



ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В НОВЫХ РЕАЛИЯХ

Военно-техническое сотрудничество (ВТС) было и остается одним из приоритетных рычагов влияния в политике современных государств. Технически хорошо оснащенные вооруженные силы — важнейший фактор суверенного государства, без которого оно не может существовать и проводить самостоятельную политику. Экспорт вооружений и военной техники — важная составляющая как внешнеэкономических, так и внешнеполитических устремлений любого государства, стремящегося к укреплению своей роли в мире, поэтому неслучайно, что в период украинского кризиса страны ЕС, США и Украина решили приостановить ВТС с Россией.

Повлияет ли на Россию приостановка ВТС со странами Запада и с Украиной? Сможет ли Россия переориентировать свою оборонную промышленность и экспорт на страны Азии? Сможет ли Россия самостоятельно обеспечить потребности своих национальных вооруженных сил в новых и высокотехнологичных видах вооружений?

На эти и другие вопросы в рамках круглого стола ответили выпускники¹ и друзья ПИР-Центра: старший вице-президент ПИР-Центра, заместитель генерального директора по внешнеэкономической деятельности ОАО Концерн радиостроения Вега Евгений **Бужинский**, главный научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН, член Совета ПИР-Центра Наталья **Калинина**, старший научный сотрудник ПИР-Центра Вадим **Козюлин**, обозреватель отдела Политика деловой газеты Взгляд Дмитрий **Литовкин** и научный сотрудник ИМЭМО РАН Дмитрий **Чижов**. Вел дискуссию за круглым столом помощник главного редактора журнала Индекс Безопасности Максим **Старчак**.

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Конечно, мы будем говорить о ВТС и о новых реалиях. Но у нас все-таки был и другой повод собраться сегодня — 20-летний юбилей ПИР-Центра, который близок всем нам. Начнем с этого. Расскажите, как вы познакомились с ПИРом? Чем для вас стал ПИР-Центр?

КОЗЮЛИН: Слово *ПИР-Центр* я впервые услышал от Владимира Орлова в 1993 г. У Владимира была бизнес-идея — создать некий специализированный информационный ресурс на базе газеты *Московские новости*, которая тогда размещалась на Пушкинской площади и в то время была бесспорным лидером российских СМИ. Задумка увлекла, и я согласился участвовать. Так я сменил кабинет в МИД РФ на офис на Пушкинской.

ЛИТОВКИН: В ПИР-Центр я попал по объявлению в журнале *Ядерный Контроль*. Как он попал ко мне в руки, не помню. Наверное, дали почитать в Минатоме или в Минобороны. Значение ПИРа... Для меня это стало настоящей школой професси-



онального роста — о многих вопросах, с которыми пришлось столкнуться в ПИРе, я даже не имел представления. ПИР научил аналитической работе с материалом. Дал возможность общаться с представителями министерств и ведомств. Коллеги и товарищи, приобретенные за время работы в ПИРе, лекторы его образовательных программ до сих пор остаются для меня не только друзьями, но и источниками получения профессиональной информации.

КАЛИНИНА: С ПИР-Центром я начала сотрудничество практически с момента его создания, т.е. с 1994 г. В то время я работала в аппарате Комитета Госдумы по обороне. В сферу моего кураторства входили вопросы, связанные с нераспространением химического и биологического оружия, а также законодательные аспекты ВТС. В частности я входила в группу разработчиков федерального закона о ВТС, который разрабатывался долго и сложно (слишком противоречивыми были интересы ряда заинтересованных структур). В конечном итоге закон был принят в 1998 г.

С момента образования ПИР-Центра и по настоящий момент я поддерживаю с ним тесные связи, он стал для меня площадкой для серьезного анализа по кругу интересов, входящих в мою компетенцию, независимо от места основной работы и занимаемой должности. Со временем в круг моих интересов, помимо вышеперечисленных, вошли вопросы Глобального партнерства *Группы восьми* и детальное изучение отдельных вопросов ВТС.

БУЖИНСКИЙ: ПИР-Центр узнал лет десять тому назад во время службы в Минобороны России, когда стал получать журнал *Ядерный Контроль*. После увольнения стал сотрудничать с ПИРОм сначала в качестве члена Экспертно-консультативного совета, затем в качестве старшего вице-президента и председателя Совета.

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: А теперь от юбилейного приподнятого настроения — к горячим будням. Очень-очень горячим... Как украинский кризис скажется на ВТС России? Сильно ли ударит по российскому оборонно-промышленному комплексу (ОПК) запрет руководства Украины поставлять в Россию вооружения и комплектующие?

ЧИЖОВ: Разрыв производственных цепочек и прекращение поставок готовой продукции из Украины очень серьезно отразится на производственных возможностях ОПК Российской Федерации, а необходимость создания производств потребует привлечения больших ресурсов (полное замещение может занять 3 года и более).

