеспечивает им небольшой, но стабильный доход. Другие продают очень простое и очень дешевое оружие наиболее бедным странам. Третьи обладают остаточными военно-промышленными мощностями, которые скорее всего будут в ближайшее время ликвидированы. Несмотря на то, что даже совокупное присутствие государств этой группы на рынке остается скромным, они создают дополнительное конкурентное напряжение, и не позволяют расслабиться игрокам второго эшелона.

Перспективы естественного роста емкости рынка оружия и боевой техники не радуют экспортеров. Современный рынок оценивается различными научно-исследовательскими организациями в 23-30 млрд. долларов и трудно ожидать сколь-нибудь серьезного его увеличения. Рост продаж в страны Азиатско-Тихоокеанского региона лишь компенсирует сжатие рынка в Европе и на Ближнем и Среднем Востоке. В более отдаленной перспективе азиатские драконы перейдут из разряда покупателей в категорию продавцов боевой техники. Следует серьезно опасаться, что вооружения "желтой" сборки окажутся более конкурентоспособными, чем европейская и российская продукция.

Не внушает оптимизма производителям и торговцам оружия и тенденция к снижению числа конфликтов в мире. Эпоха крупномасштабных войн в по типу ирано-иракской, арабо-израильских или кувейтской, похоже, уходит в прошлое. Разогрев внутригосударственных конфликтов представляет для экспорта вооружений гораздо меньший простор, нежели межгосударственные столкновения. Партизанские движения слишком бедны, чтобы стать достойными клиентами оружейного цеха, и кроме того, существует множество политических препятствий для легальных поставок в коллапсирующий Афганистан или агонизирующую Либерию. Милитаризм как явление человеческой истории медленно изживает себя, и только рецидив холодной войны может дать второе дыхание умирающим военно-промышленным комплексам развитых стран.

В ближайшие годы такое гипотетическое биполярное противостояние представляется крайне маловероятным, однако в дальнейшем возможно возникновение военно-политической конфронтации старых центров силы, прежде всего США, и новых рождающихся в настоящее время полюсов мощи, среди которых выделяется континентальный Китай. Однако, при таком сценарии развития событий вновь

резко усилится значение некоммерческой, геополитической и стратегической составляющей торговли оружием, и картина трансфертов в мире будет частично напоминать ситуацию, существовавшую в годы холодной войны.

Таким образом, современное положение дел на рынке обычных вооружений характеризуется следующими чертами:

1. Мировой рынок оружия и боевой техники находится в депрессивном состоянии, и нет никаких признаков увеличения его емкости в ближайшие годы.

2. США сохраняют в обозримом будущем свои лидирующие позиции в торговле обычными вооружениями, хотя не исключено некоторое падение их относительного веса в общемировом экспорте продукции и услуг оборонного назначения.

3. Продажи экспортеров "второго эшелона" и впредь будут осуществляться на узком номенклатурном пространстве и на маргинальных, хотя и порой достаточно емких, региональных рынках, где американцы сами ограничивают свое присутствие по политическим или стратегическим соображениям.

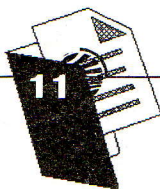
4. При сохранении существующей военно-политической динамики в регионе, страны Ближнего и Среднего Востока будут

постепенно сокращать свои закупки обычных вооружений.

5. Государства АТР компенсируют падение закупок оружия странами БСВ. При этом особое внимание будет уделяться приобретению лицензий на производство вооружений, и размещению промышленных мощностей на территории этих стран. Интенсификация процессов импортозамещения позволит им через 10-15 лет перейти к активному экспорту продукции и услуг оборонного назначения.

6. По мере завершения НИОКР и запуска в серийное производство образцов нового поколения вооружений (например, многофункциональных самолетов F-22) будет развиваться процесс дивергенции потребителей дорогой высокотехнологичной продукции, к числу которых относятся нефтедобывающие монархии Персидского залива и Япония, и импортеров более простых и дешевых систем предыдущих поколений.

7. В случае успешного продолжения европейского строительства и создания интегрированных европейских институтов в области производства вооружений, страны Западной Европы будут свертывать закупки оружия и боевой техники в США.



Руслан Пухов

РОССИЯ НА РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ В 1996 ГОДУ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В декабре 1994 года Пентагон подготовил исследование, в котором анализировались перспективы мирового рынка вооружений. Будущее российских экспортеров оценивалось в докладе следующим образом: "Несмотря на то, что Россия в состоянии производить практически все виды современных вооружений, возможности ее экспорта будут крайне ограничены". В то время США беспокоили скорее их западноевропейские конкуренты и Китай, и у американцев действительно были все основания с презрением игнорировать русских. В 1994 году российский экспорт упал до 1,7 млрд. долларов, что составило всего 4% мировых продаж. Менее двух лет спустя, в августе 1996 года Исследовательская Служба Библиотеки Конгресса США опубликовала другой доклад, где утверждалось, что Россия стала лидером по объему заключенных контрактов с развивающимися странами, контролируя по этому показателю 30% рынка и обогнав США. К выводам специалистов Конгресса следует относиться с осторожностью, но факт остается фактом: в 1995-1996 годах в России произошел перелом в положении с продажами военной техники за рубеж. Из стремительно теряющего свои позиции аутсайдера она превратилась в грозного конкурента, вставшего в один ряд с ведущими европейскими экспортерами, и порой даже наступающего на пятки всемогущим американцам.

Субъективный фактор в развитии российского экспорта оружия и боевой техники.

Главная ценность роста российских продаж состоит в том, что он происходит на фоне продолжающегося ухудшения общей социально-экономической ситуации в стране и особенно тяжелого кризиса военно-промышленного комплекса. К этому следует добавить, что сам рынок оружия находится в депрессивном состоянии и вряд ли будет расти в ближайшем будущем. Тем не менее Россия стала одной из немногих стран мира, которая добилась абсолютного прироста своих продаж. Конечно, существуют некоторые объективные факторы, работающие в пользу русского оружия. По такому ключевому критерию, как соотношение эффективности и цены, оно не имеет равных во всем мире. Исключения составляют только оборудование управления, связи и разведки, где российская техника отстает от западной. Качество оружия остается важным, но не единственным фактором успеха на рынке. Если бы конкурентная борьба протекала только на основе критерия стоимость/эффективность, Россия могла бы контролировать до половины рынка. Вторую его половину поделили бы американцы и европейцы с их дорогим, но технологичным оружием, и китайцы с простыми низкосортными, но дешевыми вооружениями. Проблема, однако, состоит в том, что конкурентоспособность в оружейном бизнесе включает в себя не только характеристики самого оружия, но и возможности политического влияния на импортера, создание в стране-покупателе дружественных лоббистских группировок, способность много инвестировать, прежде чем продать. Сам образ страны-экспортера тоже играет немалую роль, и может как облегчить, так и затруднить продажи. Короче говоря, чем лучше идут дела в стране, чем она конкурентоспособнее в целом, тем благоприятнее условия

для продвижения на рынок ее оружия. Нужно ли говорить, что общеполитический и общеэкономический фон российского экспорта оружия отнюдь не способствует его успеху. Иными словами, совокупность объективных факторов складывается не в пользу наших оружейников. Это позволяет сделать вывод, что причина относительного успеха кроется в субъективной стороне дела, проще говоря, в людях, которые занимаются торговлей. Видимо, в системе военно-технического сотрудничества собралась сегодня команда, которая сочетает в себе качества удачливых рыночных менеджеров нового поколения, с дисциплиной и патриотической мотивацией руководителей советского времени. Подъему российских продаж способствовало, кроме того, наведение элементарного порядка в системе военно-технического сотрудничества, практически полностью разрушенной в первые годы реформ. Именно после создания новой, адаптированной к рыночным реалиям, структуры ВТС, и началась экспансия России на рынке.

Итоги 1996 года.

Предварительные итоги 1996 года подтверждают возникшую в 1995 году тенденцию роста объемов российского экспорта оружия и боевой техники. В 1995 году по данным национальной статистики были осуществлены продажи на сумму 3,1 млрд. долларов, а в прошлом 1996 году экспорт вырос до 3,4 млрд. долларов. Начиная с 1990 года тенденция носила прямо противоположный характер: ежегодные закупки советских (российских) вооружений в мире сокращались и достигли своего минимума в 1994 году, когда России удалось продать оружия и боевой техники на 1,7 млрд. долларов, что соответствовало 4% мирового рынка.

Двухлетний рост объема продаж и стоимости заказов создал в российских средствах массовой информации странный рекламно-эйфористический настрой, чреватый большими разочарованиями в будущем. Характерно, что эти настроения появились и у высоких государственных чиновников. Тенденции развития мирового рынка вооружений и динамика состояния российского военно-промышленного комплекса вынуждают крайне скептически относиться к заявлениям высокопоставленных представителей исполнительной власти о возможности достижения к 2000 году уровня продаж в 10 млрд. долларов. Подобный же пессимизм возникает и в отношении обещаний достичь через два года американского уровня экспорта обычных вооружений. Характерно, что в неформальных беседах эксперты "Росвооружения" говорят, что большим успехом будет выход и закрепление на уровне в четыре-пять миллиардов долларов.

Одновременно с этим определенному сомнению можно подвергнуть и официальную оценку современной ситуации в области экспорта обычных вооружений из России. Хотя в российской прессе утвердилось мнение о том, что наша страна занимает в настоящее время второе место после США, оценки ряда авторитетных международных исследовательских организаций свидетельствуют, что



Россия является в реальности лишь четвертым экспортером, уступая не только США, но и Великобритании и Франции.

Так, по данным Лондонского Международного Института Стратегических Исследований, в 1995 году США экспортировали оружия и боевой техники на сумму 13,3 млрд. долларов (44% рынка), Великобритания - 4,8 млрд. долларов (16% рынка), Франция - 3,8 млрд. долларов (13% рынка), а Россия - 3 млрд. долларов (10% рынка). Приведенные Лондонским институтом оценки совпадают с национальными данными, и могут считаться вполне достоверными.

Другой серьезной проблемой остается плохая географическая и номенклатурная сбалансированность российского экспорта. Российские продажи привязаны только к двум покупателям - Китаю и Индии, которые поглощают до 70% российских вооружений. Это создает несколько противоестественную зависимость России от Пекина и Дели, которые фактически получают рычаг давления на Москву. Вообще необходимо отметить, что Россия контролирует только те рынки, экспансию на которые по разным причинам не предприняли США. Проникновение в зоны влияния западных поставщиков происходит крайне медленными темпами и носит эпизодический характер.

Говоря о товарной структуре российского оружейного экспорта, следует отметить, что до сих пор были достигнуты успехи в продажах всего 6 видов вооружений - истребителя Су-27, БМП-3, танка Т-80, реактивной системы залпового огня "Смерч", подводной лодки проекта 877 ЭКМ и системы ПВО С-300 ПМУ-1. В этом смысле товарная диверсификация продаж продолжает оставаться актуальной задачей российских внешнеторговых организаций, занятых сбытом спецтехники.

Все еще предстоит найти оптимальное соотношение централизации и либерализации системы ВТС. Практика выдачи некоторым предприятиям ВПК разрешений на самостоятельное ведение внешнеторговой деятельности пока не принесла результатов: в 1996 году такие предприятия, за исключением ВПК "МАПО", не сумели осуществить выход на мировой рынок. В то же время, если каждое предприятие, продукция которого имеется за рубежом, могло бы напрямую торговать запчастями, это решило бы проблему послепродажного обслуживания, и

помогло бы выживанию оборонки. "Росвооружению" явно не под силу обеспечить надежную и бесперебойную

продажу сотен и тысяч наименований запасных частей, поскольку проработка таких контрактов занимает очень много времени и сил, но большой прибыли они не приносят. Когда чиновники "Росвооружения" стоят перед дилеммой, работать над многомиллиардной единичной сделкой или сотнями десятиллионных контрактов, вполне рациональный выбор делается в пользу первого. Если отдать мелкие послепродажные работы в руки предприятий, совокупный эффект может быть сопоставим с объемами нынешних продаж ГК "Росвооружение". Председатель Лиги содействия оборонным предприятиям Алексей Шулунов считает, что правильно организованная продажа запчастей могла бы сразу удвоить российский экспорт.

Наконец, существуют и более глубокие факторы, лимитирующие развитие российской экспансии на мировом рынке вооружений. К ним прежде всего относятся базовые тенденции деградации ВПК, науки, в том числе, и фундаментальной, и образования. Все успешно продвигаемые сегодня на мировом рынке системы вооружений были разработаны еще в советское время. Резкое сокращение объема финансирования оборонных НИОКР не позволяет надеяться на сохранение технологической и инновационной конкурентоспособности российских изделий в будущем.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующий прогноз эволюции российского присутствия на рынках вооружений:

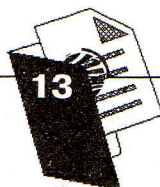
1. В краткосрочной перспективе (2-3 ближайших года) возможно дальнейшее наращивание российского экспорта обычных вооружений и доведение его объема до 4 миллиардов долларов.
2. В среднесрочной перспективе (3-5 лет) следует ожидать стабилизации и дальнейшей стагнации продаж.
3. В долгосрочной перспективе (более пяти лет) вполне реальным представляется постепенное падение продаж российской военной продукции и маргинализация присутствия России на мировом рынке вооружений.

РЕСПУБЛИКИ СНГ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ: ПОСЛЕ НАС - ХОТЬ ПОТОП

Экспорт вооружений является предельно чувствительным показателем общего положения дел в государстве. Поскольку в большинстве республик СНГ сформировались весьма своеобразные политические и экономические системы, то и поведение этих стран на рынке оружия отличается экстравагантностью и отсутствием конформизма по отношению к старомодным правилам. Достаточно сказать, что главным ресурсом функционирования экономик новых независимых государств стали не природные богатства, промышленное производство или научные достижения, а использование и перераспределение накопленных ранее материальных и информационных богатств. Не имеющие длительной традиции национально-государственного строительства элиты постсоветских республик не задумываются о будущем, стремясь сполна взять от жизни сегодня. Это порождает замечательную по своей продуктивности психологию, которую политологи уже успели окрестить трофейной. Именно такая трофейная психология лежит в основе мотивации торговцев оружием из постсоветских стран.

В принципе республики СНГ обладают на мировом рынке оружия теми же преимуществами и слабостями, что и Россия. Многие из них унаследовали от СССР внушительный военно-промышленный комплекс, в котором сосредоточен значительный научный и технологический потенциал. Дешевая, но квалифицированная рабочая сила и передовые разработки позволяют им иметь и производить оружие и боевую технику, непревзойденную в мире по такому важному критерию, как соотношение стоимости/эффективности. На этом, впрочем, козыри кончаются и начинаются "слабые места". В отличие от России, ни одна из республик бывшего СССР так и не создала интегральной государственной системы военно-технического сотрудничества. Они не имеют долговременной стратегии продвижения своих изделий на рынке и не проводят маркетинговых исследований. Почти повсеместно свернуты научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Во всех республиках фактически отсутствует реальная государственная монополия на экспорт вооружений, и торговля ведется множеством правительственных, полуправительственных, частных, и откровенно криминальных структур.





