



Эсен Топоев: Мы привыкли к жесткой конкуренции и острому политическому подтексту

С 11 по 13 сентября в «Баку Экспо Центре» состоится первая азербайджанская международная выставка оборонной промышленности ADEX 2014. Она пройдет по инициативе и при поддержке Министерства оборонной промышленности и Министерства обороны Азербайджанской Республики. В канун проведения кавказского смотра продукции военного назначения руководитель делегации ОАО «Рособоронэкспорт» на ADEX 2014 – советник генерального директора Эсен Топоев дал интервью еженедельнику «Военно-промышленный курьер».



– Эсен Толенович, Азербайджан стал четвертым государством на территории бывшего СССР, где откроется выставка оборонной промышленности, вооружений и военной техники. Чем вызвана эта тенденция?

– Действительно, выставки продукции военного назначения проходят на территории России, Белоруссии, Казахстана, а теперь и Азербайджана. На мой взгляд, это связано со значительным оборонно-промышленным потенциалом, которым обладают эти страны, и ростом экспортных возможностей по поставкам продукции военного назначения иностранным заказчикам.

– Но Азербайджан всегда ассоциировался с нефтедобычей, а не с производством вооружений и военной техники.



– Это не совсем верно. Первые предприятия оборонной промышленности Азербайджана были созданы еще в 1918 году. Они представляли собой мастерские по ремонту различной военной техники и стрелкового оружия. После установления советской власти оборонные заводы республики стали частью советского военно-промышленного комплекса.

В годы Великой Отечественной войны для нужд Красной армии в Азербайджане производилась различная продукция военного назначения. Работали два авиазавода, на которых выпускались и ремонтировались самолеты-истребители типа УТИ-4 и Як-3, в Баку изготавливались реактивные снаряды для легендарных катюш.

Конечно, девяностые годы прошлого века не самым лучшим образом сказались на оборонной промышленности независимого государства. Сейчас правительство Азербайджана приняло решение о локализации производства основных видов продукции военного назначения непосредственно в стране. Это один из пунктов стратегического развития государства на ближайшее десятилетие.

– Интенсивное развитие ОПК страны началось с указа президента Ильхама Алиева от 16 декабря 2005 года о создании Министерства оборонной промышленности Азербайджанской Республики.

– Да, это так. Подтверждение тому – инвестиционные программы, направленные на развитие местной оборонной промышленности.

Сегодня Азербайджан – динамично развивающаяся региональная держава, один из мировых лидеров по росту ВВП, бюджет которой способен выделить около четырех миллиардов долларов в интересах военной сферы. В последние годы Баку не только импортирует большое количество современной военной техники, но и стремится организовать собственное производство основных видов продукции военного назначения. По некоторым оценкам, оборонная промышленность страны уже выпускает более 900 наименований изделий военного назначения – от снайперских винтовок, артиллерийских снарядов, авиабомб до бронетранспортеров, реактивных систем залпового огня и беспилотных летательных аппаратов. Результат – не только поставки национальным Вооруженным Силам, но и выход на международный рынок вооружений и военной техники. По сообщениям Министерства оборонной промышленности Азербайджана, сотрудничая с иностранными компаниями более шестидесяти государств, страна в прошлом году экспортировала ПВН на 123 миллиона долларов, превысив в несколько раз итоги предыдущего года. С 2009 года Азербайджан участвует в международных оружейных салонах. Показательное сравнение: если на международной выставке «АЙДЕФ-2009» в Стамбуле страна в качестве дебютного зарубежного показа представила всего 27 наименований своих изделий, то на малазийской ДСА-2014 было продемонстрировано уже 132 образца вооружений и военной техники с маркой «Сделано в Азербайджане».

Но развитие экспорта ПВН требует более широкой рекламы. Именно поэтому было принято решение организовать проведение международной выставки ADEX 2014, которая состоится в Баку с 11 по 13 сентября. К тому же этот форум начинается не с нуля. В сентябре-октябре прошлого года в Баку с успехом прошла выставка «Азербайджан за 10 лет», где демонстрировалась оборонная и гражданская продукция, выпущенная предприятиями Министерства оборонной промышленности страны.