После выработки имеющегося в оперативном использовании запаса комплектующих темпы производства отдельных видов вооружений могут снизиться, что повлияет на выполнение государственного оборонного заказа (ГОЗ) и заказов по линии ВТС.

КАЛИНИНА: Украинский кризис и прекращение связей между предприятиями ОПК, безусловно, отразятся не только на ВТС, но и на оборонном комплексе в целом. В порядке справки замечу, что более 100 украинских предприятий ОПК до последнего времени принимали участие в кооперационных поставках комплектующих изделий российским субъектам ВТС. Объем этих поставок составляет не менее 250 млн долл. ежегодно. Примерно в ту же сумму оценивается стоимость заказов субподряда на поставку комплектующих в составе финальных образцов вооружений для российской армии. В целом это составляет около 500 млн долл. в год, т.е. почти половина всего военного экспорта Украины. Более того, есть номенклатура изделий, выпускаемых Украиной, которые крайне необходимы России. К примеру, украинское КБ *Южное* осуществляет сервисное обслуживание российских стратегических ракет МБР РС-20, компания *Артем* поставляет ракеты *воздух-воздух*, предприятие *Фотоприбор* производит комплектующие для комплексов *Хризантема-С*, завод *Лорта* поставляет вычислительные комплексы для ЗРС С-300, ОАО *Мотор Сич* поставляет двигатели, которые устанавливаются как на вертолеты, производимые Россией по экспортным заказам, так и на вертолеты, предназначенные для российской армии, и т.д. Еще недавно рассматривалась

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

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

Снижение выраженной импортной зависимости России от поставок Украины в последнее время стало одной из актуальнейших проблем национальной безопасности, от эффективности решения которой напрямую зависит обороноспособность страны. План замещения украинских поставок в течение ближайших 2–3-х лет собственными силами весьма амбициозен, и вряд ли такая задача может быть решена в эти сроки, так что следует ожидать определенного *провала* в производстве В и ВТ как для экспорта, так и для своих вооруженных сил.

КОЗЮЛИН: Бесспорно, этот запрет болезнен, как ампутация органа. Но в истории есть много примеров, когда оборонная промышленность расцветала именно после введения санкций. И немало примеров, когда эмбарго даже вело к созданию оборонной промышленности с чистого листа. Думаю, что российский ОПК сможет решить все связанные с санкциями проблемы.

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

ЛИТОВКИН: Разрыв отношений с Украиной в области военно-промышленного комплекса (ВПК) будет болезненным, но не фатальным для России. Многие изделия, получаемые из Украины для нашего ВПК, эксклюзивны. Например, вертолетные и корабельные двигатели, авиационные крылатые ракеты, системы управления огнем артиллерии. Создание собственного производства этих вооружений потребует времени и денег. Но в этом есть и очень большой плюс. Украина была как любовница: *спать можно и с женой*, но раз есть *запасной аэродром*, его надо поддерживать по старой памяти.

В новых условиях России придется *нести все деньги в дом*. А это означает появление новых производств, современного оборудования и технологий. Это приведет к качественному скачку в разработке систем вооружения. В принципе это уже наблюдается по некоторым видам В и ВТ.

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



реализации). Что касается Украины, то здесь ситуация несколько иная: ключевым для России является сотрудничество с украинскими предприятиями в области производства самолетных (двигатели для транспортных самолетов *Антонова*), вертолетных (ТВЗ-117 для вертолетов *Ми-24 Ми-8*) и корабельных (газотурбинные двигатели М70 и М75 для кораблей различных классов, в первую очередь фрегатов проекта 11356Р для Черноморского флота) силовых установок, авиационных управляемых ракет, радиолокационной техники, агрегатного оборудования и средств авионики.

В перечень номенклатуры товаров, поставляемых из Украины предприятиям российского ОПК, входит более 3000 типов комплектующих, узлов и агрегатов, которые производят более 160 украинских предприятий. Все они были задействованы в изготовлении более 200 образцов вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ). Прекращение поставок перечисленных видов продукции военного и двойного назначения может негативно сказаться на выполнении ГОЗ российскими предприятиями, особенно в авиационной и двигателестроительной сфере, а также повлиять на выполнение ряда контрактов Рособоронэкспорта. Вместе с тем в последние годы Россия вела планомерную работу по созданию собственного производства тех компонентов, которые производят предприятия ОПК Украины. Кроме того, практически ни в одном ключевом для обороноспособности страны современном проекте не используется продукция украинских предприятий (*Тополь-М, Ярс*, новый железнодорожный ракетный комплекс, последние модификации ЗРК С-300 и С-400).