Неудивительно поэтому, что новые независимые государства не торгуют новым, специально произведенным на экспорт оружием. Сто процентов их продаж составляют вооружения, доставшиеся им в наследство от Советской Армии. Часть этих вооружений подлежит сокращению по международным договорам, часть признана избыточными для национальных армий. Так, в прошлом году Беларусь продала в Венгрию по чисто символической цене 100 современных, но бывших в употреблении танков Т-72. Минск таким образом сумел вписаться в потолок, определенные для Беларуси международными договорами, а Будапешт модернизировал свой устаревший парк бронетанковой техники. Аналогичным образом поступила Молдова, продавшая мятежникам в Южном Йемене истребители МиГ-29. Эти машины сначала принадлежали советскому Черноморскому флоту, затем перешли к правительству в Кишиневе, участвовали в конфликте в Приднестровье, где выяснилось, что молдавские летчики не в состоянии эффективно использовать их в боевых действиях, а затем воевали во время короткой, но ожесточенной гражданской войны в Йемене.

Весьма прибыльным бизнесом для стран СНГ стали продажи в государства - члены НАТО единичных экземпляров современной боевой техники, оставшейся на их территории после распада Союза. Самым скандальным примером такого рода является продажа из Белоруссии и Казахстана в США знаменитого комплекса ПВО С-300. Такие закупки явно преследуют цель разобраться в технологии образца и выработать меры противодействия. Понятно, что подобные продажи напрямую затрагивают интересы России, да и самих экспортеров, но легкие деньги не оставляют места для сложных рефлексий относительно коммерческой целесообразности таких сделок.

Но самые далеко идущие последствия имеет военный экспорт в государства, на которые наложены международные санкции или продажи материалов и технологий, запрещенных к вывозу международными режимами экспортного контроля. Скандальную известность на этом поприще приобрела Украина, которую ЦРУ подозревает в продаже высокоточной тактической ракеты СС-21 "Точка" в Ливию и элементов технологии межконтинентальной баллистической ракеты СС-18 в Китай.

По количественным показателям ни одна из республик бывшего СССР не может сейчас похвастаться большими достижениями в торговле вооружениями. Лидером здесь, как можно догадаться, стала Украина. По данным Стокгольмского института изучения проблем мира, она в 1994 и 1995 годах осуществила передачи оружия на сумму 107 и 74 млн. долларов соответственно. Украинские официальные лица заявляют о продажах вооружений на 100 млн. долларов в 1995 году, что соответствует оценкам Лондонского института стратегических исследований. С лета 1996 года Украина реализует российскую модель системы военно-технического сотрудничества - создала единую государственную компанию по торговле вооружениями, подчинила систему ВТС непосредственно президенту, пытается продолжать НИОКР бронетанковой и авиационной техники, активно устанавливает связи со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. В перспективе это может позволить Киеву повторить российский успех на рынке вооружений, пока же поведение украинских торговцев

оружием не отличается по сути от прочих государств СНГ.

В 1994-95 годах аналитики из Стокгольма зарегистрировали резкий рост объемов передач оружия и боевой техники из Узбекистана. Если до этого Ташкент вообще не экспортировал такого рода продукцию, то в последующие два года ему удалось сбыть оружия на 406 и 464 млн. долларов. Скорее всего это объясняется активизацией помощи группировке афганского генерала Дустума, войска которого укомплектованы в основном узбеками. Вряд ли генерал оплатил поставки живой валютой, хотя и такой вариант нельзя исключать. Афганистан сегодня стал крупнейшим производителем героина, и противоборствующие группировки вполне могут быть платежеспособными.

В списках международных исследовательских центров фигурируют еще две республики бывшего Союза - Беларусь и Казахстан с объемами продаж в 10-50 млн. долларов за 1995 год. В 1996 году Беларусь значительно увеличила свой экспорт за счет продажи в Перу истребителей МиГ-29 на сумму в 380 млн. долларов.

Однако главная прелесть военных поставок из республик СНГ состоит отнюдь не в презренном количестве, но благородном качестве. За недолгую историю своего пребывания на рынке все они сумели зарекомендовать себя как фантастически ненадежные и беспринципные торговцы, с большой готовностью идущие на нарушение международных режимов экспортного контроля, если это сулит им хотя бы минимальную прибыль. Ни одно из государств СНГ не в состоянии обеспечить качественное послепродажное обслуживание поставляемой за рубеж техники, особенно когда поставки осуществлялись крупными сериями. Не исключено поэтому, что перуанских летчиков, получивших белорусские МиГи и пакистанских танкистов, закупивших украинские танки, ожидают в будущем неприятные сюрпризы.

Помимо плохой репутации на рынке и ориентации на сиюминутную прибыль, быстрая деградация военно-промышленных комплексов получивших независимость бывших республик СССР не оставляет сомнений в том, что в будущем не приходится ожидать крупных прорывов этих государств на мировой в области экспорта обычных вооружений. Распродав излишки оружия и боевой техники, разливив науку и образование, вытеснив единственно на что-то способное русскоязычное население, разворовав заводы, они благополучно перейдут в разряд покупателей вооружений. По крайней мере те из них, кто к этому времени еще сохранит независимость.

Экспортер	Импортёр	Тип вооружения	Количество	Заказ	Поставка	Примечания
Беларусь	Венгрия	Танк Т-72	100		1996	Передача излишков белорусской армии
Украина	Йемен	Истребитель-бомбардировщик Су-22	4		1995	
Украина	Бангладеш	Транспортный самолет АН-32	1	1995	1996	
Украина	Пакистан	Танк Т-84	320 на сумму 550 млн. долларов	1996	1997-1999	Возможен срыв контракта из-за финансовых трудностей Пакистана
Украина	Шри-Ланка	вертолет Ми-17	3	1995	1996	
Украина	Шри-Ланка	вертолет Ми-24	6	1995	1996	
Украина	Шри-Ланка	транспортный самолет АН-32	4	1995		
Украина	Сьерра-Леоне	Танк Т-72	2	1995		
Киргизия	Судан	вертолет Ми-24	1	1995	1995	
Украина	Уганда	танк Т-55	60	1996		
Беларусь	Перу	истребители МиГ-29	18 на сумму 380 млн. долл.	1996		
Беларусь	Перу	штурмовик Су-25	14	1996		Информация о контракте опровергается российскими источниками
Украина	Ливия	тактическая ракета СС-21	"Точка", число неизвестно	1996		Украина опровергает факт сделки

Сергей Анисько

Международный институт политических исследований

ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ ВПК БЕЛАРУСИ. ОСНОВНЫЕ ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Начало 90-х годов, ознаменовавшееся обострением ситуации в социально-политической и экономической сферах на всем постсоветском пространстве, явилось отправным пунктом заката былой славы и могущества военно-промышленного комплекса СССР. Директорский корпус ВПК, по своей сути весьма консервативный, привыкший к практически безразмерным дотациям из госбюджета, не сумел адаптироваться к сложившимся новым социально-политическим реалиям (исчезновение внешней угрозы, распад Варшавского блока, реформирование армии, снижение потребности в обычных вооружениях).

Некоторые директора, в одночасье заявившие о переходе на рыночные отношения, непродуманно свернули реализацию выгодных военных проектов. Однако, оказалось, что производимые ими товары народного потребления не находят должного спроса. Таким образом, средства, затраченные на перепрофилирование заводов, были инвестированы крайне неэффективно. Ряд директоров, пользуясь личными связями в верхних эшелонах власти, продолжали выбивать деньги и финансировать за счет этого выпуск морально устаревшего военно-технического имущества. Действия и тех, и других, осуществившиеся при молчаливом участии высшего руководства страны, в равной степени способствовали дальнейшей стагнации отрасли.

Хотя, по мнению специалистов, анализирующих ситуацию десятилетней давности, в то время еще существовал реальный шанс избежать развала ВПК. Некоторые даже утверждают, что увеличение финансирования программ по созданию высокоточного оружия, особенно для военно-космических сил, с последующим поэтапным переводом предприятий на выпуск продукции двойного назначения и ориентацией на внешний рынок позволило бы значительно нивелировать последствия постигшего республики СНГ экономического кризиса. При этом эксперты ссылаются на опыт ВПК США, который оснащает собственные вооруженные силы первоклассным оружием и, являясь крупнейшим мировым экспортером продукции оборонного и двойного назначения, обеспечивает значительные поступления в госбюджет.

Вышеназванные проблемы в полной мере затронули военно-промышленный потенциал, оставшийся Беларуси в наследство от СССР. Это объясняется прежде всего тем, что в масштабе всего Советского Союза Белоруссия являлась своего рода сборочным цехом союзного ВПК. Достаточно назвать некоторые из головных предприятий, работающих в интересах Министерства обороны: ПО "Агат" и "Белвар" (выпуск продукции для ПВО и РВСН), "Интеграл" и "Лес" (удовлетворяли потребности войск связи), "БелОМО" (ВВС, ВМФ, космические, ракетные и сухопутные войска). Кроме того, около 30% продукции республиканского автомобилестроения также предназначалось для удовлетворения потребностей Вооруженных Сил СССР. Головным предприятием являлся Минский завод колесных

тягачей, который единственный в Союзе выпускал шасси для мобильных ракетных комплексов.

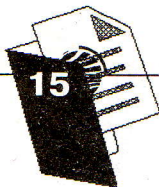
Развитие ВПК суверенной Беларуси

Получив в наследство от СССР еще относительно стабильно работающую отрасль, имеющую теоретические наработки на перспективу и высокопрофессиональные кадры, республика не смогла максимально эффективно данный потенциал. Нынешнее плачевное состояние ВПК объясняется рядом объективных и субъективных факторов.

В первую очередь это связано с разрывом научных и производственно-хозяйственных связей. Подавляющее большинство НИИ и КБ оборонного назначения остались в России. Переживающие глубокий кризис российские "оборонщики" естественно озабочены не столько проблемами коллег из Минска, сколько борьбой за собственное выживание. Положение усугубляется резким снижением размеров финансирования, в результате чего резко усилился отток научных кадров в частный бизнес и за рубеж. По неофициальным данным, только на ПО "Агат" и "БелОМО" за последние пять лет текучесть кадров составила около 1,5 тыс. человек. Более 30% из них составила настоящая научная элита - ученые со степенями, конструкторы, проектировщики, испытатели. Многие из специалистов нашли себе применение в аналогичных структурах Североатлантического блока.

Примечательно, что белорусские спецслужбы неоднократно информировали официальные власти о бедственном положении ВПК оборонной науки. Аналитические записки с грифом "секретно" ложились поочередно на стол бывшему премьер-министру Вячеславу Кебичу, экс-спикеру парламента Станиславу Шушкевичу, нынешнему президенту Александру Лукашенко. Первым лицам государства было предложено взять отрасль под свое личное кураторство, увеличить ассигнования, принять меры по восстановлению кооперации в рамках СНГ.

Все эти обращения не принесли сколь-нибудь значительного результата. Удалось лишь добиться от правительства создания Научно-технического комитета, который занялся разработкой приоритетных научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ. Однако продуктивная работа этой структуры сдерживалась по причине делегирования не свойственных ей функций. В частности, НТК обязана вплотную работать в рамках выполнения Договора по ОВСЕ с приезжающими в Беларусь иностранными инспекционными группами, заниматься проблемами реализации военного имущества и высвобождавшихся военных городков, участвовать в различного рода заграничных поездках и так далее. Лишь в 1993 году, после того, как в Главном штабе был создан инспекционный отдел, а на базе Белорусской военной академии - научно-исследовательский Центр, НТК смог приступить к решению вопросов военной науки и определению потребностей армии в тех или иных видах вооружений.



Следует отметить, что определенную часть своих потребностей в военно-техническом имуществе (по некоторым данным, около 23%) Министерство обороны может удовлетворить за счет еще имеющихся запасов продукции предприятий ВПК. Так, наличие в Минске одного из немногих в бывшем Союзе завода полигонного оборудования позволяет полностью обеспечивать полигоны и стрельбища для стрелкового оружия, беспилотными авиамоделями, учебно-тренировочными тренажерами. На базе 345-го авиаремонтного завода в Барановичах осуществляется средний и капитальный ремонт двигателей для истребителей, текущий ремонт и предпродажная подготовка самолетов и вертолетов. Именно на БАЗ готовились для реализации соответственно в Перу и Индию двигатели МиГ-29 и вертолеты Ми-8. Технические возможности Борисовского танкоремонтного и Минского 124-го авторемонтного заводов практически полностью удовлетворяют потребности в обслуживании и ремонте подвижного транспорта.

В то же время отдельные попытки перепрофилирования военных заводов потерпели неудачу по причине непродуманности проектов и недостатка финансовых средств. В частности, в 1995 году производились попытки наладить на 140 Борисовском танкоремонтном заводе оснащение армейских автомобилей "Камаз" и "МАЗ" танковыми двигателями, переоборудованию боевых машин пехоты для нужд МЧС, а на 124 АРЗ - сборку малолитражек "Таврия" и вездеходов "УАЗ".

Ведя речь о структуре и объемах белорусского импорта, следует отметить его крайнюю ограниченность. Не будет ошибкой утверждение об отсутствии какой-либо четко налаженной процедуры закупок вооружений. Руководство Министерства обороны, как правило, активизирует свою деятельность по приобретению необходимого военно-технического имущества в конце года. Это объясняется попытками Министерства обороны не размениваться на приобретение техники второстепенной значимости, а аккумулировать более менее крупные суммы за двенадцать месяцев и закупить сразу дорогостоящее ВТИ. Подавляющее большинство закупок - до 90% - производится в Российской Федерации.

Перечень ныне закупаемого оружия составляют ракеты класса "земля-воздух" для комплексов ПВО, средства авиационного поражения (бомбы различных калибров, управляемые и неуправляемые ракеты), инженерно-саперная техника, отдельные узлы и агрегаты к истребителям и вертолетам, управляемые парашюты для воздушно-десантных подразделений. Скудость номенклатуры приобретаемого ВТИ объясняется, как уже было сказано выше, катастрофической нехваткой денег и наличием на складах запасов. Как правило, необходимые типы вооружений и агрегаты демонтируются с техники, стоящей на длительном хранении. Понятно, что после этого не приходится говорить о ее высокой степени готовности.

Тем не менее, уже в ближайшие годы Белоруссия должна будет обновлять свой парк бронетанковой и авиационной техники, заняться перевооружением войск ПВО и радиоэлектронной борьбы, приобретать новейшие системы залпового огня. Понятно, что все это потребует дополнительных денег из бюджета. В то же время, нельзя исключать, что при дальнейшем обострении военно-политических проблем, связанных с расширением НАТО на Восток и нарастанием беспокойности России за безопасность своих западных рубежей, Москва может оказать Беларуси помощь в модернизации ее армии на

льготных условиях. Возможно, что именно эти вопросы найдут отражение в разрабатываемой сейчас в Министерстве обороны двух стран концепции региональной безопасности.

Шанс на стабилизацию ситуации в ВПК.

По мнению аналитиков, принятие концепции региональной безопасности приведет к кардинальным изменениям в функционировании военно-промышленных комплексов двух стран. Некоторые позитивные аспекты, свидетельствующие о восстановлении кооперации оборонных отраслей Беларуси и России, уже просматриваются.