Планируется, что ADEX станет авторитетной выставочной площадкой для демонстрации военного потенциала страны и развития военно-технического сотрудничества с зарубежными партнерами.

– С чем связано решение Рособоронэкспорта участвовать в международной выставке ADEX 2014?

– У Рособоронэкспорта активный интерес практически ко всем основным международным и российским выставкам, где демонстрируется лучшая продукция военного назначения. Это одно из ведущих направлений нашей маркетинговой политики, возможность еще раз продемонстрировать потенциальным зарубежным покупателям лучшие экспортные образцы российской военной техники.

Выставка оборонной промышленности в Баку – первая и единственная на Кавказе. Азербайджан, где она пройдет, – важный экономический партнер России, занимающий пятую строчку в общем торговом обороте с нашим государством.

Нельзя забывать и о том, что исторически Азербайджан имеет важное географическое положение в регионе на стратегическом перекрестке Европы и Азии, которое и сегодня не утратило своего значения. Государство имеет прямой и легкий доступ к обширным и быстроразвивающимся рынкам Центральной Азии, СНГ и Ближнего Востока. Нынешняя выставка ADEX 2014, в которой участвуют свыше 170 компаний более чем из трех десятков стран мира, – яркое тому доказательство.

ADEX станет уникальной платформой для организации встреч представителей вооруженных сил, разработчиков и производителей боевой техники очень важного и перспективного с точки зрения оружейных поставок региона. Совокупность всех этих факторов делает выставочную площадку в Баку чрезвычайно интересной для Рособоронэкспорта. Кстати, участие Рособоронэкспорта в дебютных показах становится хорошим знаком и символом успеха новых выставок.

– Но участие в зарубежных салонах – весьма дорогое удовольствие.

– Тем не менее Рособоронэкспорт ежегодно участвует примерно в двух десятках зарубежных выставок. Мы выбираем наиболее престижные, всемирно известные показы вооружений и военной техники в Париже, Лондоне, Китае, Индии, Бразилии, Малайзии и других странах, куда съезжаются представители лучших мировых производителей продукции военного назначения. Безусловно, участие в зарубежной выставке обходится нам недешево. Оплата выставочных площадей, разработка и строительство экспозиции, перелет делегации, гостиница... Именно поэтому мы далеко не всегда имеем возможность вывезти за границу и показать натурные образцы отечественной военной техники. В этом смысле российские выставки, где демонстрируются десятки самолетов, кораблей, систем ПВО, автомашин, танков, БМП и другой бронетехники, более интересны. Но где бы ни проходила выставка – на родине или в дальнем зарубежье, делегация Рособоронэкспорта встречается с представителями политического руководства и военной элиты иностранных государств, проводит переговоры, показы и презентации российской продукции военного назначения. Во многом благодаря этой работе подписываются контракты, расширяются география и номенклатура поставляемой нашим иностранным партнерам военной техники, а российские производители получают выгодные заказы. В результате наша страна уже многие годы



уверенно занимает второе место на мировом оружейном рынке.

– Какие российские предприятия и компании представят свою продукцию на ADEX 2014?

– Под эгидой госкорпорации «Ростех» в российскую делегацию для участия в бакинской выставке включено около десяти отечественных предприятий. Кроме Рособоронэкспорта лучшие образцы современной бронетехники продемонстрирует ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод». Свою лучшую продукцию покажет одно из старейших предприятий России – ОАО «Ковровский электромеханический завод» – производитель систем стабилизации и наведения оружия всех типов танков и БМП отечественного производства. Думаю, это достойное представительство российского оборонно-промышленного комплекса на выставке в Баку.

– Что в экспозиции Рособоронэкспорта сможет заинтересовать участников и гостей выставки в Баку?