По оценкам специалистов Военно-промышленной комиссии, на создание собственных российских аналогов уйдет 3–4 года, после чего у России будет полный цикл производства практически любой военной техники. Что касается Украины, то последствия разрыва ВТС с Россией будут для нее катастрофическими. Достаточно привести лишь две цифры: 70% компонентов производимых на Украине вооружений изготавливаются в России, при этом более 50% украинского экспорта военной продукции приходится на Россию.

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Как вы оцениваете перспективы ВТС в свете санкций стран Запада в отношении России?

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

ЧИЖОВ: Возможно сохранение *точечного* сотрудничества, которое западные фирмы будут вести с Российской Федерацией неофициально. Такое сотрудничество может вестись по каким-нибудь *чувствительным технологиям*.

КАЛИНИНА: Санкции стран Запада, в целом, не критичны для продолжения ВТС со своими основными партнерами, но они могут повлиять на заключение будущих сделок, поскольку будут в определенной степени влиять на принятие решений существующими и потенциальными покупателями. О том, что на них со стороны США и ЕС будет оказываться определенное давление, сомневаться не приходится (примером тому является призыв США к странам — производителям сельхозпродукции, не вошедшим в российский санкционный список, не расширять поставки своей продукции в Россию). Но уже заключенные в сфере ВТС контракты будут выполняться и потому в ближайшие 4–5 лет резкого снижения объема экспорта не ожидается. В то же время портфель заказов на российские В и ВТ, который сей-

час составляет около 50 млрд долл., будет пополняться уже не так интенсивно, как это наблюдалось последние годы.

ЛИТОВКИН: Санкции со стороны Запада будут иметь минимальное значение для российского ВПК. У нас с ними нет серьезных контрактов, как нет серьезной заинтересованности во взаимном сотрудничестве. Пример — отказ от поставок *Мистралей*. Все совместные проекты, как правило, заканчивались тем, что представители западных фирм под предлогом создания совместных предприятий не столько передавали свои технологии, сколько пытались сделать из российского партнера *дилерский центр* по их продвижению на рынки третьих стран.

Кроме того, российский ВПК изначально был лишен возможности покупать технологии и оборудования класса *милитари*. Какими караванными тропами оно попала в Россию, неизвестно. Как регулировать этот процесс, Западу тоже не понятно. Так, что ситуация останется в той же плоскости, как и до введения санкций: «Поставок нет, но у русских все есть».

КОЗЮЛИН: Очевидно, страны Запада в вопросах ВТС будут подходить к России более сдержанно. Однако будет продолжаться взаимодействие в борьбе с исламистами в Ираке, Сирии и Афганистане. Это серьезная проблема, и потребность в сотрудничестве может заставить забыть о противоречиях.

Остаются шансы на поставки западных военных компонентов и технологий для российской обороны при условии скорого разрешения конфликта на Украине. Повод надеяться на это дает позиция Франции, которая пытается сохранить сделку на поставку *Мистралей* в Россию. Она, и это очевидно, заинтересована в сохранении российского рынка вооружений, для освоения которого французы на протяжении последних 20 лет потратили много сил.

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

Что касается достижений России на рынках третьих стран, нынешняя репутация нашей страны даже может сыграть им на пользу. Российские контрагенты могут быть уверены, что в критической ситуации наша страна не откажется от поставок комплектующих своим партнерам даже под внешним давлением.

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Верным ли было решение развивать ВТС со странами Запада, не стало ли это западней? Как скажется кризис на ВТС с западными странами?

КОЗЮЛИН: Как и все военные реформы в бытность А. Сердюкова министром обороны, это решение было неожиданным и связано с перегибами. Однако оно дало опыт, которого не имели ни в Россия, ни в СССР. И хотя ожидания не вполне оправдались, уроки усвоены, и, думается, что сегодня у специалистов оборонных отраслей есть понимание, какие выгоды возможно и невозможно получить от налаживания подобных контактов в будущем.

БУЖИНСКИЙ: Во-первых, я не слышал о каком-либо специальном решении по развитию ВТС с западными странами, во-вторых, в силу очевидных военно-политических причин данное сотрудничество не может быть значительным. Что я имею в виду? Западные рынки сложной, высокотехнологичной и, следовательно, наиболее дорогостоящей военной техники (авиация, средства ПВО, надводные и подводные корабли) прочно заняты корпорациями США и ведущих стран ЕС. Более того, в НАТО существует негласный запрет на закупку данных видов В и ВТ из стран, не входящих в альянс, прежде всего из России и Китая. Единственным исключением из данного правила стала *вынужденная закупка* Грецией российских ЗРК С-300, предназначавшихся для Республики Кипр и ею же оплаченных, и последовавшие за этим ограниченные закупки Грецией российских комплексов ПВО различной дальности и кораблей на воздушной подушке. Единственно, что формально было разрешено России — это поставки бронетанковой техники



и стрелкового оружия, хотя конкурировать с западными компаниями на западных рынках и в этом сегменте достаточно проблематично.