Как известно, в феврале 1995 года главы правительств государств СНГ пришли к выводу о необходимости совершенствования объединенной системы ПВО. Следствием этого стало решение образовать МФПГ "Гранит" на основе одноименного государственного концерна. Предполагалось, что в его состав войдут специализированные предприятия Армении, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, России, Таджикистана и Украины, ранее принимавших участие в создании систем ПВО. На сегодняшний день к практической реализации проекта приступили "Гранит", Минское НПО "Гранат" и завод в Бишкеке. Ожидается, что в скором времени более активное участие в работе начнет принимать Казахстан, руководство которого все более беспокоится за судьбу южных границ СНГ.

Белорусское ОАО "Пеленг" вошло в транснациональную финансово-промышленную группу "Точность" - "PRECISION GROUP". Эта группа - одна из первых в России ФПГ оборонного комплекса. Участниками группы являются российский коммерческий банк "Российский кредит", внешнеэкономическое объединение "Машиноэкспорт", известное с 1952 года под торговой маркой "SOMAK", а также страховые и инвестиционные компании.

Обособленные активы группы, составлявшие на 1 января 1996 года 145,3 млрд. рублей, за истекший период выросли почти в три раза. 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 "Тунгуска", "Панцирь-С", комплексов противоракетной обороны кораблей ВМФ "Каштан", а также стрелкового оружия и боеприпасов, антитеррористического оружия. Благодаря настойчивости белорусских оборонщиков и выделенным правительством (хотя и относительно небольшим) средствам, Минское производственное объединение вычислительной техники внесено в реестр поставщиков спецтехники для оборонных предприятий России. В 1997 году МПОВТ планирует поставить на экспорт в Россию не менее десяти своих вычислительных комплексов.

В кооперации с российскими коллегами белорусская фирма "Камертон" разработала приборы определения типов самолетов по изображению на локаторе. Уже в нынешнем году предполагается оснастить ими системы ПВО двух стран.

Многовекторность политики ВПК.

Делая акцент на углублении отношений с оборонными ведомствами РФ и других стран Содружества, Беларусь продолжает поиск самостоятельного пути выхода на мировой рынок вооружений. Реально осознавая относительно невысокую степень конкурентоспособности



своей продукции и жесткие, отнюдь не дипломатические действия основных экспортеров по отношению к конкурентам, принято решение искать рынки сбыта в постсоциалистических и развивающихся странах. В июле прошлого года удалось реализовать контракт, оцениваемый в 20 млн. долларов, о продаже Венгрии 100 танков Т-72. Кроме того, Будапешт выразил намерение заключить договор с Борисовским 140 ТРЗ о ремонте боевой техники. Имеется информация о заключении контракта на сумму до 100 млн. долларов на продажу в Перу авиационных двигателей и подготовке перуанских летчиков на базе Барановичского 345-го АРЗ.

В то же время в поле зрения ВПК остаются и ведущие страны мира, с которыми Беларусь стремится установить взаимовыгодное сотрудничество. Так, во время официального визита правительственной делегации Беларуси в Китай, состоявшегося в конце 1996 года, был подписан устав китайско-белорусского совместного предприятия, созданного на базе Минского завода колесных тягачей и китайской космической корпорации "Санцзян". Это позволяет предположить, что Пекин решил модернизировать шасси своих мобильных комплексов РВСН и ПВО. Для МЗКТ этот договор означает стабильное будущее по крайней мере на три ближайших года.

"БелОМО" также наращивает экспорт своей продукции в страны дальнего зарубежья. В частности, в прошлом году на вооружение шведской армии и полиции поставлено оптическое оборудование (прицелы, лазерные дальномеры, бинокли и так далее) на сумму около 2 млн. долларов. Ожидается, что в 1997 году экспортные возможности предприятия будут увеличены почти в два раза, о чем свидетельствует интерес некоторых европейских и латиноамериканских импортеров.

Появление первых позитивных аспектов в деятельности ВПК позволяет надеяться на стабилизацию работы отрасли лишь в отдаленной перспективе. Ожидаемая активизация интеграционного процесса между Беларуссией и Россией не решит в одночасье всех проблем отрасли. Необходимо принятие на уровне глав государств единых согласованных программ по выводу ВПК из кризиса и долгосрочного его развития. Требуется поиск новых механизмов по восстановлению еще окончательно не разрушенных связей в масштабах СНГ. Но в случае неподкрепления выработанных планов финансовыми дотациями и отказа от предоставления "оборонке" максимальных льгот отрасль будет продолжать владеть нищенское существование.

СПИСОК КОНТРАКТОВ И ТРАНСФЕРТОВ ВООРУЖЕНИЙ В ЯНВАРЕ - МАРТЕ 1997 ГОДА

Экспортер	Импортер	Дата заключения контракта или осуществления трансферта	Физические параметры контракта	Финансовые параметры контракта	Примечания
Франция	Россия	Контракт. Декабрь 1996	10 ТРДД «Ларзак -04R20»	Неизвестно, предположительно 1 млн. долларов за двигатель	Предназначены для оснащения первых пяти прототипов МиГ-АТ
Россия	Кипр	4 января 1997	С-300 ПМУ-1. Количество неизвестно.	Неизвестно. Оценки экспертов колеблются от 150 до 450 млн. долларов	
Россия	Южная Корея	4 января 1997 года	26 Т-80У, 13 БМП-3	В счет частично погашения долга на общую сумму 1,5 млрд. долларов	Трансферт третьей партии бронетехники
Россия	Колумбия	17 января 1997	10 военно-транспортных вертолетов Ми-17	42 млн. долларов	
Россия	Индия	март	4 Су-30 МК	-	Трансферт в рамках выполнения контракта на поставку 40 Су-30 МК
Украина	Пакистан	23 марта 1997	15 Т-80УД		Трансферт в рамках контракта на поставку 320 Т-80 УД
Россия	Китай	Стадия предварительных переговоров	2 эсминца класса 2Современный»	800 млн.-1 млрд. долларов	





В предыдущих номерах журнала "Экспорт обычных вооружений" были опубликованы в кратком изложении исследования ряда европейских и американских ученых, посвященных изучению современной ситуации в военно-промышленных комплексах некоторых стран НАТО. Сегодня мы завершаем серию этих публикаций и предлагаем вниманию читателя резюме статьи г-на Jens van Scherpenberg, эксперта по международной торговле в Stiftung Wissenschaft und Politik (Германия). Вашему вниманию предлагается также резюме статьи Гэри Паглиано (Gary J. Pagliano), посвященной последним тенденциям в военно-промышленном комплексе США. Автор является экспертом Департамента международных отношений и национальной безопасности Исследовательской Службы Библиотеки Конгресса США. Мнения, выраженные в резюмируемой статье, являются личной точкой зрения автора и могут не соответствовать официальной позиции Исследовательской Службы Библиотеки Конгресса.

ВОЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ЕВРОПЕЙЦЫ ОТСТУПАЮТ?

Конец эпохи привилегий ВПК.

До тех пор, пока в мире присутствовала четко обозначенная военная угроза, военно-промышленные комплексы западных государств находились в относительно благоприятных экономических условиях. Субъекты оборонной промышленности функционировали на сильно защищенном протекционистскими барьерами рынке, где прежде всего требовалась продукция с высокими эксплуатационными качествами, в то время как финансовые аспекты этой деятельности отходили на второй план. Конкуренция происходила прежде всего в области технологической инновации и боевых качеств продукции, а рентабельность контрактов достигалась за счет более высокой стоимости продукции. Более того, большинство корпораций практиковало трансферты прибылей, полученных от военных заказов, в сектор гражданского производства, что позволяло им резко уменьшить риски, связанные с такого рода невоенной экономической активностью.

В наиболее развитых странах, имеющих крупную военную промышленность, подобное финансирование стало важнейшей составляющей промышленной политики. Поэтому создание целого ряда интегрированных корпораций, оперирующих одновременно на военном и гражданском рынках, происходило нередко именно с целью оптимизации финансовых потоков из военного в гражданский сектора производства.

Соответственно, эта политика оказывала серьезное воздействие на мировую торговлю гражданской продукцией. Считалось, что подобная практика ведет к искажению свободной конкуренции, а потому нередко становилась предметом судебных разбирательств, особенно в отношениях между США и Европой. Однако, широкий политический консенсус, существовавший между Европой и Соединенными Штатами Америки, ограничивал эскалацию этих торговых конфликтов.

Драконовские сокращения военных бюджетов радикальным образом изменили ситуацию. Правительства государств-основных производителей оружия и боевой

техники НАТО ясно дали понять, что объем кредитов на закупку вооружений больше не позволит иметь прежнюю норму прибыли.

Бюджетные ограничения привели к изменению образа действий субъектов оборонной промышленности. Во-первых, те предприятия и корпорации, основной объем производства которых приходится на гражданский сектор, стремятся свернуть свою активность в ставшем менее привлекательным секторе военном. С другой стороны, широкое распространение получила практика слияний и поглощений с целью добиться экономии от увеличения масштабов производства. Процессы концентрации производства протекают в настоящее время главным образом в национальном масштабе, и ведут к сокращению числа предприятий, оперирующих на рынке вооружений. Это в свою очередь имеет двоякие последствия: в ряде случаев происходит резкое усиление конкуренции между оставшимися немногочисленными, но чрезвычайно конкурентоспособными производителями, но иногда может привести к полной ликвидации конкуренции вообще.

В некоторых отраслях военной промышленности объем бюджетных сокращений оказался столь значительным, что концентрация производства оказалась недостаточным ответом на новые вызовы. В таких случаях компании стремятся использовать накопленный научный, технологический и промышленный потенциал для диверсификации производства в гражданском секторе. Примерами такого рода могут служить усилия французских и американских кораблестроителей по производству гражданских судов, которое позволяет им сохранить свой промышленный потенциал и присутствие на рынке вооружений, даже если последний уже не приносит таких прибылей, как раньше.

Бюджетные ограничения разом привели к исчезновению привилегированного положения военной промышленности. Заказчик больше не может позволить себе жертвовать деньгами ради своих специфических военных требований. Напротив, производители военной продукции должны отныне прилагать немалые усилия к





тому, чтобы обеспечить требуемые боевые возможности вооружений при гораздо более ограниченных финансовых возможностях.

Выход состоит в том, чтобы увеличить в конечном военном продукте долю комплектующих, узлов или целых изделий гражданского или двойного назначения, а также перенести в военную промышленность маркетинговые и организационные технологии гражданского бизнеса. Это постепенное сближение военного и высокотехнологического гражданского секторов промышленности получило дополнительный стимул в связи с тем, что в некоторых ключевых областях, например, в микроэлектронике, гражданские разработчики и производители создают более совершенные образцы, нежели их военные коллеги.

Новое в международной конкуренции: связь экспорта вооружений с гарантиями безопасности.

Конкурентоспособность оборонной промышленности страны является отражением ее интегральной экономической и политической конкурентоспособности. С одной стороны, военная индустрия страны функционирует в соответствии с логикой торговой и экономической конкуренции, где применяются как экономические, так и политические методы борьбы. С другой стороны, ВПК каждой страны представляет собой инструмент обеспечения государственной мощи и суверенитета, которые остаются немаловажными факторами в мировой гонке за коммерческим успехом.

Эта амбивалентность, характерная для современной оборонной промышленности всех без исключения стран, особенно ярко проявляется в американской политике продвижения изделий военного предназначения на мировой рынок.

Если рассуждать в экономических терминах, то внешнюю безопасность можно представить в виде обычного товара на мировом рынке. Поэтому США, также как и другие страны-производители военной техники, являются поставщиками продукта под названием "внешняя безопасность" для суверенных государств, нуждающихся в этой функции. В период холодной войны государства, желавшие приобрести на мировом рынке товар "военная безопасность" или же закупить для этих нужд вооружения, встречались с наличием всего двух поставщиков, находившихся в состоянии жесточайшей конкуренции. Страна - клиент могла использовать эту ситуацию в своих интересах. Во-первых, покупатели "военной безопасности" могли стать союзником одной из двух сверхдержав, получая таким образом доступ к современному оружию и боевой технике по льготным ценам или безвозмездно. Другой сценарий предполагал попытку сыграть на противоречиях между сверхдержавами путем провозглашения статуса неприсоединившегося государства. В этом случае, однако, такое государство не имело доступа к наиболее современным системам вооружений, которые предназначались только для самых верных союзников.

Нарисованная схема, конечно, упрощает ситуацию, например, абстрагируется от факта существования других поставщиков оружия и боевой техники. Такие крупные европейские державы, как Франция и Великобритания, имеющие серьезный военный потенциал, обладали как возможностью экспорта вооружений, так и могли обеспечивать собственную безопасность, а также в ограниченных масштабах экспортировать эту функцию "военной безопасности". Германия, Италия, Чехословакия и Северная Корея играли роль простых экспортеров. В целом, однако, эти государства вписывались в структуру "дуополии" хотя бы в силу того простого обстоятельства, что они использовали в своих интересах возможности, открытые сверхдержаво-покровителем, действуя в целом в интересах укрепления

собственного лагеря, хотя при этом и случались конфликты интересов.

Исчезновение СССР положило конец ситуации "дуополии", поскольку Россия не в состоянии выступить в качестве экспортера "военной безопасности", даже если бы хотела этого. Нарастающая технологическая отсталость России и практическое отсутствие спроса на российские гарантии внешней безопасности позволяют говорить о возникновении положения фактической монополии предложения, которой обладают Соединенные Штаты Америки. Автор утверждает, что каждое государство, которое решило закупать неамериканское высокотехнологичное вооружение, должно убедиться в том, что его интересы безопасности не входят в противоречие с интересами безопасности США и их союзников. В противном случае необходимо быть готовым к тому, что поставщик вооружений будет не в состоянии обеспечить вместе с поставками вооружений и продажу продукта "военная безопасность". Ни один экспортер оружия и боевой техники не в состоянии в настоящее время поддержать свою клиентуру в военном отношении в случае вооруженного столкновения "своего" импортера с США, обладающими абсолютным количественным и качественным превосходством в средствах проекции силы. Поэтому, как подчеркивает доклад Центра международных и стратегических исследований (*Center for Strategic and International Studies*) "технологическое превосходство является для США неперемным условием военной стратегии... Если США готовы принять вызов конкуренции великих держав на Евразийском континенте, необходимо сохранять это технологическое и военное превосходство, для чего следует инвестировать в НИОКР новых систем оружия, развертывание которых предполагается в период между 2015 и 2020 годами."

Автор утверждает, что США стремятся в своей политике не только продавать товар "военная безопасность", своеобразный щит, под прикрытием которого покупатели могут спокойно богатеть и развиваться, но и стараются использовать свое уникальное положение единственной военной сверхдержавы для укрепления конкурентных преимуществ в гражданском секторе товаров и услуг. Эта политика вполне вписывается в новую политико-экономическую стратегию администрации Клинтона, где основное внимание уделяется "экономической безопасности" - интегральной части расширенного понятия национальной безопасности. В этом ключе высокие гражданские технологии рассматриваются как столь же важный элемент американского технологического превосходства, как и технологии военные. Соответственно, коммерческая конкурентоспособность Америки, индикатором которой является доля американских промышленных товаров в мировой торговле, является столь же важной составляющей статуса США как сверхдержавы, сколь важной представляется способность Вооруженных сил США к проекции силы в планетарном масштабе.