– Сегодня иностранные заказчики Рособоронэкспорта проявляют активный интерес к бесшумным подводным лодкам, в том числе с анаэробными силовыми установками, кораблям, построенным с использованием стелс-технологий, скоростным катерам различного назначения. В этом сегменте определенные надежды мы связываем с дальнейшим продвижением на мировые рынки фрегатов проекта 11356 и «Гепард-3.9», подводных лодок проекта 636 и «Амур-1650», катеров «Светляк» и «Молния».

В авиации потенциальные покупатели заинтересованно присматриваются к многофункциональным самолетам-невидимкам, новым образцам вертолетной техники и беспилотным летательным аппаратам. Перспективные для нас направления – самолеты Су-30, МиГ-29, Су-35, учебно-боевые самолеты Як-130, вертолеты семейств Ми и Ка.

В бронетехнике востребованы скоростные маневренные образцы, обеспечивающие выживаемость экипажа и десанта, а также снабженные мощным вооружением. Это модернизированные танки Т-90С, боевые машины пехоты БМП-3 и машины на их базе, броневые автомобили «Тигр».

Что касается ПВО, то здесь заказчики готовы встать в очередь практически за всей номенклатурой предлагаемых нами систем и комплексов – С-400 «Триумф», «Антей-2500», «Бук-М2Э», «Тор-М2Э», ЗРПК «Панцирь-С1», ПЗРК «Игла-С». Сегодня эти системы и комплексы стоят на страже мирного неба многих государств всех континентов. Военнослужащие стран-заказчиков уже по достоинству оценили их надежность и эффективность. Ведь в этой технике сохранены и приумножены лучшие достижения предыдущих версий, которые успешно проявили себя в ходе реальных боевых действий.

Хочу отметить, что качественно-количественный расклад российского экспорта продукции военного назначения отвечает общемировым тенденциям. По итогам прошлого года экспортные поставки ПВО в интересах военно-воздушных сил составили чуть больше 38 процентов всех заключенных контрактов. Военно-морская техника занимала в портфеле заказов порядка 17 процентов, сухопутная и ПВО – соответственно 14,2 и 26,2 процента.



– А каковы тенденции последнего времени?

– Новое направление интересов зарубежных заказчиков Рособоронэкспорта – запросы в отношении высокоточного оружия повышенного могущества, а также малочувствительных боеприпасов. Все больше внимания уделяется проблемам утилизации морально и физически устаревших боеприпасов. Это обусловлено тем, что за последние 15 лет на военных складах в различных странах мира произошло 40 крупных чрезвычайных происшествий с человеческими жертвами и большими разрушениями, которые нанесли серьезный ущерб не только вооруженным силам, экономике, но и экологии.

Поставляя иностранным заказчикам продукцию военного назначения, передавая технологии и оказывая различные услуги в рамках военно-технического сотрудничества, Рособоронэкспорт всегда стремится помочь своим партнерам умело и органично адаптировать полученную технику к уже имеющейся структуре национальной обороны, добиться того, чтобы вся система действовала четко, быстро, слаженно и надежно. Это снижает их общую стоимость, затраты на создание и содержание соответствующей инфраструктуры.

– Будут ли среди экспонатов ADEX 2014 натурные образцы?

– Конечно. И специалистам, и обычным посетителям выставки всегда интересно посмотреть не только макеты, буклеты и фотографии, но и настоящую боевую технику. На статической площадке будут представлены натурные образцы боевого разведывательно-ударного вертолета Ка-52, боевой машины огневой поддержки БМПТ-72 и самоходной гаубицы «Мста-С». Уверен, что эти действующие экспонаты станут реальным украшением выставки, точкой притяжения неподдельного интереса участников и гостей ADEX 2014.

– Какие есть предложения в обойме Рособоронэкспорта для обсуждения с инозаказчиками на предстоящих переговорах в Баку?