ЧИЖОВ: Попытка развития ВТС со странами Запада была шагом, направленным на получение технологий в сжатые сроки. По моему мнению, Россия не получила того, чего хотела. Сотрудничество можно назвать *пробным*.

КАЛИНИНА: Безусловно, это было верным решением. И никакой западни в этом нет. В России закупки комплектующих изделий в других иностранных государствах в большей мере относятся к производству экспортных вариантов В и ВТ, поскольку страны-импортеры нередко оговаривают особые условия импортной комплектации, которые включают либо оснащение заказанной военной техники оборудованием и отдельными блоками (системы наведения, управления и т.д.), определяющими основные тактико-технические характеристики В и ВТ, совместимые со стандартами НАТО, либо комплектация должна учитывать особые климатические и другие условия страны-покупателя.

Закупка импортных комплектующих происходит уже достаточно давно и причины кроются в технологическом отставании российского ОПК от современных требований к созданию перспективных образцов В и ВТ и в первую очередь речь идет о катастрофическом отставании России по элементной базе, прежде всего в сегменте микроэлектроники военного назначения. В области элементной базы, в том числе по номенклатуре микроэлектроники, предприятия ОПК России просто вынуждены закупать изделия за рубежом; по доступным источникам информации, импортные комплектующие используются при производстве экспортных вариантов В и ВТ всех основных категорий: самолетов, вертолетов, военно-морской и бронетехники, а также артсистем большого калибра.

Так, к примеру, различные виды истребителей, объем продаж которых в общем военном экспорте превышает 50%, оснащаются бортовым радиоэлектронным оборудованием в основном западного производства. В обобщенном виде это может быть представлено следующим образом:

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

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

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

Экспортные варианты бронетехники (БМП-3, танки Т-80 и Т-90) оснащаются телевизорами производства французской компании *Талес* и прицельными комплексами производства белорусской компании *Пеленг*. Пусковые установки зенитных управляемых систем (ПУ ЗУР 2С6, ПУ ЗУР *Панцирь С1*, ПУ ЗР С300МПУ) и РСЗО 9К58 *Смерч* монтируются на различных видах шасси производства Белоруссии, Германии и даже Индии (по чешской лицензии).

О стоимости импортных комплектующих в производстве военно-морской техники данные в доступных источниках информации не найдены. Однако хорошо известно, что силовые установки для кораблей классов *корвет* и *фрегат* для экспортных контрактов и для Минобороны России поставляются Украиной. Известно также, что в модернизации авианосца *Адмирал Горшков* для Индии принимала участие французская компания *Сажем*, которая поставила системы инициализации авианосца и палубных истребителей *МиГ-29К*.

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

Есть, конечно, перечень вооружений (стратегические ядерные силы, стратегические оборонительные силы), где импортная комплектация в принципе невозможна. Этот принцип также касается комплекса *Искандер*, высокоточного оружия, особенно боеголовок самонаведения, и некоторых других изделий. В то же время для обеспечения обороноспособности неважно, какая система впрыска в автомобильной технике, чьи на БТР бронестойкие шины — отечественные или японские.

Если посчитать потребности идеальных вооруженных сил, — сколько надо на ГПВ, — совершенно очевидно, что эта цифра для нашей страны неподъемная. Более того, сформированный 2–3 года назад Минобороны России перечень закупок наиболее приоритетных образцов вооружений (всего это около 200 перспективных образцов В и ВТ), не может быть выполнен без импортной комплектации, а следовательно, в намеченные сроки не может быть выполнен по определению.

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

ЛИТОВКИН: Можно лишь добавить, что сотрудничество есть только в области поставки вооружения и техники третьим странам. Поэтому нас это никак не касается. Индия в любом случае получит необходимое ей израильское или французское оборудование, установленное на российских *Су-30* или *МиГ-29К*. Россия в этом ключе всего лишь соисполнитель многостороннего контракта.

Что касается поставок европейской техники и вооружений, которыми злоупотреблял министр обороны Анатолий Сердюков, то от его *реформаторского задора* остались только штучные закупки средств связи и снайперского вооружения для спецподразделений.



Отказ Франции от поставок в Россию авианосцев *Мистраль* может вызвать проблемы. Но скорее всего это решаемая проблема, так как на кораблях нет ничего такого, чтобы не могла произвести или починить российская промышленность, тем более получить необходимое оборудование можно и через третьи страны. Как это и происходит сегодня.