На этом фоне представляется вполне логичным стремление США обусловить предоставление гарантий безопасности и продажу высокотехнологичной продукции военного назначения наличием обязательств со стороны клиентов импортировать больше американских товаров гражданского назначения. Примерами успешной реализации такого рода стратегии могут быть контракты, подписанные Саудовской Аравией на приобретение гражданских самолетов компаний *McDonnell Douglas* и *Boeing*. Контракты были размещены фактически без проведения тендеров и явно были связаны с тем обстоятельством, что в настоящее время США стали де-факто гарантом суверенитета и территориальной целостности королевства. Вообще после войны 1991 года в Заливе, монархии этого региона стали первыми странами, принявшими связь между коммерческими отношениями и безопасностью. Следующими, по мнению автора, могут стать государства Восточной и Юго-Восточной Азии, в частности, Тайвань и Япония,



безопасность которых в отношении континентального Китая не может быть гарантирована без участия США.

Прагматический анализ.

Продолжая рассуждать в терминах экономики, автор замечает, что монополизация рынка одним-единственным агентом создает условия для потери этим экономическим субъектом его конкурентных преимуществ. Чем более монополист увеличивает цену за поставляемые на рынок продукты (в данном случае - гарантии безопасности и вооружения), тем активнее покупатели ищут альтернативные варианты поставок этих изделий и услуг. Автор напоминает, что США обладают бесспорным технологическим превосходством в стратегических системах, но европейские производители смогли сохранить высокий уровень конкурентоспособности при создании вооружений тактического уровня. Появление новых региональных угроз вынуждает импортеров оружия иметь как минимум два стабильных источника закупок вооружений. Кроме того, пытаясь использовать экспорт вооружений для стимулирования общей торговли с зарубежными странами, США сталкиваются с двумя проблемами, уже известными французским и британским предпринимателям. Во-первых, контракты на поставку вооружений требуют активного государственного вмешательства в переговоры, трудоемки и дорогостоящи, но при этом торговля оружием представляет собой лишь незначительную часть всей межгосударственной торговли. Во-вторых, незначительное количество действительно крупных импортеров американского оружия и боевой техники заставляют сделать вывод о том, что военно-политическая мощь может быть конвертирована в экономическое влияние лишь в некоторых случаях.

Статистические данные не подтверждают наличие ярко выраженной корреляции между гарантиями безопасности и торговыми отношениями между странами. В 1987-1990 годах доля США в мировом экспорте составляла 11,6% и в последующем увеличилась до 12,4%. В регионе Персидского залива американское экономическое присутствие было несколько выше среднемирового и составляло 13,2% в 1987-1990 годах и 15,7% в 1991-1994 годах. В то же время экспорт из стран Европейского Союза сохранился на прежнем уровне в 31,6%, а японское присутствие резко уменьшилось с 15,2% до 12,7%.

Япония представляет собой другой пример рынка, где США смешивают меркантилистские подходы и политику безопасности. В течение нескольких десятилетий эта корреляция функционировала в одном направлении - США предоставляли Японии гарантии безопасности и открывали свои рынки, которые позволили Токио обеспечить мощный экономический подъем и технологический прогресс. Администрация Клинтона предпринимает усилия для того, чтобы инверсировать направление данной корреляции. Используя рычаг зависимости Японии от американской военной мощи, США вынуждают Токио постепенно открывать свои рынки для американских товаров.

Американская политика безопасности испытывает влияние внутренних противоречий. Военная доктрина США по-прежнему предполагает возможность одновременного ведения крупномасштабных военных действий на двух театрах. Выделяемые кредиты, однако, позволяют обеспечить сохранение предусмотренного формата Вооруженных сил только за счет сокращения объемов финансирования НИОКР оружия и боевой техники, которые станут основой парка вооружений США в двадцатые годы следующего века. Выбор в пользу финансирования разработки новых образцов вооружений привел бы к необходимости дальнейшего сокращения формата армии и неспособности к осуществлению проекции силы на два театра военных действий. Наконец, попытка одновременного финансирования в полном объеме и НИОКР, и функционирования армии привела бы к нарастанию бюджетного дефицита и потере

конкурентоспособности американской промышленности. Научное сообщество США склоняется скорее ко второму варианту стратегии, то есть в пользу сокращения численности Вооруженных сил и поддержания за этот счет технологического превосходства Соединенных Штатов в будущем. Автор делает на этом основании вывод, что для США приоритетным является не способность вмешательства в региональные конфликты, а сохранение технологического и инновационного отрыва от ведущих индустриальных стран Запада.

Возможные рекомендации для военно-промышленной политики европейских стран.

Тот факт, что до сих пор американская тактика привязки экспорта оборудования гражданского назначения к политике в области безопасности/экспорта вооружений не принесла ожидаемого результата не может, по мнению автора, считаться достаточным основанием для вывода о том, что и в будущем она останется малоэффективной. В настоящее время еще просто рано говорить о ее последствиях для американской торговли.

Описанная позиция США рассматривается автором как настоящий вызов европейской оборонной промышленности, торговой политике Европейского Союза, а также европейской политике в области оборонной промышленности и безопасности. Успехи американской промышленности в ключевых областях гражданского производства, таких, как микроэлектроника или информатика, а также беспрецедентная перестройка военно-промышленного комплекса США обеспечили Соединенным Штатам Америки бесспорное превосходство над европейцами по критерию эффективности и производительности. Это американское технологическое лидерство не может не сказаться на ситуации в мировой торговле, причем не в пользу европейцев, не способных действовать сообща.

В этой обстановке жесткой конкуренции, которая обостряется по мере сокращения бюджетов на закупку вооружений, конкурентоспособность в военной промышленности не может быть достигнута в отрыве от интегральной конкурентоспособности страны или группы стран. Поэтому для сохранения своего присутствия на рынках вооружений и противодействия американским попыткам монополизировать эти рынки, страны-члены ЕС должны выполнить следующие предварительные условия:

1. Во-первых, абсолютным императивом становится достижение долговременного консенсуса по вопросу о выработке единой европейской политики безопасности и обороны. Этот консенсус должен быть подтвержден институциональной интеграцией, в которой должны принять участие наиболее крупные производители продукции оборонного назначения - Бельгия, Великобритания, Германия, Италия, Испания, Нидерланды, Франция и Швеция.
2. Особую важность приобретает сохранение прежнего уровня конкурентоспособности в гражданском секторе и производстве товаров и услуг двойного назначения.
3. Каждая из стран, входящих в интегрированную систему европейской оборонной промышленности, должна отказаться от стратегии создания "национальных технологических лидеров". Слияния и поглощения, проведенные на национальном уровне, являются недостаточными для сохранения глобальной конкурентоспособности, и должны рассматриваться лишь как первый этап на пути к общеевропейским слияниям. Только в результате последних могут быть созданы корпорации, способные выживать и сохранять высокий технологический уровень даже в условиях слабого спроса на мировом и национальных рынках.
4. Менеджмент оборонных предприятий должен во все возрастающих масштабах включать технологии управления гражданскими компаниями, то есть прежде всего стремиться к укрупнению производства и диверсификации выпускаемой продукции.



ОБОРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ США: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ситуация последних лет в сфере оборонной промышленности США характеризуется, с одной стороны, усилиями производителей военной продукции, направленными на адаптацию к новой экономической среде, основной чертой которой является резкое сокращение военных расходов, а с другой - желанием правительства переосмыслить государственную политику в этой области. Среди главных направлений перестройки военно-промышленной политики автор выделяет:

- работу по определению потребностей США в вооружениях и боевой технике в новых стратегических и геополитических условиях;
- рационализацию методов и процедур функционирования Министерства обороны при закупке вооружений;
- государственную поддержку конверсии оборонных производств;
- поддержку жизненно важных секторов ВПК;
- государственную поддержку экспорта оборудования двойного назначения;
- развитие совместных международных программ.

Реакция негосударственного сектора ВПК на сокращение военного бюджета.

Оборонные расходы США, и прежде всего расходы на закупку вооружений, начали сокращаться с конца 80-х годов по мере того, как менее актуальной становилась советская военная угроза. В 1995 году бюджет закупок вооружений и боевой техники составлял 46 млрд. долларов, что более чем в два раза меньше, чем в 1987 году. По мнению автора исследования, американский ВПК следующим образом реагирует на бюджетные сокращения:

- усилением концентрации производства путем слияний и поглощений;
- свертыванием экономической активности в оборонном секторе;
- диверсификацией производства, в частности, переходом к производству продукции двойного назначения;
- активизацией экспорта.

По данным Министерства труда США сокращение военных расходов и меры по концентрации производства привели к ликвидации 1,1 миллиона рабочих мест из 3,9 млн. имевшихся в частном секторе ВПК в 1987 году. Считается, что еще 700 000 рабочих мест может быть ликвидировано в период 1996-1998 гг. Если принимать во внимание рабочих и служащих, занятых также в государственном секторе, то число занятых в ВПК сократилось в 1987-1995 годах с 7,2 млн. человек до 5,5 млн. при дальнейшем возможном их сокращении до 4,2 млн. в 1997 году.

Одним из наиболее распространенных способов реакции компаний на новые экономические условия остается

концентрация производства путем слияния и поглощения с целью последующей рационализации их производственных структур. Эти процессы начались три года назад и привели к существенному сокращению числа предприятий военно-промышленного комплекса. Считается вполне доказанным, что корпорации, осуществившие подобного рода меры, сумели значительно снизить стоимость производства, увеличить доходы, повысить конкурентоспособность как на мировом, так и на внутреннем рынке.

Апогеем процесса слияния компаний стало объединение двух гигантов ВПК *Lockheed* и *Martin Marietta*, в результате которого создана самая крупная в мире военно-промышленная корпорация, лидирующая по объемам производства в космической, ракетной, авиационной и микроэлектронной промышленности. В настоящее время новая компания осуществляет рационализацию производства, которая выражается в закрытии заводов, сокращении числа занятых и расходов на персонал. Предполагается, что в ближайшие пять лет число занятых уменьшится на 19 000 человек, что составляет 20% от их общего числа.

Укрупнение производства приводит к обострению конкурентной борьбы и увеличению конкурентного давления на предприятия среднего размера, которые вынуждены концентрировать свои производственные усилия в тех секторах, где они обладают беспорными конкурентными преимуществами, сворачивая при этом активность в других областях.

По мере развития процессов концентрации производства лидеры военно-промышленного комплекса США оказывали все возрастающее давление на правительство с целью добиться от него увеличения государственной поддержки экспорта, передачи военных заказов преимущественно в частный сектор, и финансирования расходов, связанных со слияниями компаний.

Так, параллельно с переговорами о слиянии *Lockheed* и *Martin Marietta* велись консультации с правительством о государственном финансировании расходов, связанных с реструктуризацией производства. Руководители ВПК добились также более широкого доступа частных компаний в те области, которые обычно являлись полем деятельности исключительно государственных экономических субъектов, либерализации законодательства в области экспорта высокотехнологичной продукции двойного назначения, а также финансовой помощи экспорту обычных вооружений.

Эволюция военно-промышленной политики.

Администрация Клинтона и Конгресс США провели по указанным и ряду других направлений большую работу для адаптации военно-промышленной политики страны к новым стратегическим и экономическим условиям. Первые крупные изменения в оборонную политику были внесены еще администрацией Буша. Они касались прежде всего военных НИОКР и практики закупок вооружений, и состояли в переносе акцента с закупки качественно новых систем вооружений на их модернизацию, что позволило не только сократить расходы, но и обеспечить более оперативное внедрение технологических инноваций.



Другой целью политики администрации Буша являлась активизация свободнорыночных отношений для ускоренной реструктуризации военной промышленности страны и усиления таким образом конкурентоспособности предприятий американского ВПК.

Клинтон в целом сохранил курс, взятый его предшественником на посту президента, лишь увеличив роль государства в усилиях по повышению конкурентоспособности оборонной индустрии США. Эта роль проявляется прежде всего в финансировании тех военных программ, которые признаны быть "критическими" для сохранения и развития военно-промышленного и технологического потенциала страны. В качестве примера таких программ автор исследования приводит строительство третьей ударной подводной лодки *SSN 23 Seawolf*, и более раннюю, чем это предполагалось вначале, закладку нового авианосца *CUN 76 Ronald Reagan*. Предполагалось при этом, что "невидимая рука свободного рынка" осуществит необходимую перестройку остальной "некритической" части военной промышленности.

Рационализация процедуры закупок вооружений и боевой техники.

Конгресс и Администрация также поставили цель упростить законодательную базу функционирования военной промышленности. Основным приоритет отдается реформе крайне запутанной и сложной процедуры оформления заказов на военную продукцию. Пентагон и Конгресс инициировали ряд мер, применение которых на практике позволит сэкономить в ближайшие годы миллиарды долларов. Значительная часть этих мер проистекает из рекомендаций, содержащихся в докладе "Section 800", сделанном по заказу Конгресса.

Первая большая группа такого рода мер была принята в рамках закона, предусматривающего рационализацию процедур закупок по заказам федеральных властей *Federal Acquisition Streamlining Act* от 1994 года. Этим законом предусматривается:

- повышение минимального порога применения многочисленных и дорогостоящих процедур, регламентирующих закупки вооружений, с 25 тыс. до 100 тыс. долларов США;

- рационализация процедуры оспаривания контракта с тем, чтобы избежать затяжек при закупке вооружений и боевой техники в случае возникновения споров между сторонами, подписавшими контракт;

- стандартизация процедуры федеральных заказов для всех органов исполнительной власти.

Кроме того, отныне при закупках военного оборудования Пентагон должен исходить из требований, предъявляемых гражданской продукции. Для спецификации изделия согласно военным нормам отныне требуется специальное разрешение. Несмотря на затраты на введение новой процедуры закупок вооружений, эксперты Пентагона надеются на значительную экономию в будущем.

Второй комплекс мер в настоящее время изучается в Конгрессе США и предусматривает:

- упрощение процедуры закупок для всех контрактов, касающихся продукции гражданского назначения в независимости от его суммы, в том числе, если она превышает порог в 100 тыс. долларов.

- постепенное прекращение применения ряда особых спецификаций при контроле качества продукции;

- расширение экспериментальной программы Пентагона по созданию благоприятного климата для мелких предприятий;

- создание единого органа по разрешению всех споров, возникающих между производителями и заказчиками, который должен заменить многочисленные судебные инстанции, существующие в настоящее время, и ускорить таким образом процесс разрешения такого рода тяжб.

Передача военного производства в частный сектор.

Приоритет, отдаваемый в последние годы Министерством обороны США НИОКР в ущерб расходам на закупку новых вооружений, создает для военной промышленности серьезные проблемы. В прошлом именно затраты на закупку оружия и техники были наиболее значительными и обеспечивали компаниям максимальную прибыль, превышающую доходы от других видов деятельности, к числу которых относятся НИОКР, а также ремонт и обслуживание вооружений и техники. Исследования и разработки велись при этом в многочисленных университетах и лабораториях Пентагона, а ремонт и обслуживание обеспечивались самой армией, ВВС и флотом. Изменение бюджетной политики побуждает компании диверсифицировать их деятельность, распространяя ее не только на собственно производство изделий.