– Определяющим направлением нашей работы становятся запросы партнеров Рособоронэкспорта. Конечно, мы заинтересованы в поставке нашим заказчикам самого широкого спектра современной продукции военного назначения. Это могут быть как крупные партии вооружений и военной техники, так и единичные образцы.

Но мне бы хотелось акцентировать внимание на том, что в государствах этого региона имеется большое количество ранее закупленной российской боевой техники. И каким бы надежным ни было это оружие, оно требует проведения регламентных работ, ремонта, продления ресурса. А с помощью модернизации можно существенно увеличить боевой потенциал этой техники, расширить границы ее применения, довести до уровня требований современного и перспективного боя. Это эффективный и недорогой способ поддержать обороноспособность страны на должном уровне.

Есть еще один важный вектор нашей деятельности. С Азербайджаном, как и с другими государствами, активно обсуждаются вопросы организации и создания сервисных центров по обслуживанию поставленных ранее образцов. Позитивный практический опыт в этом направлении уже есть. Также на территории Азербайджана организовано лицензионное производство отдельных видов ПВН. Практически готов к выпуску продукции завод по производству боеприпасов для гранатометов РПГ-7. Полным ходом



идет реализация контракта на организацию лицензионного производства автоматов АК-74М.

Если же говорить об общей тенденции, то сегодня в процессе военно-технического сотрудничества с зарубежными странами нужно переходить от разовых сделок к долгосрочному взаимодействию с иностранными партнерами, направленному на дальнейшую интеграцию в сфере разработки и производства современной высокотехнологичной продукции военного назначения, ее эффективному обслуживанию на протяжении всего жизненного цикла. Также важно приобретать передовые технологии и оборудование, осуществлять подготовку высококлассного персонала, создавать совместные предприятия.

– Насколько насыщенным будет режим работы делегации Рособоронэкспорта с иностранными представителями в рамках ADEX 2014? Какую технику вы будете продвигать в этом регионе и как это делать?

– За три дня работы выставки нами намечен достаточно напряженный и жесткий график встреч и переговоров с иностранными делегациями. С помощью мультимедийных презентаций будем рассказывать о нашей авиационной, морской, сухопутной технике, боеприпасах, стрелковом вооружении и средствах ПВО. Наиболее востребована на ADEX 2014 авиационная и вертолетная техника – самолеты Як-130, Су-35, МиГ-29М и вертолеты Ка-52, Ка-226Т, Ми-26Т2. Также на переговорах будут обсуждаться этапы выполнения наших контрактных обязательств, решаться вопросы новых поставок. Но этот план – не догма, а руководство к действию. Как показывает практика выставочной деятельности, кроме заранее оговоренных визитов, на стенд Рособоронэкспорта постоянно приходят высокопоставленные гости, специалисты и военные, которые просят показать и рассказать о российской военной технике. И мы активно работаем с этими внеплановыми посетителями.

– Какие контракты планируется подписать по итогам этих встреч?

– Подписание контракта на выставке – это не самоцель. Для нас гораздо важнее встречи с нашими партнерами, презентации российской военной техники, активный переговорный процесс, в ходе которого обсуждаются условия будущих соглашений. Это огромная, важная и кропотливая работа. Нужно не только убедить потенциального покупателя в обоюдной выгоде предстоящей сделки, но и обсудить номенклатуру поставок, цены, комплектацию, сроки, формы оплаты, способы доставки техники и еще сотни нюансов, каждый из которых имеет большое значение. И для этой деятельности больше подходит тишина переговорных комнат, чем шумное выставочное шоу. А когда будет достигнуто согласие по всем пунктам, подготовлены десятки, а то и сотни страниц различных документов, тогда и состоится подписание контракта. И не столь важно, произойдет это во время работы салона или где-то в другом месте и в другое время.

– Эсен Толенович, я уверен, что на выставке вам не удастся избежать вопросов по поводу санкций против оборонно-промышленного комплекса России в связи с событиями на востоке Украины. Ведь под крышей «Экспо Центра» в Баку будут работать делегации Украины, США и многих других стран, которые ввели ограничения.