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Что позволяет России занимать второе место в мире по экспорту вооружений: советский задел? Заметны ли на рынке собственно российские разработки? Нет ли ощущения, что Россия уже исчерпала советские наработки и начинает серьезно отставать в важнейших и даже критических военных технологиях?

ЛИТОВКИН: *Советского задела* в России не осталось. Это очень хорошо демонстрирует ВТС с Индией. Дели необходимо все самое современное и лучшее, поэтому мы создали с индийцами совместные предприятия по разработке истребителя 5-го поколения, самой современной противокорабельной крылатой ракеты *Брамос*, сдаем в аренду самую современную на сегодняшний день АПЛ и т. д. Требования к нашей продукции поднимают и другие заказчики. Ирак покупает вертолеты Ми-28Н и зенитные ракетно-пушечные комплексы *Панцирь*, Вьетнам — истребители Су-30МК, Алжир — танки *Т-90* и учебно-тренировочные самолеты *Як-130*, Ливию интересуют самые современные противотанковые комплексы *Хризантема* и т. д. Все это новая техника, ее производят на заводах, а не достают из наличия.

Что касается второго места, здесь важно, что наша техника стоит дешевле аналогичной западной. И самое важное, что Россия никогда не увязывает ее поставки с политическими нюансами, четко следуя своим контрактным обязательствам.

ЧИЖОВ: Ощущения тотального серьезного отставания нет. Больших успехов Россия добилась в авиационном и ракетном сегментах рынка, отставание присутствует в развитии сил общего назначения флота и некоторых видах В и ВТ сухопутных войск.

КАЛИНИНА: Долгое время Россия на мировом рынке оружия выигрывала по суммарному критерию *качество–цена–время*, и цены на российское оружие по некоторым видам В и ВТ были на 30–40% ниже зарубежных аналогов при примерно равных тактико-технических характеристиках, что привлекало не очень богатых и не очень требовательных покупателей. Но сегодня преимущество по этим трем критериям сходит на нет. Качество техники нередко вызывает претензии со стороны заказчиков, цена постоянно растет, в том числе не только из-за закупок импортных комплектующих, но и за счет внутренних затрат, а время выполнения заказов давно уже перестало быть конкурентным преимуществом.

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

Практически не освоенной областью в этом плане является разработка критериев по оценке угрозы причинения ущерба национальной безопасности внешнеэкономических сделок, предусматривающих экспорт (передачу) иностранному заказчику двойных технологий, а также результатов НИР и НИОКР или других результатов научно-технической деятельности (РНТД) с учетом эффективности вооружений, в которых они могут быть реализованы. По отрывочным сведениям доля экспортных лицензий, выдаваемых Федеральной службой по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) России на вывоз информации, превышает 30%, при том понимании, что объем экспорта продукции двойного назначения по регулируемым

спискам весьма существенен и по своим объемам составляет примерно половину от экспорта финальных изделий В и ВТ. Возникновение угрозы причинения ущерба военно-политическим интересам государства возможно и в том случае, если передача контролируемых двойных технологий, результатов НИОКР и других РНТД, прямо или опосредованно относящихся к в военной области, приведет к усилению конкурентных преимуществ образцов В и ВТ на мировом рынке оружия, созданных с использованием переданных технологий двойного назначения (примером может служить технологическая политика Китая по клонированию российской военной техники).

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

БУЖИНСКИЙ: У меня *нет* ощущения, что Россия начинает серьезно отставать в важнейших технологиях. На традиционных рынках российское В и ВТ перечисленных выше классов по-прежнему конкурентоспособно и востребовано. Конечно, в ряде областей мы действительно отстаем, прежде всего в элементной базе, но в последние годы прилагаются серьезные усилия по преодолению и ликвидации данного отставания.

КОЗЮЛИН: Советских Союз был великой державой, масштаб которой становится понятен, к сожалению, по мере таяния ее заделов. Сегодняшняя российская оборонка — это большей частью результат работы поколений советских разработчиков и производителей вооружений. Многого утеряно, но и то, что осталось, позволяет России оставаться ведущим игроком на оружейном рынке.

Российский ОПК пережил период прозябания и сегодня встал на путь выхода из кризиса. Проблема в том, что он создавался на советских традициях, которые не применимы в условиях рынка, при отсутствии командной системы управления. Насколько российский ОПК будет эффективен в современных условиях, мы увидим в ближайшие годы. Страна вправе ждать от российских разработчиков новых оригинальных военных новинок.

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Из каких контрактов складываются официальные ежегодные итоговые показатели российского оружейного экспорта? Крамольный вопрос: реальны ли эти цифры?