Такая диверсификация деятельности корпораций сталкивается с большими трудностями, так как частные компании испытывают конкуренцию со стороны научных и технических центров, принадлежащих армии, и находящихся в более комфортных финансовых условиях. В 1993 году Комитет Начальников Штабов констатировал, что научные и ремонтные мощности Вооруженных Сил загружены не более, чем на 50-75%. В этой ситуации армия с неохотой отдает заказы в частный сектор. Руководители ВПК настаивают на том, что перенос части научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также работ по ремонту вооружений и техники в частный сектор, позволит сохранить жизненно важные военные производства. Однако представители государственного сектора настаивают на сохранении внутренних научно-исследовательских и ремонтно-эксплуатационных мощностей Вооруженных сил для гарантированного поддержания их боеготовности. Выход видят в сбалансированном распределении ресурсов и создании *joint ventures* между предприятиями и организациями государственного и частного секторов.

Острая конкуренция между государственным и частным секторами вызвала столь широкий резонанс, что Пентагон создал по просьбе Конгресса специальную рабочую группу по изучению данного вопроса. В апреле 1994 года группа опубликовала свои рекомендации, в соответствии с которыми распределение заказов между государственным и частным секторами должно производиться в соотношении 60 % государственным, и 40% - частным предприятиям и компаниям.

Позиции частного сектора также укрепляются в связи с передачей ему закрытых или подлежащих закрытию военных баз. Целью соответствующих усилий является развитие инфраструктуры этих баз для их последующего использования в интересах экономики, а также переобучение персонала баз для их адаптации к требованиям гражданских работодателей.

Перестройка ВПК и антимонопольное законодательство.

Процессы концентрации военно-промышленного производства вызывают у некоторых представителей исполнительной и законодательной власти опасения, что они могут привести к монополизации рынка и в конечном счете к потере конкурентоспособности американской военной индустрии.

Например, когда компания *Olin Corporation* попыталась купить корпорацию *Alliant Techsystems*, Министерство юстиции и Федеральная Комиссия по торговле (*Federal Trade Commission*) наложили запрет на это поглощение,



обосновывая свое решение положениями антимонопольного законодательства. Скандал получил широкую известность, в результате чего Министерство обороны вынуждено было создать постоянно действующую рабочую группу, в задачу которой входит мониторинг слияний и поглощений в военно-промышленном комплексе страны. Эта группа разработала свои собственные методики анализа ситуации в оборонной промышленности, ее члены в состоянии проводить экспертизу в интересах Министерства юстиции или *Federal Trade Commission* по вопросам, связанным с антимонопольным законодательством.

Группа была создана в начале 1994 года, и уже несколько месяцев спустя федеральные власти столкнулись с проблемой оценки мега-слияния *Lockheed* и *Marin Marietta*. Необходимо было решить вопрос о минимальном допустимом количестве предприятий, которые следует сохранять в некоторых секторах военной промышленности, например, космической, чтобы получить максимальную выгоду от эффекта концентрации производства, сохранив при этом конкурентную среду и надежную промышленную базу. Потребовалось несколько месяцев дискуссий, прежде чем Министерство юстиции, *Federal Trade Commission* и Пентагон дали разрешение на слияние.

Политика США в области экспорта и международное сотрудничество.

Gary J. Pagliano отмечает, что Администрации Буша и Клинтона в целом выступают скорее за меры по наращиванию экспорта за счет либерализации законодательства и ослабления контроля за экспортом товаров и технологий двойного назначения. Конгресс, напротив, не раз выражал озабоченность такой политикой, способной привести к распространению высокотехнологичных вооружений или элементов технологии их производства, а также к утечкам технологий, связанных с производством оружия массового поражения.

В рамках институциональных мер, призванных способствовать наращиванию экспорта, был создан Комитет по координации помощи торговле (*Trade Promotion Coordinating Committee*), в задачи которого входит координация действий 19 федеральных органов власти по продвижению продукции конверсионных предприятий на внешнем рынке.

Конгресс, кроме того, разрабатывает другие меры по повышению конкурентоспособности американской промышленности на мировом рынке. К их числу относятся:

- создание гарантий кредитования экспорта, что позволяет корпорациям находить гибкие развязки по оплате поставляемой продукции;
- разрешение Пентагону на предварительное финансирование 85% суммы контракта, выполняемого в интересах Министерства обороны, а также ряд других мер.

Эксперты Пентагона исходят из посылки, что традиционные союзники США также сталкиваются с трудностями при финансировании своих программ разработки и производства вооружений и, следовательно, вынуждены активнее прибегать к международной кооперации. В этой связи Министерство обороны США выступило с рядом инициатив по развитию военно-промышленного сотрудничества с союзниками. Считается, что совместные НИОКР и производство вооружений и боевой техники или хотя бы достижение их совместимости на поле боя укрепляют военно-политические связи вовлеченных в такое сотрудничество стран.

Во-вторых, предполагается, что в ходе реализации совместных программ происходит раздел финансовых

рисков и затрат и одновременно достигается эффект от масштаба, поскольку многосторонние проекты позволяют выходить на крупносерийное производство. В конечном счете это дает существенную финансовую экономию.

В-третьих, совместные проекты, по мнению автора, способствуют оснащению союзников США самыми современными видами вооружений.

В-четвертых, они позволяют уменьшить разногласия по вопросу об экспорте некоторых чувствительных технологий, уменьшить утечки высоких технологий в пороговые государства и способствуют сохранению потенциала союзников и их традиционных военно-технических связей.

Развитие ситуации в 1995 году показало, что инициативы Пентагона, направленные на развитие сотрудничества с союзниками, приносят свои плоды. С одной стороны, США и Великобритания приняли решение совместно вести разработки по программе *JAST (Joint Advanced Strike Technology)*. Ряд других европейских партнеров США, таких как Германия, Франция, Италия и Испания, проявляют интерес к участию в программе.

С другой стороны, США и Франция в настоящее время изучают возможности сотрудничества в области противодействия распространению ракетных технологий и использования космического пространства. В случае, если эти консультации приведут к конкретным результатам, не исключено участие в соответствующих программах и других европейских государств.

Наконец, Соединенные Штаты и их европейские союзники пришли к принципиальному согласию о совместных разработках в рамках перспективного проекта создания противоракетной обороны театра военных действий *MEADS (Medium Extended Air Defense System)*. В декабре 1994 года Пентагон подписал протокол о намерениях с Францией, Германией и Италией. Состоялись также встречи представителей военной промышленности названных стран, на которых обсуждались конкретные возможности кооперации по этой программе, стоимость которой составит миллиарды долларов. В США уже созданы два конкурирующих консорциума, каждый из которых стремится привлечь к сотрудничеству европейские фирмы для создания мощных трансатлантических объединений, обладающих необходимыми финансовыми и технологическими потенциалами для успешного развития проекта *MEADS*.

Заключение.

Концентрация оборонной индустрии, которая является следствием сокращения военных расходов, вынуждает Соединенные Штаты Америки к глубокому пересмотру самих основ военно-промышленной политики. Эта концентрация приводит к созданию немногочисленных, но крупных, диверсифицированных и конкурентоспособных корпораций. Целью реформы военно-промышленной политики США является сохранение надежной промышленной инфраструктуры, способной стать базой и гарантом мощной и эффективной обороны в будущем. Основными направлениями этой реформы являются:

- рационализация функционирования Министерства обороны;
- перенос центра тяжести на частные предприятия и компании;
- содействие перестройке военной промышленности с целью повышения ее рентабельности;
- поддержка экспорта товаров и технологий двойного назначения;
- развитие сотрудничества в области военного производства и НИОКР с европейскими союзниками США.





Список наиболее значительных контрактов на поставку оружия и боевой техники в 1994-1996 гг.

Страны - члены НАТО

Импортёр	Экспортёр	Класс вооружения	Тип вооружения	Дата заказа	Дата поставки	Количество	Комментарии
Бельгия	Франция	артилл.	105-мм	1996	1996	14	Продолжение поставок в 1997 году
Канада	КНР	артилл.	GDF-005	1996		20	модернизация
Франция	Испания	трансп. самолет	CN-235	1996			
Франция	США	Самолет ДРЛО	E2-2D	1994	1999	3	
Германия	Великобритания	вертолет	Lynx	1996	1998	7	
Греция	США	ударный самолет	A-7		1995		
Греция	США	РСЗО	MLRS		1995	9	
Греция	США	ударный вертолет	AH-64		1995	24	Продолжение поставок в 1996
Греция	Нидерланды	фрегат	Kortenaer-klass		1995	1	
Италия	Великобритания	ударный самолет	Tornado F-3		1996	24	
Италия	США	СВВП	Harrier II		1994	16	Продолжение поставок в 1997
Италия	Германия	подводная лодка	Тип 212		2004	2	Производство по лицензии, опцион на две других
Нидерланды	США	истребитель	F-16			136	Программа модернизации
Нидерланды	США	ударный вертолет	AH-64	1995	1998	30	
Нидерланды	США	транспортный вертолет	CH-47D		1995	6	
Нидерланды	Франция	вертолет	AS-532		1996	9	Поставка еще 8 в 1997
Нидерланды	Германия	основной боевой танк	Леопард-2		1996	180	Программа модернизации
Норвегия	США	ударный вертолет	AH-64		1996	20	
Норвегия	Швеция	БМП	CV9030N	1994	1996	104	Продолжение поставок до 2000 года
Норвегия	США	РСЗО	MLRS		1995	12	
Испания	США	истребитель-бомбардировщик	F-18	1994	1995	24	Ранее принадлежали ВМС. Продолжение поставок до 1998
Испания	Франция	вертолет	AS-532	1996	1998	15	Продолжение поставок до 2003
Турция	Израиль	истребитель	F-4	1996	1997	54	
Турция	Франция	истребитель	F-5	1996		70	Программа модернизации, 34 будет предложено на экспорт
Турция	США	истребитель	F-16	1984		160	Лицензионная сборка
Турция	Франция	вертолет	AS-532	1994	1995	20	
Турция	Россия	вертолет	Ми-17	1994	1995	19	
Турция	США	фрегат	Perry-class	1995	1996	3	Поставки заморожены
Великобритания	США	транспортный самолет	C-130 J	1994	1996	25	
Великобритания	США	ударный вертолет	AH-64D	1995	2000	67	Лицензионное производство в Великобритании
Великобритания	США	транспортный вертолет	CH-47D/E	1995	1998	17	
Великобритания	США	"ракеты воздух-воздух"	AMRAAM	1995		210	
Великобритания	США	крылатые ракеты морского базирования	Tomahawk	1995	1998	65	



ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ЧЛЕНАМИ НАТО

Азербайджан	Грузия	штурмовик	Су-25	1996			
Болгария	Россия	УТС начальной подготовки	Як-18	1996	1996	6	
Болгария	Россия	основной боевой танк	T-72	1996	1996	100	
Болгария	Россия	БМП	БМП-1/2	1996	1996	100	
Кипр	Россия	основной боевой танк	T-80	1996	1996	41	Продолжен не поставок в 1997 году
Кипр	Россия	БМП	БМП-3	1995	1996	43	
Кипр	Франция	противокорабе льные ракеты	ММ-40 Exocet	1994	1995	24	
Чехия	Польша	многоцелевой вертолет	W-3		1995	11	Обмен на 10 МиГ-29
Финляндия	США	истребитель- бомбардировщ ик	F/A- 18C/D		1995	64	Продолжен не поставок до 2000 г., сборка 57 единиц в Финляндии, закупка ракет AMRAAM
Финляндия	Германия	самолет базовой патрульной авиации	DO-228	2		1995	
Финляндия	Франция	система ПВО	Crotale	1995	1996		
Финляндия	Россия	Система ПВО	Бук- М1(SA- 11)	1996			Поставки в счет долга.
Венгрия	Беларусь	основной боевой танк	T-72		1996	100	
Венгрия	Россия	БТР	БТР-80		1996	100	Поставка в счет долга для армии.
Венгрия	Россия	БТР	БТР-80		1996	68	Поставка в счет долга для погранвойс к
Венгрия	Германия	ударный вертолет	Ми-24		1995	20	Техника армии ГДР.
Польша	Чехия	истребитель	МиГ-29		1995	10	В обмен на вертолеты
Польша	Германия	ударный вертолет	Ми-24		1995	18	Из арсеналов ГДР, поставка 6 оставшихся в 1996
Румыния	США	транспортный самолет	C-130	1995	1996	4	
Словакия	Россия	истребитель	МиГ-29	1995	1996	8	В счет долга, второй транш после поставок 7 единиц в 1993-94 гг.
Швеция	Германия	основной боевой танк	Леопард- 2		1995	120	Модернизация
Швеция	Франция	многоцелевой вертолет	AS-532		1996	12	
Швейцария	США	истребитель- бомбардировщ ик	F/A- 18C/D	1993	1996	34	Поставки до 1999 года, сборка 32 единиц в Швейцарии
Швейцария	Израиль	беспилотные летательные аппараты	ADS-95 Ranger19 95	1998	4		