– Нас это несколько не смущает. Мы привыкли к жесткой конкуренции и острому политическому подтексту, которым пронизана вся мировая торговля оружием. И санкции США для нас не новость. В течение последних лет Соединенные Штаты неоднократно вводили различные ограничения на взаимодействие своих предприятий и фирм с Рособоронэкспортом. Но мы продолжали и продолжаем вести свою работу, в том числе и с США. Во всяком случае контракт с Пентагоном на поставку вертолетов Ми-17В-5 для Афганистана выполняется в соответствии с графиком.

– В связи с западными санкциями перед российским ОПК остро встал вопрос о выборе пути: кооперация или импортозамещение. Успех российского экспорта вооружений не сможет развиваться без эффективной работы оборонно-промышленного комплекса. Ваше мнение по этому вопросу?

– Я бы не стал противопоставлять эти два направления. Нам необходимо и то, и другое.

В эпоху глобализации ни одна страна не может на сто процентов обойтись без межгосударственной кооперации в производстве современных вооружений и военной техники. Россия – не исключение. Тем более что после развала СССР остались исторически сложившиеся связи российского ОПК со многими предприятиями военно-промышленного комплекса некоторых бывших союзных республик. Сейчас, например, порядка ста заводов Белоруссии поставляют около двух тысяч наименований продукции военного назначения для 300 предприятий ОПК России. В свою очередь белорусским производителям ПВН необходима продукция 900 российских партнеров. Конечно, нет никакого смысла обрывать эти взаимовыгодные контакты. Более того, нужно развивать и укреплять кооперационные связи и с другими странами.

Но сегодня есть и пример Украины, которая полностью прекратила сотрудничество с РФ по линии ВТС. Впрочем, в импорте украинской ПВН наша страна занимает пятое место, уступая Китаю, Ираку, Индии и Азербайджану. И хотя экспортом военной продукции в Россию занимается менее одной трети всех предприятий ОПК Украины, наша страна вынуждена создавать производства, которые могли бы заменить украинские поставки. Конечно, для нас это сложный процесс, но мы справимся. А вот для Украины ситуация патовая. Как без российских комплектующих государство будет выполнять поставки конечной продукции своим зарубежным партнерам по ВТС? А на создание своей импортозамещающей базы на Украине просто нет экономических ресурсов.

– Но вернемся к выставке ADEX 2014. В апреле помощник министра оборонной промышленности Азербайджана Азад Мамедов заявил, что в суммарном объеме военно-технического сотрудничества страны первое место занимает Россия. На втором – Турция, затем ЮАР. Рособоронэкспорт не собирается сдавать передовые позиции на азербайджанском рынке вооружений?

– Конечно, нет. И это не только мое мнение. Его подтверждают заявления руководителей Министерства оборонной промышленности страны. В них отмечается, что в последнее время республика получила из России танки Т-90, тяжелые огнеметные системы (ТОС), самоходные артиллерийские установки «Мста», ударные вертолеты Ми-35М, боевые машины пехоты БМП-3, бронетранспортеры БТР-82 и другую технику.



РОСОБОРОНЭКСПОРТ

Акционерное Общество

Я считаю, что военно-техническое сотрудничество с Азербайджаном обеспечено и такими факторами, как отсутствие языкового барьера, аналогичными ГОСТами и отраслевыми стандартами, наличием производственных и военных кадров, подготовленных на общих принципах.

Хочется верить, что на выставке ADEX 2014 в Баку наше взаимовыгодное сотрудничество достигнет нового, еще более высокого уровня.

Беседовал Александр Арсеньев

<http://www.youtube.com/watch?v=>

Российская Федерация,
107076, г.Москва, ул Стромынка, 27,
АО «РОСОБОРОНЭКСПОРТ», Пресс-служба
Тел.: +7 (495) 534 61 83;
Факс: +7 (495) 534 61 53

www.roe.ru