БУЖИНСКИЙ: Обобщенная информация по видам В и ВТ регулярно озвучивается официальными представителями Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству. Конечно, не надо забывать, что ВТС довольно деликатная сфера межгосударственных отношений и, конечно, детали контрактов не могут находиться в открытом доступе, тем более в большинстве контрактов присутствует специальный раздел, регулирующий вопросы конфиденциальности. В ряде случаев вопросы конфиденциальности в сфере ВТС регулируются специальными межправительственными соглашениями. Тем не менее, повторю, итоговые цифры по объемам российского оружейного экспорта у меня лично сомнения не вызывают. Кстати, последний раз данные цифры (15,74 млрд долл. в 2013 г.) озвучивались председателем Правительства России в ходе его ежегодного отчета в Госдуме.

КОЗЮЛИН: Сфера торговли оружием очень чувствительна и по определению не прозрачна. Россия в течение последних 20 лет участвовала в международном процессе по приданию этой отрасли некоторой прозрачности. Мы не были в передовиках этого движения, но в целом обеспечивали *удовлетворительный* уровень транспарентности.



Думаю, что последние события в мире: возникновение пояса нестабильности вокруг нашей страны, напряженность в отношениях России с зарубежными партнерами, — ведут к тому, что торговля оружием станет еще более закрытой.

КАЛИНИНА: Ежегодный итоговый показатель оружейного экспорта, который в последние несколько лет превышал 15 млрд долл. отражает суммарный объем валютных поступлений. Есть еще такой показатель, как портфель заказов, который включает не только суммы уже заключенных контрактов, но и намерения покупателей, договоры о заключении которых находятся в стадии переговоров или в стадии конкретных проработок. В последние годы портфель заказов составляет около 50 млрд долл. Эти цифры не являются дутыми и при желании их можно проверить по данным Регистра ООН по обычным вооружениям, в который Россия ежегодно официально представляет сведения о военных продажах (там указывается число проданных изделий по 7 основным категориям вооружений и, зная цены на основные изделия, нетрудно просчитать суммы. Кроме того, есть и другие зарубежные источники информации, например, *Military Defense*).

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Некоторые официальные лица Израиля заявляют, что экспорт вооружений этой страны составляет около 12 млрд долл. в год. Нет ли у вас ощущения, что Россию по объемам сделок уже обходят конкуренты?

КАЛИНИНА: Согласна, цифры по объему экспорта Израиля вызывают большое сомнение. Скорее всего, официальные лица Израиля говорят о портфеле заказов, но не о реальном экспорте.

Сегодня Россию по объемам экспорта обходят только США, и, даже несмотря на развивающийся кризис, Россия еще лет 5–6 будет занимать второе место. Кстати, США занимают первое место не за счет числа проданной военной техники, а из-за высокой цены на нее. Если считать объем экспорта по числу единиц, по многим категориям В и ВТ, Россия занимает первое место (в первую очередь по авиатехнике).

КОЗЮЛИН: Израиль, очевидно, нашел свою нишу на оружейном рынке: беспилотники, электронные компоненты, модернизация зарубежной техники — это не очень заметный, но весьма доходный бизнес. К сожалению, в этих сегментах мы не можем похвастаться собственными технологиями. И хотя Россия уверенно чувствует себя в традиционных секторах рынка, бесспорно, следует обратить повышенное внимание на эти белые пятна на карте российского ОПК. Собственно это же диктуют и потребности российских вооруженных сил.

ЛИТОВКИН: Возможно, имеется в виду общий портфель заказов. У России он тоже не маленький — 35 млрд долл. А экспорт в 2013 г. принес 13,2 млрд долл. Израиль — сильный конкурент, но Россия имеет куда большую номенклатуру изделий и более широкие рынки их сбыта.

БУЖИНСКИЙ: Не могу авторитетно судить о ежегодном объеме израильского экспорта, так как, строго говоря, не считаю себя полноценным экспертом в мировой торговле оружием. Известно лишь, что Израиль является одним из крупнейших в мире экспортеров *умного* сверхточного оружия, поставляемого в более чем 50 стран мира. Тем не менее не думаю, что Израиль является прямым конкурентом России в силу разных масштабов военно-промышленных комплексов двух стран. Единственным известным мне сегментом рынка, в котором Израиль непосредственно конкурирует с Россией, является переоборудование и модернизация авиационной и бронетанковой техники советского производства. Тем не менее номенклатура производимых Израилем ВВСТ (авиационная, бронетанковая и инженерная техника, беспилотные летательные аппараты, спутники различного назначения, навигационное оборудование, ракетное вооружение, электроника) довольно разнообразна. Одной из характерных особенностей ВТС Израиля с зарубежными странами является то, что он связан ограничениями в плане как номенклатуры поставок, так и их географии, накладываемыми на него Соединенными Штатами, в силу того что израильтяне вынуждены лицензировать в США

значительную часть своей продукции военного назначения, предлагаемой на экспорт, потому что там используются американские технологии, комплектующие или финансовые средства.