БЛИЖНИЙ И СРЕДНИЙ ВОСТОК

Алжир	Бельгия	БТР	BVP-2		1995	48	
Бахрейн	Германия	вертолет	Bo-105	1994	1995	2	
Бахрейн	США	фрегат ПВО	FFG-7	1995	1997	1	
Бахрейн	США	основной боевой танк	M-60A3	1995	1996	60	
Египет	США	истребитель-бомбардировщик	F-16C/D	1991	1994	46	Продолжение поставок в 1996, сборка в Турции.
Египет	США	истребитель-бомбардировщик	F-16C/D	1996		21	Второй транш заказа.
Египет	США	ударный вертолет	AH-64	1990	1994	24	
Египет	США	основной боевой танк	M-1A1	1988	1993	555	Продолжение поставок в 1996, сборка в Египте.
Египет	США	основной боевой танк	M-1A1	1996	1999	80	Второй транш заказа
Египет	Нидерланды	БМП	YPR-765	1995	1996	611	
Египет	США	фрегат	Perry-class	1994	1996	3	
Египет	США	фрегат	Knox-class	1994	1995	2	
Иран	Китай	транспортный самолет	Y-7	1996	1998	14	
Иран	Россия	основной боевой танк	T-72		1995		Первый прототип лицензионного танка Зульфикар-4
Иран	Польша	основной боевой танк	T-72		1994	70	
Иран	Китай	ракета земля-земля	C-802		1995	100	Противокорабельная версия.
Иран	Россия	подводная лодка	Кило-класс		1996	3	Поставка двух первых - в 1994
Израиль	США	истребитель-бомбардировщик	F-15I	1993	1998	25	
Израиль	США	РСЗО	MLRS	1995	1996	42	
Израиль	Германия	подводная лодка	Dolphin-class		1996	3	Поставка в 1999
Израиль	США	БТР	M-113		1995	400	
Израиль	США	артсистемы	M-26		1995	85	
Иордания	США	истребитель-бомбардировщик	F/-16A/B	1996	1997	16	
Иордания	США	вертолет	UH-60L	1995	1998	4	
Кувейт	США	ЗРК	Patriot	1992		5	5 батарей и 210 ракет
Кувейт	США	вертолет	UH-60L	1996		16	Ударный вариант.
Кувейт	США	основной боевой танк	M-1A1	1992	1994	218	
Кувейт	Великобритания	БМП	MCV-80 Warrior	1993	1995	254	
Кувейт	Россия	БМП	БМП-3	1994	1995	100	
Кувейт	Россия	ПЗРК	SA-18	1994	1995	30	
Оман	Великобритания	основной боевой танк	Челленджер-2	1993	1995	18	
Оман	США	основной боевой танк	M-60A3	1995	1996	50	
Оман	Великобритания	БТР	Piranha	1993	1994	80	
Оман	ЮАР	артсистема	G-5 155 мм	1995	1996	25	
Оман	Великобритания	корвет	VT-83	1992	1996	2	Поставка второго в 1997
Катар	Франция	истребитель	Mirage-2000-5	1994	1997	12	
Саудовская Аравия	США	истребитель	F-15S	1992	1995	72	Продолжение поставок до 2001 года.
Саудовская Аравия	Великобритания	истребитель-бомбардировщик	Tornado IDS	1993	1996	48	
Саудовская Аравия	Великобритания	тренировочный самолет	Hawk 65	1993	1996	20	
Саудовская Аравия	США	основной боевой танк	M-1A1	1990	1993	315	Последние поставки осуществлены в 1995
Саудовская Аравия	США	основной боевой танк	M-1A3	1990	1994	150	
Саудовская Аравия	Канада	БТР	LAV		1995	212	Для национальной гвардии
Саудовская Аравия	США	БМП	M-2 Bradley	1990	1993	400	
Саудовская Аравия	Великобритания	артсистемы	155 мм				
Саудовская Аравия	Франция	фрегат	Lafayette-class	1994	1998	2	
Саудовская Аравия	Франция	вертолет	AS-532	1996		12	
Саудовская Аравия	Великобритания	тральщик	Sandown-class	1988	1993	4	
Тунис	Чехия	тренировочный самолет	L-59		1995	6	
ОАЭ	Великобритания	тренировочный самолет	Hawk	1989	1996	26	Начало поставок в 1992
ОАЭ	Франция	вертолет	AS-532	1995	1997	7	
ОАЭ	Франция	основной боевой танк	Leclerc	1993	1994	396	Продолжение поставок в 1996
ОАЭ	Россия	БМП	БМП-3	1992	1993	330	Продолжение поставок в 1995
ОАЭ	Нидерланды	фрегат	Kortenaer-class	1996	1997	2	Поставка второй единицы в 1998
Йемен	Украина	истребитель-бомбардировщик	Su-22		1995	4	



ЦЕНТРАЛЬНАЯ И ЮЖНАЯ АЗИЯ

Бангладеш	Чехия	тренировочный самолет	L-39	1994	1995	8	
Бангладеш	США	тренировочный самолет	T-37	1995	1996	12	
Бангладеш	Россия	многоцелевой вертолет	Ми-17	1995	1996	8	
Бангладеш	Украина	транспортный самолет	АН-32	1995	1996	1	
Индия	Россия	истребитель-бомбардировщик	МиГ-21	1996	1997	125	Модернизация МиГ-21 в версию МиГ-21-93. Возможно израильское и французское участие.
Индия	Россия	Истребитель	МиГ-29	1994	1995	10	
Индия	Россия	Истребитель-бомбардировщик	Су-30МК	1996	2001	40	В дальнейшем предусматривается продажа лицензий
Индия	Россия	ударный вертолет	Ми-24		1995	15	Из состава киргизской армии
Индия	Россия	артсистемы	нет данных		1995	202	
Мьянма	КНР	истребитель	F-7	1993	1995	12	В дополнение к 24 поставленным в 1991-93 гг.
Мьянма	КНР	ударный самолет	A-5	1992	1995	24	
Мьянма	Россия	многоцелевой вертолет	Ми-17		1995	6	
Мьянма	КНР	БТР	Тип-85	1991	1995	150	
Мьянма	КНР	основной боевой танк	Тип-69	1993	1995	50	
Пакистан	КНР	ракеты земля-земля	M-11				Подтверждена поставка комплектующих
Пакистан	Франция	истребитель-бомбардировщик	Mirage III	1996	1998	40	Ранее состояли в ливанских ВВС, модернизация во Франции
Пакистан	США	ракеты класса воздух-воздух	AIM-L	1995	1997	360	
Пакистан	США	самолет базовой патрульной авиации	PC-3	1995	1998	3	В комплекте с 28 ракетами Нагрооп
Пакистан	Украина	основной боевой танк	T-80	1996	1997	320	Поставки в 1997-1999 гг.
Пакистан	Россия	многоцелевой вертолет	Ми-17	1995	1996	12	
Пакистан	Франция	подводная лодка	Agosta-class	1994	1998	3	
Шри Ланка	Израиль	истребитель-бомбардировщик	Kfir	1995	1996	8	
Шри Ланка	Украина	многоцелевой вертолет	Ми-17	1995	1996	3	
Шри Ланка	Украина	ударный вертолет	Ми-24	1995	1996	6	
Шри Ланка	Украина	транспортный самолет	АН-32	1996	1996	4	
Шри Ланка	Израиль	патрульные катера	Dvora class	1995	1997	6	

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Аргентина	США	штурмовик	A-4	1995	1996	36	Модернизация
Аргентина	Франция	многоцелевой вертолет	AS-565	1995	1996	3	для погранстражи
Аргентина	Франция	многоцелевой вертолет	AS-550		1995	4	морская версия
Бразилия	Великобритания	фрегат	Тип-22	1994	1996	4	
Бразилия	Великобритания	вертолет	Lynx	1993	1996	9	
Бразилия	Великобритания	артсистемы	L-118 105 mm	1994	1995	50	
Бразилия	Италия	артсистемы	155 мм	1996	1997	15	
Бразилия	Россия	ПЗРК "Игла"		1995	1996	118	
Бразилия	Россия	вертолет	Ми-34	1995	1996	10	Для нужд полиции
Бразилия	Франция	вертолет	AS-550		1995	2	
Чили	Бельгия	истребитель-бомбардировщик	Mirage 5	1994	1995	25	
Чили	Великобритания	легкий танк	Scorpion	1993	1995	30	
Колумбия	США	ударный вертолет	UH-60		1995	2	заказ дополнительных 12 единиц заморозен Конгрессом в 1996
Эквадор	Израиль	истребитель-бомбардировщик	Kfir	1995	1996	4	неподтвержденный заказ на 24 единицы
Мексика	США	вертолет	UH-60	1994	1995	4	
Мексика	США	вертолет	UH-1H	1996	1997	24	поставка заморозена Конгрессом
Мексика	Бельгия	легкий танк	AMX-13	1994	1994	168	
Перу	Израиль	транспортный самолет	B-737		1996	2	
Перу	Россия	ударный вертолет	Ми-24	1994	1995	8	
Уругвай	Чехия	БТР	OT-64		1995	60	

ТРОПИЧЕСКАЯ АФРИКА

Ангола	Польша	БМП	БМП-2	1993	1994	50	
Ангола	Словакия	артсистемы	122 мм	1993	1994	40	
Ангола	Россия	основной боевой танк	нет данных	1993	1994	10	
Ботсвана	Нидерланды	основной боевой танк	Леопард-1	1995	1996	54	Поставка возможна при выдаче разрешения германских властей
Ботсвана	Канада	истребитель	F-5	1996	1996	13	
Ботсвана	США	транспортный самолет	C-130	1996	1997	2	
Нигерия	Великобритания	основной боевой танк	Vickers Mk3		1994	18	
ЮАР	США	транспортный самолет	C-130	1996	1997	12	
Судан	КНР	истребитель	F-7	1996	1997	6	
Судан	КНР	вертолет	Z-6	1995	1996	50	
Уганда	Украина	основной боевой танк	T-55		1995	60	
Зимбабве	США	транспортный самолет	C-130	1996	1997	2	
Сьера-Леоне	Словакия	БТР	OT-64			10	



ЛОНДОНСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ О ТОРГОВЛЕ ОРУЖИЕМ

Таблица 1.

Экспортеры оружия и боевой техники по группам стран

Группа стран	Уровень экспорта	Доля рынка
США	более 10 млрд. долларов	45-55%
Великобритания, Германия, КНР, Россия, Франция	от 1 до 10 млрд. долларов	35-40%
Бельгия, Бразилия, Канада, Чехия, СРЮ, Израиль, Италия, Нидерланды, ЮАР, Испания, Швеция, Швейцария	от 200 млн. до 1 млрд. долларов	5-10%
Болгария, Иран, Япония, КНДР, Польша, Португалия, Южная Корея, Украина.	от 100 до 200 млн. долл.	2-4%
Австралия, Австрия, Чили, Индонезия, Малайзия, Норвегия, Румыния, Сингапур, Словакия	от 50 до 100 млн. долларов	1-2%
Аргентина, Беларусь, Дания, Египет, Финляндия, Греция, Венгрия, Индия, Казахстан, Мексика, Пакистан, Турция, Узбекистан, Зимбабве.	от 10 до 50 млн. долларов	0-1%

Таблица 2.

Мировой рынок оружия: стоимость поставок и доля рынка, 1987-1995

		1992	1993	1994	1995
США	млрд. долл.	15,093	17,506	15,275	13,300
	%	49	52	52	44
Великобритания	млрд. долл.	4,797	4,491	4,250	4,800
	%	16	13	14	16
Франция	млрд. долл.	1,564	2,613	3,027	3,800
	%	5	8	10	13
Россия	млрд. долл.	2,398	3,164	1,700	3,000
	%	8	9	6	10
КНР	млрд. долл.	965	1,123	800	600
	%	3	3	3	2
Германия	млрд. долл.	1,356	1,735	1,313	1,400
	%	4	5	4	5
Другие	млрд. долл.	2,577	2,019	2,405	2,900
	%	8	6	8	10
Всего		30,680	33,706	29,600	30,200



Таблица 3.

Продажи экспортеров с объемом 0.2-1 млрд долларов.

(В постоянных ценах 1994 года)

	Италия	Канада	Чехия	Израиль	Бразилия	ЮАР
1992	313	1,251	146	292	209	162,5
1993	357	791	214	347	51	228
1994	90	230	300	470	80	218
1995	150	225	150	800	90	272

Таблица 4.

Региональная структура мирового рынка оружия

		1992	1993	1994	1995
НАТО и Западная Европа	млрд. долл	9,225	9,120	7,370	6,500
	%	31,0	30,6	25,4	21,5
Восточная Европа	млрд. долл	36	1,240	285	230
	%	0,1	4,2	1,0	0,8
Россия	млрд. долл	5	92	100	50
	%	0,0	0,3	0,3	0,2
Ближний Восток и Северная Африка	млрд. долл	13,569	12,342	11,950	12,800
	%	42,4	37,2	41,2	42,4
Восточная Азия	млрд. долл	5,084	6,039	6,200	7,300
	%	17,1	20,2	21,4	24,2
Южная Азия	млрд. долл	1,194	852	1,100	1,300
	%	4,0	2,9	3,8	4,3
Латинская Америка	млрд. долл	803	515	750	1,000
	%	2,7	1,7	2,6	3,3
Тропическая Африка	млрд. долл	443	464	830	750
	%	1,5	1,6	2,9	2,5
Австралия и Океания	млрд. долл	386	398	440	250
	%	1,3	1,3	1,5	0,8

Таблица 5.

Поставки вооружений в регион Ближнего Востока и Северной Африки.

(В млн. долларов, постоянные цены 1994 года)

	1992	1993	1994	1995
Саудовская Аравия	8864	6,940	6,900	8,100
Ирак	0	0	0	0
Иран	375	1,021	500	400
Египет	1,147	1,429	1,500	1,900
Израиль	886	1,123	1,200	нет данных
Сирия	396	225	200	200
ОАЭ	375	439	410	600
Ливия	83	0	0	0
Кувейт	1,043	765	900	1,000

Таблица 6.

Поставки в регион Восточной и Южной Азии.

	1991	1992	1993	1994	1995
Индия	991	678	265	320	450
Япония	1,501	1,173	2,635	1,900	1,140
Тайвань	1,179	886	816	950	1,200
Южная Корея	724	730	1,327	1,000	1,100
Вьетнам	214	10	10	80	120
Пакистан	236	469	536	260	500
Китай	214	1,251	510	130	480
Таиланд	616	386	122	360	500
КНДР	96	10	5	50	нет данных

Таблица 7.

Подписанные контракты, 1991-1995

	1991	1992	1993	1994	1995	Всего
США	14,2	23,4	33,0	17,0	19,1	106,7
%	40,0	48,0	53,7	37,8	46,8	45,3
Великобритания	6,3	9,3	10,6	7,0	7,8	41,0
%	17,7	19,1	17,3	15,6	19,1	17,7
Франция	6,0	8,6	6,9	7,0	7,4	35,9
%	16,9	17,6	11,2	15,6	18,1	15,9
Россия	1,6	1,6	1,8	4,4	2,4	11,8
%	4,5	3,3	2,9	9,8	5,9	5,3
Всего четыре страны	28,1	42,9	52,3	35,4	36,7	195,4
%	79,2	87,9	85,2	78,7	90,0	84,2
Всего	35,5	48,8	61,4	45,0	40,8	231,5





ДАЙДЖЕСТ

Российской Прессы



Система ВТС

Торговля оружием: попытка передела доходного бизнеса.

Борьба переместилась в Думу
Павел Фельдгауэр, Сегодня, 24.03.97, с. 2

Закон "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" готовится ко второму чтению. "Росвооружение" его поддерживает, а думский комитет по промышленности и подавляющее большинство предприятий ВПК - против.

Осенью прошлого года Госдума приняла в первом чтении давно обещанный закон "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами". Сейчас закон о ВТС готовится к самому важному второму чтению. Закон должен, по идее, урегулировать весьма запутанную ситуацию, точно определив, кто контролирует торговлю оружием в России и кому соответственно достанутся основные прибыли. (...)

При распределении серьезных денег неизбежна серьезная борьба. Естественно, обсуждение будущего закона о ВТС вызвало конфликт в Думе. (...) Комитет по обороне практически в полном составе поддерживает идею жесткой госмонополии в торговле оружием. Соответственно ныне госкомпания (ГК) "Росвооружение" должна стать полностью "законной" - ее исключительное монопольное положение в системе ВТС будет определяться уже не указом, а законом. Разумеется, руководство ГК и лично ее гендиректор Александр Котелкин весьма поддерживают подобный "очень нужный закон". (...)

Впрочем, у нынешней системы ВТС много серьезных противников. Торговля оружием организована таким образом, что основная часть прибыли "застревает" в многоэтажной системе различных посреднических организаций. (...) До производства, по сведениям промышленников, деньги "не доходят". Потому думский комитет по промышленности и подавляющее большинство предприятий ВПК против предложенного комитетом по обороне варианта закона о ВТС. (...)

Г-н Котелкин был почти до слез обижен вопиющей неблагодарностью директорского корпуса ВПК, для которого ГК "Росвооружение" немало сделало за последние годы, увеличив в два раза объем экспорта по сравнению с 94-м годом. Гендиректор ГК утверждал, что недавняя и, кстати, еще не законченная проверка "Росвооружения" аудиторами Счетной палаты установила, что средние комиссионные ГК составляют всего лишь 4 процента от суммы контрактов. (...)

Но, возмущаются работники ВПК, если ГК "Росвооружение" действительно берет всего лишь 4 процента (что, наверное, не совсем так), то где же

деньги? Зампредседателя комитета по обороне Светлана Савицкая считает, что главные виновники бедственного положения ВПК - это злокозненный Минфин (господа Лившиц и Вавилов), который бессовестно не платит положенных денег, уполномоченные коммерческие банки системы ВТС, а также различные полукриминальные частные посреднические фирмы, паразитирующие на теле ВПК. Потому наилучшим было бы - изгнать все коммерческие структуры из системы ВТО. (...)

Последние успехи ГК "Росвооружение", которыми так любит хвастаться Александр Котелкин, в первую очередь обусловлены тем, что наше оружие продается намного дешевле западного. (...) В советское время считалось нормальным, когда внутренняя стоимость техники и вооружения в рублях была в десять раз меньше экспортной цены, исчисленной в долларах. В 95-м средняя внутренняя цена вооружения достигла 75 процентов от средней экспортной. По прогнозам экспертов, в 97-98-м гг. разрыв исчезнет вовсе и экспорт оружия станет убыточным. По некоторым индийским контрактам это уже произошло, и промышленность их просто саботирует, ссылаясь на объективные трудности.

Многие из контрактов, уже подписанных или подготовленных "Росвооружением", скорее всего не будут выполнены или принесут стране убыток. Но компанию это, похоже, не слишком заботит. (...) Подписав контракт, компания "отходит в сторону", перекладывая на производителя все тяготы и всю ответственность за его выполнение. (...) Именно при подписании крупного контракта выплачиваются основные "неофициальные" комиссионные. Но это не единственный способ крупно заработать на торговле оружием. (...)

Недолго живущих посреднических акционерных обществ в системе отечественного ВТС создается множество. Именно через такие АО, акционерами которых нередко являются руководители оборонных предприятий и прочие заинтересованные "физические лица", проходит и "приватизируются" основные прибыли от торговли оружием. Во время слушаний в Думе было заявлено, что именно эти АО поставляли чеченским боевикам новейшие вооружения и боеприпасы. Заводам и КБ - создателям и изготовителям оружия - в лучшем случае оставляют минимум средств на выполнение контракта, а иногда и этого не достается. Понятно, что после того, как все посредники получают свое, на инвестиции в производство практически ничего не остается.

На основании собственного устава создает различные АО и основной госпосредник в торговле оружием - ГК "Росвооружение". (...) После проверки "Росвооружения" зампред Счетной палаты Юрий Болдырев заявил на слушаниях в Думе: "Госкомпания была создана для того, чтобы можно было хорошо платить кому надо. А контролировать ГК должны госчиновники, которым государство

не может платить как следует. Скоро выйдет так, что те, кто "хорошо получают", будут управлять своими "руководителями", которые плохо получают, а не наоборот".

Ситуация в ВПК

"Оборонке" возвращают долги.
Красная звезда, 26.03.97, с. 1)

По представлению Министерства обороны и руководства ФНПР в ходе трехсторонних встреч правительства, работодателей и профсоюзов председателем правительства РФ В.С. Черномырдиным принято решение о составлении графика погашения задолженности по государственному оборонному заказу 1996 г. и финансированию оборонного заказа в 1997 году. В него войдут и те полтора триллиона рублей, которые были выделены правительством в последние дни на погашение долгов по зарплате в рамках общей задолженности по оборонному заказу.

Этот график в том числе должен включать в себя стабильное ежемесячное выделение средств на зарплату, которая составляет определенную долю от расходов на закупку В и ВТ и на проведение оборонных НИОКР. Без наличия четкой системы финансирования оборонного заказа, без стабильного поступления средств, как подчеркнул первый заместитель министра обороны РФ Андрей Кокошин, невозможно реализовать даже наиболее приоритетные положения принятой в 1996 году Государственной программы вооружения до 2005 года. (...) От стабильного финансирования государственного оборонного заказа, подчеркнул Андрей Кокошин, зависит и способность России успешно выполнить свои обязательства по экспортным поставкам. (...)

У Минобороны нет денег на многофункциональный истребитель.
Сегодня, 20.03.97, с.3

Военно-промышленный комплекс "МАПО" не будет в ближайшие годы серийно производить многофункциональный истребитель, сообщил источник в бывшем Миноборонпроме. Этот самолет, по всей вероятности, теперь будет использоваться только для отработки перспективных технологий. Истребитель оказался слишком дорогим для ВВС России и не может поступить на вооружение из-за отсутствия у Министерства обороны средств на закупку новой авиационной техники, отметил источник. По его словам, в настоящее время руководство "МАПО" приняло решение сосредоточить усилия на создании менее дорогого перспективного истребителя МиГ-35.

"Оборонка" недовольна ликвидацией Миноборонпрома
Сегодня, 25.03.97, с. 2

Лига содействия оборонным предприятиям обратилась к президенту России Борису



Ельцину с предложениями о сохранении в структуре исполнительной власти самостоятельного органа, управляющего процессом создания и производства вооружений и структурной перестройкой высокотехнологичных оборонных отраслей. Правительству и Федеральному собранию адресована просьба о поддержке этого предложения. В заявлении Лиги подчеркивается, что созданное в мае 1996 года Министерство оборонной промышленности резко ускорило перевод предприятий на выпуск высокотехнологичной и конкурентоспособной гражданской продукции, использование технологий двойного назначения, наращивание экспорта.

ВПК ищет способ получить от Минфина обещанные деньги
Финансовые известия, 25.03.97, с. 2.

В прошлом году Комсомольское-на-Амуре авиационно-производственное объединение (КНАПО) на свои средства построило и отправило в Китай 16 истребителей Су-27СК. Поставки велись в счет погашения долгов СССР Китаю. Согласно условиям контракта государство в лице Минфина должно было вернуть часть стоимости самолетов. Однако 108 млн долларов на завод так и не пришли. "Скоро на нашем заводе, который является градообразующим, кончатся деньги на зарплату", - говорит генеральный директор КНАПО Виктор Меркулов.

Министерство финансов не переводит производителям средства, даже несмотря на постановление правительства, согласно которому еще в ноябре 1995 года Минфину предписывалось перечислить производителям 27 процентов экспортной стоимости 16 самолетов Су-27СК. Сейчас на КНАПО под угрозой срыва находится новый контракт к Пекином. Заключенный в декабре прошлого года он предусматривал продажу лицензии на производство Су-27СК. Обязательство завода - поставить в КНР 21 самолетов-комплектов и технологическую оснастку. Однако средств, необходимых для закупки материалов и комплектующих, а это порядка 20-21 млн долларов на каждую машину, на заводе нет. Также не получено 150 млн долларов, которые требуются на приобретение станков.

Обещанных государством денег ждут не только в Хабаровском крае. Список "кредиторов" Минфина пополнили сотни крупных смежников, завязанных на производстве самолетов Сухого. Пусто на валютных счетах Московского радиотехнического завода (МРТЗ), оборонных предприятий Нижнего Новгорода и Новосибирска - разработчиков и создателей зенитно-ракетных комплексов С-300, интересы которых на внешнем рынке представляет компания "Оборонительные системы". По словам генерального директора МРТЗ В. Милованова, долг "Оборонительных систем" перед заводом составляет 18,7 млрд рублей.

Новый русский "Стелс" не взлетел, а уже воюет.

Николай Кучин, Игорь Рябов, Новое время, N 9, 1997, с. 18, 19

Возможно, в 1997 году Россией будет испытан истребитель XXI века. Западные конкуренты, вероятно, о нем уже знают... 16 февраля "Эхо Москвы" передала в эфир: в течение этого года в России начнутся испытания самолета XXI века - многоцелевого истребителя,

наилучшим образом приспособленного для ведения воздушного боя.

Ссылка была на источники в Отделе научно-технической информации Государственного научно-исследовательского центра Центрального аэрогидродинамического института (ЦАГИ). Самолет фирмы "Сухой" С-32 построен по схеме триплан и имеет переднее горизонтальное оперение, крыло обратной стреловидности, два вертикальных киля, а также двигатели с управляемым вектором тяги. Аналогичный проект, создаваемый в МАПО "МИГ" (многоцелевой фронтовой истребитель - МФИ), согласно этой информации, будет закрыт, скорее всего, из-за финансовых трудностей.

На Московском авиационно-космическом салоне в 1995 году (МАКС-95) генеральный конструктор ОКБ "Сухой" Михаил Симонов признался в том, что его фирма создает истребитель следующего поколения, аналогичный МФИ. Ничего более конкретного он не сообщил. Анонимные, но информированные источники в ОКБ "Сухой" расставили точки над "i". Истребитель С-32 действительно существует. О нем можно было бы рассказать, если иметь доступ к закрытой информации. Однако - без права публикации. Значит, все-таки в ОКБ "Сухой" произошла несанкционированная утечка. Именно поэтому картинки С-32 появились в западных журналах. Известно также, что по этой утечке ФСБ ведет следствие.

Если история С-32 имеет не совсем законный характер, то одиссея аналогичной машины МФИ (создана в МАПО "МИГ", на Западе известна как МиГ-1-42/1-44) вполне законна. Имидж микояновского истребителя, похоже, формировался как раз с помощью спланированных утечек информации. По слухам, программа МФИ в скором времени будет закрыта. Доля истины в таких прогнозах есть. Денег на разработку передовых технологий не хватает, и это отмечают западные наблюдатели. Некоторые из них предполагают, что российский бюджет не может выдержать существование двух конструкторских бюро - "МИГ" и "Сухой" - и одним придется пожертвовать.

МФИ был построен в 1991 году. Сейчас существуют, как говорят в авиационной среде, два его прототипа. Один из них на Западе называется МиГ-1-42, другой - МиГ-1-44. При создании МФИ использовались так называемые сверттехнологии. Этот истребитель способен заменить в бою несколько истребителей четвертого поколения, вроде американского F-15 и российского Су-27. Он невидим для радаров, обладает повышенной маневренностью, оснащен бортовым управляющим комплексом, аналогов которому в мире нет. Основная трудность для разработчиков - ненадежность двигателей.

Перед открытием МАКС-95 в августе 1995 года объявили, что Россия продемонстрирует МФИ. Однако истребитель простоял в Лётно-испытательном институте имени М.М. Громова, где проводился авиасалон, в ангаре. Туда были допущены только высшие чины. В конце февраля 1996 года слухи о суперистребителе МАПО "МИГ" вновь всплывают. Сообщалось, что МФИ уже проходит серию испытаний для ряда систем и двигателей. Несколько ранее заместитель главнокомандующего ВВС России Абрек Аюпов заявил, что в России готовится целая серия боевых самолетов пятого поколения, назвать из них он смог лишь Су-35, который и так всем

известен (Су-35, или Су-37, истребитель, созданный в результате модернизации Су-27, был показан в воздухе на МАКС-95, в дальнейшем демонстрировался на авиасалоне в Южной Корее).

В марте 1996 года появились сообщения о том, что в результате скверного финансирования в России сворачиваются исследования в области проблем обеспечения незаметности и сверхманевренности; были названы микояновская, ильюшинская и туполевская фирмы. Однако 18 мая главнокомандующий ВВС РФ Петр Дейнекин отметил, что он ожидает принятия МФИ на вооружение. Сегодня МФИ наилучшим образом приспособлен для атаки по наземным целям, являясь, однако, многоцелевым самолетом.

Генеральный конструктор МАПО "МИГ" Ростислав Беляков - человек контактный. (...) Настроение у Ростислава Аполлосовича сделалось скверным, когда он услышал от нас о МФИ: Р. Беляков: (...) МФИ никто не собирается закрывать. Стоит он себе в ангаре, достаточно только провода смонтировать - и в воздух. Вопрос: Сколько же требуется на эти провода, чтобы начать летные испытания? Р. Беляков: Семь миллиардов рублей. Мы обращались в правительство, к военным, но ответа никакого. Кстати, Министерство обороны до сих пор не расплатилось с МАПО за прошлый год. Обещали дать деньги в феврале, но как их не было, так и нет. Так что надежда лишь на экспортные заказы.

Гонка на выживание приводит и к слиянию или поглощению более слабых фирм. В авиационном комплексе России лидируют "микояновцы" и "суховцы", причем шансы последних предпочтительнее. Возможно, этим и вызваны слухи о скором конце программы МФИ. (...)

У консорциума "Сухой" перспектива лучше, чем у ВПК "МИГ" - хотя бы из-за широкой номенклатуры гражданских и военных технологий. Представители этого объединения предполагают, что проблеме недофинансирования на 70 процентов удастся решить самостоятельно, не используя государственный бюджет. К тому же похоже, что на самый ходкий товар "микояновцев" - МиГ-29 - мода уже проходит.

До 1993 года по всякого рода политическим и техническим соображениям экспорт тяжелого истребителя Су-27 был запрещен. Покупателям предлагали легкий фронтовой истребитель МиГ-29. Поскольку самолет этот далеко превосходил западные аналоги, американский F-16 и французский "Мираж-2000", его брали. Всего с 1992 по 1996 год микояновцы поставили за рубеж 108 таких истребителей, примерно на 2 миллиарда долларов. Однако в 1992 году руководство ВВС России выбрало Су-27 базовым самолетом для вооруженных сил, следовательно, все специальные машины, бомбардировщики, разведчики стали заказывать в ОКБ "Сухой".

(...)Оценивая перспективы Су-27 и его модификаций, американская аналитическая фирма "Тил групп" отводит ему третье место по числу экспортных заказов (444 самолета) после F-16 (604) и F/A-18(464). По выручке же Су-27 может оказаться чемпионом - она оценивается в 17.76 миллиарда долларов.

Свои, хотя и менее амбициозные надежды





брезжат у микоянцев. ВВС России заказали им первые 10 учебно-боевых самолетов МиГ-АТ. Всего для ВВС РФ и на экспорт их может быть построено 600 - 900, стоимостью по 10-12 миллионов долларов каждый. Создание истребителя пятого поколения - дело дорогое. Российский проект стоит несколько миллиардов долларов. МФИ ждут финансовые проблемы. Возможно, они не минуют и С-32. Некоторые эксперты считают, что дела сейчас идут плохо у обоих конкурирующих российских авиационных гигантов.

Что же известно о российских истребителях пятого поколения? Вся существующая информация основана на утечках. (...) Тем не менее, обобщив имеющиеся данные, примерный портрет "пятёрочки" изобразить можно. (...) Ключевыми моментами для оценки оказываются упомянутые в связи с МФИ сверттехнологии.

Первая из них - впервые освоенная американцами технология "стелс". (...) Как бы в противовес технологии "стелс" существует технология сверхманевренности. (...) Эта технология, например, в наибольшей степени воплощена в российском Су-37, построенном по схеме триплан, условно относящемся к поколению "четыре с плюсом". Кроме того, к сверхманевренности относится технология искусственной устойчивости самолета (аналогом может служить пуля со смещенным центром тяжести). Такой самолет быстрее маневрирует, поскольку его инерция меньше, чем в классическом случае. Однако летать такая машина может лишь, если она оснащена системой дистанционного управления устойчивостью. (...)