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: В последние годы Россия ведет серьезную реформу оборонной промышленности. Насколько принимаемые меры адекватны потребностям вооруженных сил и интересам национальной обороны страны?

БУЖИНСКИЙ: Действительно, Государственная программа вооружений на 2011–2020 гг. стоимостью в 20,7 трлн рублей (с учетом закупок силовых структур помимо Министерства обороны) и Федеральная целевая программа *Развития оборонно-промышленного комплекса до 2020 г.* стоимостью около 3 трлн рублей, предусматривают техническое перевооружение и развитие предприятий ОПК. Могу судить по предприятиям *Концерн радиостроения Вега*, где я работаю в должности заместителя генерального директора по внешнеэкономической деятельности, что этот процесс идет очень активно. В условиях стабильного финансирования основные фонды входящих в концерн предприятий обновляются в соответствии с утвержденными планами. Более того, в Томске строится современный завод по производству высокотехнологичных радиоэлектронных модулей (так называемых 3D-микросистем). Поэтому считаю, что принимаемые меры вполне адекватны потребностям вооруженных сил и интересам национальной обороны страны. Главной проблемой в реализации намеченных планов остается нехватка квалифицированного конструкторского и среднетехнического персонала вследствие разрушения ОПК в 1990-е гг. и практической ликвидации системы профессионального образования.

ЧИЖОВ: Считаю, что принимаемые меры адекватны, если принимать во внимание те ограничения, которые накладывает старение техники, технологическое отставание ОПК, текущая военно-политическая ситуация.

ЛИТОВКИН: Судить об этом можно по многочисленным военным учениям с боевой стрельбой из самых современных видов В и ВТ. Собственно это главный и единственный критерий, по которому можно судить об эффективности как государственной политики в области перевооружения армии, так и шагов, направленных на модернизацию ВПК. Баллистические ракеты закупаются десятками, бронетехника — сотнями, автомобили — тысячами, самолеты — десятками, а вертолеты — сотнями штук. Оборонные выставки полны новинок. Так что, думаю, при определенных сложностях это вполне рабочий процесс.

КАЛИНИНА: Реформа оборонной промышленности в вялотекущем режиме проводится уже не одно десятилетие. Неоднократно принимались соответствующие федеральные программы, которые не выполнялись. Текущая федеральная целевая программа *Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 гг.* исполняется несколько лучше, чем предыдущие, но вряд ли она будет выполнена в полном объеме ввиду нового развивающегося кризиса. По мнению военных экспертов, Россия отстает от Запада и США по современным технологиям лет на 20. И даже ведущиеся разработки по самолету 5-го поколения уже заранее *отстали*, поскольку американцы создали свой самолет 5-го поколения почти 20 лет назад.

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

Неменьшие сомнения вызывает и возможность реализации новой Государственной программы вооружения (ГПВ) на 2011–2020 гг.: «...довести ежегодное обновление вооружений и военной техники до 9–11% в год». В этой программе заложена покупка 1500 новых самолетов и вертолетов, 200 систем ПВО и много другой техники. Но если финансирование новой ГПВ будет таким же, как и предыдущих трех программ, причем ни одна из них не выполнена, смысл принимаемых высшим руко-



водством страны стратегических документов по вопросам национальной безопасности становится ничтожным.

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

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Какая продукция и какие страны являются и будут являться главной движущей силой ВТС России? Есть ли вероятность расширения номенклатуры продукции, объемов и получателей обороной продукции России в азиатском регионе в связи с кризисом?

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

ЧИЖОВ: Локомотивом продолжают выступать авиационная техника, ракетное вооружение и средства ПВО, сохранится азиатский вектор поставок, возрастет доля Ближнего Востока и Латинской Америки.

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

КАЛИНИНА: В целом Россия на мировых рынках оружия уже многие годы занимает второе место (после США), как по пакету заказов, так и по реальным поставкам. По географии экспортных контрактов наибольшее их число за последние 8 лет Россия заключила со странами АТР, что составляет 55–57% от общего количества контрактных обязательств по всем 10 сегментам мира. Второе место занимает регион Ближнего Востока — 14,2%, третье место — регион Северной и Северо-Восточной Африки — 12,7%. Последующие места — с 4-го по 10-е — занимают Южная Америка и Мексика, страны на постсоветском пространстве, Тропическая Африка, Восточная и Западная Европа, Северная Америка и страны Центральной Америки и Карибского бассейна. В первую десятку наиболее крупных покупателей российского оружия из регионов Ближнего Востока и Северной Африки в порядке убывания вошли Алжир, Иран (4,1% от общего экспорта), Сирия (3,1%), Египет (3,0%) и ОАЭ (1,8%).