Сверхманевренность достигается и использованием двигателей с изменяемым вектором, направлением тяги. Такие двигатели стоят на всех самолетах с вертикальным взлетом и посадкой (англо-американские "Харриер", советский Як-38, российский Як-141), на российских тяжелых истребителях Су-35 и Су-37, американском тактическом истребителе F-22. (...)

В существующем описании С-32 есть по меньшей мере одна смущающая деталь: крыло обратной стреловидности. Считается, что такое крыло особенно удобно при маневрировании на сверхмалых скоростях, и вообще чрезвычайно выгодно с точки зрения аэродинамики. Но схема эта, похоже, очень экзотична. Во всяком случае, американцы, прикидывая облик перспективного истребителя F-22, рассматривали такой проект, но в конце концов от него отказались. С другой стороны, известно, что ОКБ "Сухой" смелее всех конкурентов экспериментирует с искусственной устойчивостью. Су-37 является наиболее рискованным проектом, он "разбалансирован" примерно в четыре раза больше, чем исходный Су-27. Видимо, Михаил Симонов полностью доверяет дистанционной системе управления Су-37.

Таким образом, не исключено, что ОКБ "Сухой" могло пойти на риск и остановиться на крыле обратной стреловидности для С-32. Схема триплана с передним горизонтальным оперением, двумя киллями и двигателями с управляемым вектором тяги достаточно преемственна - это те самые Су-35 и Су-37. При этом для триплана весьма трудно оставаться незаметным для радаров, и, по всей видимости, технология "стелс" воплощена в С-32 лишь частично, в меньшей степени, чем на американских аналогах F-22 и YF-23. (...)

МФИ, с другой стороны, вряд ли столь экзотичен. Микояновский истребитель поколения "четыре с плюсом" МиГ-33 представляет собой МиГ-29 с улучшенными аэродинамическими качествами, с увеличенной площадью и несколько измененной формой крыла и заднего оперения. Следовательно, и в МФИ можно предполагать большую реализацию технологии "стелс", что вполне характерно для самолета, ориентированного на борьбу с наземными целями. Пригодится тут и уникальный бортовой комплекс МФИ.

(...) Неизвестно, сумели ли российские авиаконструкторы уложиться в задание, но похоже, что проектная взлетная масса находится где-то в пределах 20 000 килограммов. Это связано с тем, что истребители пятого поколения планировали строить как для ВВС, так и для флота; строившиеся же авианосцы (достроили только "Адмирала Кузнецова") были значительно меньше американских.

Торговля оружием

Выставка IDEX-97

Агрессивные планы «Росвооружения»
Россия хочет захватить треть мирового рынка оружия

Владимир Саввин, Коммерсант-DAILY,
19.03.97, с. 1, 5

"Сверхзадача" России на открывшейся в ОАЭ выставке военной техники IDEX-97 заключается в том, чтобы через три года догнать США по объемам экспортных поставок оружия. В минувшее воскресенье в столице Объединенных Арабских эмиратов Абу-Даби открылась крупнейшая международная выставка военной техники IDEX-97. Россия традиционно является одним из главных ее участников, однако на нынешнюю выставку она возлагает особые надежды. Москва поставила перед собой сверхзадачу: всего через три года догнать Америку по количеству продаваемого за рубеж оружия. Если это случится, то к концу века Россия и США будут контролировать по 1/3 мирового рынка вооружений. Другая треть придется на весь оставшийся мир. (...)

По своим масштабам российская экспозиция на IDEX-97 не уступает прошлым показам. Более того, она расширилась и теперь включает в себя около 500 образцов оружия и военной техники; произведенных более чем на 80 предприятиях страны. (...) Однако в подходах России к организации работы своих представителей в Абу-Даби появилось несколько новых моментов. В ходе IDEX-97 особый упор сделан на продвижение тех видов вооружений, в разработке которых Россия опережает своих основных конкурентов на пять и более лет. К ним прежде всего относятся танки, комплексы ПВО и боевые вертолеты. Пять из шести новых видов оружия, впервые показанных за рубежом в ходе IDEX-97, представляют собой образцы бронетанковой техники. (...)

Российские системы ПВО представлены на выставке всей гаммой современных моделей, который разработаны и производятся в России. Главные экспонаты - С-300 ПМУ-1 и С-300В. Попытки США по продвижению на рынок их конкурента - комплекса Patriot - можно признать крайне неудачными. Ни одного контракта в последнее время. Позиции Москвы в этом

секторе торговли оружием куда более прочные. Подтверждение тому - новые заказы на поставки зенитно-ракетных систем в Китай, Финляндию и на Кипр. Заинтересованность в российском оружии этого вида высказали также Индия и Южная Корея. (...) В этих условиях для России крайне важно противостоять американскому давлению и попытаться укрепить свои позиции.

Такая же ситуация и с вертолетами. В то время как США явно (на пять-шесть лет) отстают в работе по созданию машин нового поколения, Россия имеет на руках явный козырь - не имеющую аналогов "Черную акулу". Впервые появившийся в Эмиратах Ka-50 рекламируется с особой настойчивостью. (...) Генеральный директор "Росвооружения" Александр Котелкин сообщил журналистам, что в самом скором времени ожидается подписание сразу двух контрактов на поставку за рубеж 15 и 12 таких вертолетов соответственно.

В этом году на выставке Россия впервые предлагает огромное количество программ модернизации старого вооружения. Кроме того, расширилась география поиска потенциальных покупателей. (...) Все ближневосточные военные подряды уже розданы. Доля этого региона в мировом импорте будет неуклонно сокращаться.

Все это заставляет Россию искать новых крупных партнеров и обращать внимание прежде всего на страны Юго-Восточной Азии. Высокие темпы экономического роста и постоянный подогрев региональных конфликтов обещают хороший спрос на новое вооружение со стороны стран ЮВА. И именно на них во многом нацелена работа нашей делегации на выставке. (...)

На IDEX-97 Москве приходится соперничать еще и со странами СНГ и бывшего Варшавского блока. С недавнего времени они весьма активно выступают на рынке оружия. Еще не успел утихнуть шум от продажи украинских танков Пакистану, как из Абу-Даби пришло известие о новом контракте Киева, и опять на поставку танков, только на этот раз уже в Индонезию. Москва демонстрирует готовность отстаивать свои интересы. Об этом говорит и ее резкая реакция на пакистанский контракт, и серия инициированных "Росвооружением" публикаций средств массовой информации, призванных дискредитировать Украину как ненадежного партнера в военных поставках, появившихся буквально накануне выставки.

Авиация

Россия-Япония

Истребителями Су-27 Россия поштучно не торгует.

Если уж вооружать соседей - то по максимуму.

Александр Корецкий, Сегодня, 21.03.97, с.3.

Руководство ОКБ "Сухой" спокойно отреагировало на слухи о возможной закупке Японией 2-3 самолетов Су-27. Напомним, что на прошлой неделе в уважаемой японской газете "Санкэй симбун" появилась статья, в которой утверждалось, что УНО намерено закупить у России, в сущности, с целью промышленного шпионажа несколько самолетов Су-27 (речь шла как минимум о двух машинах). При этом сообщалось, что УНО то ли уже выделило из бюджета на 1997 финансовый год, то ли собирается выделить



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



400 тыс. долларов для обучения по летной программе Су-27 двух пилотов своих ВВС.

Любопытно, что "Сухой" выразил готовность поставить Японии свои лучшие в мире истребители завоевания превосходства в воздухе уже после того, как глава МИД Японии официально опроверг "Санкэй симбун". Впрочем, в самом ОКБ "Сухой" вполне здраво оценивают ситуацию и считают, что за появлением подобных публикаций стоит предварительное зондирование производителей самолетов Су-27 и тех, кто связан с их экспортом. Тот же Алексей Кнышев уверен, что замыслы УНО по поводу Су-27 "пока далеки от реальности". Хотя бы потому, что истребители Су-27 Россия действительно вряд ли когда-либо в будущем будет предавать поштучно или попарно. Товар этот, во-первых, крайне привлекателен на мировом рынке (что подтверждает не слабеющий интерес к этой машине и ее позднейшим модификациям со стороны зарубежных специалистов и потенциальных покупателей), а во-вторых, Япония, по глубокому убеждению представителей ОКБ "Сухой", и ГК "Росвооружение", относится к числу тех стран, которые способны ради обладания хотя бы одним экземпляром этого самолета купить достаточно крупную партию Су-27. Именно поэтому в ответ на вероятное "зондирование" представители ОКБ без обиняков заявили о возможности лишь "большой сделки".

Даже если подобные публикации в зарубежной прессе (прежде всего в СМИ Юго-Восточной Азии) являются не более чем спекуляциями заинтересованных структур и стран, призванных "просчитать" возможное поведение России на рынке оружия, они тем не менее свидетельствуют о постепенном "разогреве" азиатского рынка боевых самолетов. Причем "разогрев" этот вполне динамично происходит как в количественном и ценовом, как и в географическом диапазонах. Это лишний раз подтверждает разворачивающийся в Японии скандал вокруг вероятной закупки российских истребителей: официальное опровержение МИДа о планах купить самолеты вовсе не дезавуирует слухи о том, что УНО пока лишь собирает озадачить правительство страны своей идеей покупки Су-27. Само Управление национальной обороны слухов этих, по крайней мере пока, не опровергло.

Россия-Индия

"Сухой" отправляет истребители в Индию
Деловой мир, 21.03.97, с.4

Первые два истребителя "Су-30К" доставлены в Индию. По информации пресс-службы "Авиационного военно-промышленного комплекса "Сухой" (Москва) 4 следующих истребителя уже полностью собраны, находятся на Иркутском авиационно-производственном объединении и готовы к отправке. В соответствии с контрактом, заключенным госкомпанией "Росвооружение" и правительством Индии, до середины 1997 г. индийская сторона получит 8 истребителей "Су-30К". Контракт на поставку 40 самолетов "Су-30К" в течение 5 лет на сумму 1,5-2 млрд. долл. был подписан в конце ноября 1996 года.

Россия-Словакия

Словакия может закупить в России учебные самолеты
Деловой мир, 20.03.97, с.2

ВВС Словакии изучают возможность покупки в России новых учебно-тренировочных самолетов "МиГ-АТ" разработки ВПК "МАПО" или "Як-130" АО "ОКБ им. Яковлева" для замены своего устаревшего авиапарка. Также изучается вопрос о приобретении в Чехии однотипных УТС "Л-159". Точное количество закупаемых самолетов не называется, как и не сообщается стоимость возможного заказа. Однако, по словам военного атташе Словакии в Москве Онджея Кибизняка, уже ведутся переговоры с представителями ВПК "МАПО" и АО "ОКБ им. Яковлева".

Тактические ракеты

Россия-США

Евгений Наздратенко нанес ракетный удар по Москве.

Денис Демкин, Илья Булавинов, Коммерсант-DAILY, 19.03.97, с.1

Губернатор Приморья Евгений Наздратенко на встрече с журналистами во Владивостоке сделал сенсационное заявление: российское правительство ведет переговоры о продаже в США пятисот корабельных ракетных комплексов ЗМ-80Е "Москит". По мнению Наздратенко, сделка помогла бы приморским предприятиям ВПК выйти из кризиса. Однако сенсация может обернуться громким скандалом: дело в том, что экспорт "Москитов" запрещен.(...)

Наздратенко можно понять. Социально-экономическая ситуация в Приморье близка к критической. Долг Министерства обороны и Миноборонпрома приморским предприятиям ВПК составляет 484 млрд рублей. В такой ситуации заявление о возможной продаже 500 крылатых ракет, производство которых осуществляется в Приморском крае на заводах "Прогресс", "Изумруд", "Варяг" и "Дальприбор", выглядит как забота Наздратенко о своих избирателях. (...)

Однако еще несколько лет назад Комитет по экспортному контролю МО отклонил заявку об экспорте "Москитов". Как заявил корреспонденту "Коммерсант-DAILY" высокопоставленный источник в военном ведомстве, "продажа или даже переговоры о продаже только ракет исключены". Правда, указом президента разрешен экспорт ракетных катеров серии "Молния" в комплекте с комплексом ЗМ-80Е. Оснащенный "Москитом" катер уже был представлен на одной из выставок вооружения. Но, как заявили "Коммерсанту-DAILY" в госкомпани "Росвооружение" (продажа может быть осуществлена только через нее), официальных заявок на покупку "Молний" с "Москитами" к ним пока не поступало. Интерес к "Москитам" США начали проявлять еще три года назад. (...)

Американцы интересуются "Москитами", естественно, не потому, что собираются оснастить ими свои военно-морские силы. Речь идет об изучении "начинки" ракеты, во-первых, для использования российских ноу-хау в собственных разработках, и, во-вторых, для создания средств защиты от "Москитов". А для этого сотен ракет не нужно. Американцы хотели приобрести всего несколько штук.

Причем Вашингтон интересуют только ракеты, без "нагрузки" в виде катера. Впрочем, даже если бы США изъявили желание закупить комплект, они все равно скорее всего получили бы отказ. Например,

под предлогом того, что "в розницу" Россия "Молниями" не торгует: мол, если надо, берите сразу десяток-другой. Причем наверняка была бы выставлена такая цена, которая отбила бы охоту вести дальнейшие переговоры. Во всяком случае, из высказываний военных всегда было понятно, что они сделают все от них зависящее, чтобы не отдавать "Москит" американцам. И как вероятным противникам, и как конкурентам на рынке вооружений. (...)

Военно-техническое сотрудничество

Россия-Украина

Украина и Россия договорились о партнерстве в торговле оружием
Финансовые известия, 20.03.97, с.3

Государственные специализированные компании "Укрспецэкспорт" (Украина) и "Росвооружение" (Россия) подписали соглашение о взаимодействии на мировом рынке оружия, сообщила пресс-служба министерства машиностроения, военно-промышленного комплекса и конверсии Украины. Достигнута договоренность о совместном представлении на мировом рынке некоторых видов оружия, в частности ракет и бронетанковой техники. Согласован уровень цен по каждому виду оружия, условиях оплаты.

Россия-Израиль

Россия и Израиль: перспективы сотрудничества в оборонной сфере
(Коммерсант-Daily, 11.03.97, с.2

В ходе московского визита Нетаньяху много внимания уделено вопросам двустороннего сотрудничества в оборонной сфере. Еще в 1995 году Израиль и Россия подписали меморандум об оборонном сотрудничестве. Однако реального сотрудничества практически не было. Премьер-министр Израиля намерен в первую очередь помочь совместным российско-израильским предприятиям, работающим над оборонными заказами. В настоящее время несколько проектов застопорены. В частности, Россия блокирует сделки по участию Израиля в контрактах, предусматривающих участие третьих стран (например, модернизации истребителей МиГ-21).

Ожидается, что Нетаньяху может добиться разрешения на такие сделки. В Москве он будет обсуждать возможность совместной работы израильской и российской фирм по модернизации поставляемого в Китай авиационного комплекса радиолокационного дозора и наведения А-50 (на базе транспортного самолета Ил-76). В соответствии с предполагаемыми условиями контракта израильская фирма Elta Electronics Industries должна поставлять для комплекса радары Phalcon и системы бортовой электроники. А производитель А-50 - компания "Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г. М. Бериева" должна разработать новый дизайн корпуса самолета.