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

Основными покупателями будут ряд стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), Среднего и Ближнего Востока, а также Северной Африки. В регионе АТР лидирующее положение занимает и будет еще долго занимать Индия, определенные перспективы есть по Китаю, Вьетнаму, Индонезии, Малайзии. По другим континентам более-менее заметный вклад в объемы экспорта вносят Венесуэла и Алжир. К примеру, по итогам 2013 г. суммарная доля в общем объеме экспорта

российской военной продукции перечисленных стран составляет более 75%, хотя все поставки шли в 60 стран.

На объемы экспорта существенное влияние оказывают различные внешние обстоятельства. Это, например, кризисные явления, которые за последние 7–8 лет сотрясли не только Европу, но и США, а также нестабильная обстановка в различных регионах. Известные события в районе Ближнего Востока: война в Сирии, эмбарго на поставки вооружений в Иран, революции в Ливии и Египте привели к невозможности заключения конкретных соглашений о поставках, хотя на эти страны делались серьезные ставки.

Тем не менее Россия сегодня готова предложить все — от стрелкового оружия до систем ПВО. Определенные перспективы продвижения на мировые рынки субъекты ВТС связывают с вертолетами *Ми* и *Ка*, зенитными ракетными системами и комплексами *С-400 Триумф*, *Антей-2500*, *Бук-М2Э*, *Тор-М2Э*, ЗРПК *Панцирь-С1*, ПЗРК *Игла-С*; в военно-морской составляющей — с фрегатами проекта 11356 и *Гепард-3.9*, подводными лодками проекта 636 и *Амур-1650* и патрульными катерами *Светляк* и *Молния*. Сухопутная часть представлена модернизированными танками Т-90С, боевыми машинами пехоты БМП-3 и машинами на их базе, броневыми автомобилями *Тигр*. В 2013 г. особым успехом пользовались самолеты *Су-30* и *МиГ-29*, очень неплохой спрос на учебно-боевые самолеты *Як-130*. В области авиации на ближайшую перспективу делается ставка на самолеты *Су-35*.

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

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

ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ: Есть мнение, что российский военный бюджет непомерно велик (например, такое мнение высказывал бывший министр финансов России А. Кудрин). Ваше мнение: каким должен быть военный бюджет в ближайшей перспективе?

КОЗЮЛИН: Это суждение имело большое количество сторонников еще год назад. На сегодня, как мне представляется, оно не актуально. У России появились реальные, ощутимые угрозы и реальная потребность иметь крепкие вооруженные силы.

КАЛИНИНА: Российский военный бюджет ежегодно устанавливается федеральным законом и в принципе должен обеспечить выполнение всех параметров программы вооружений, т.е. бюджет определяется военной стратегией. Поскольку в ее основу сегодня заложен принцип существенной модернизации Вооруженных сил России, говорить о том, что он *непомерно велик* нельзя. И даже сейчас, когда финансирование армии по сравнению с предыдущими годами увеличено, говорить об избыточной милитаризации неправильно. На российскую армию по-прежнему тратится примерно в 10 раз меньше, чем на американскую, да и многие военные бюджеты европейских стран приближаются к затратам России при всей несопоставимости территорий и задач обороны.

В этой связи я бы не хотела, чтобы он снижался и снова привел к кризисному состоянию армии, тем более что число внешних угроз растет.

ЛИТОВКИН: Бюджет увязан с валовым внутренним продуктом (ВВП). Он не больше и не меньше, чем 5 или 10 лет назад, не станет больше и в перспективе. При



всем уважении к Алексею Кудрину, замечу лишь одно: *не хочешь кормить свою армию, будешь кормить чужую*. Американцы и НАТО в последнее время подтвердили этот тезис неоднократно.

ЧИЖОВ: Текущая военно-политическая ситуация, назревшая реформа ОПК и обвальное старение В и ВТ приводят к росту военного бюджета. Думаю, в ближайшее время военный бюджет будет расти.

БУЖИНСКИЙ: Помню, в середине 1990-х гг. либерально настроенные члены российского правительства заявляли, что России достаточно иметь вооруженные силы численностью в 300 тыс. человек в силу отсутствия внешних угроз и ограниченных финансовых возможностей. К счастью, данные заявления не перешли в плоскость практической реализации. Убежден, что военные расходы такой страны, как Россия, с учетом всех внешних факторов, особенно в свете украинских событий, не могут быть меньше 3% ВВП. 🤖

Примечания

¹ Под этим широким понятием мы в ПИР-Центре подразумеваем тех, кто ранее работал в нашей организации, а также тех, кто прошел через программы стажировок, тренинговые программы, курсы повышения квалификации, был нашим стипендиатом и т. п. Иначе говоря, речь идет о alumni-сообществе ПИР-Центра.