



Интервью генерального директора Анатолия Исайкина газете Коммерсантъ. Итоги 2014 года

Прошлый год поставил перед спецэкспортером российских вооружений "Рособоронэкспортом" (входит в госкорпорацию "Ростех") новые проблемы — введение западных санкций, разрыв кооперации с Украиной, нестабильная обстановка на Ближнем Востоке. О том, как компания справлялась с этими трудностями, попутно продав оружия на \$13,2 млрд, ее гендиректор АНАТОЛИЙ ИСАЙКИН рассказал корреспонденту "Ъ" ИВАНУ САФРОНОВУ.

"Уходить полностью от импорта мы не можем"

— Каким для "Рособоронэкспорта" получился 2014 год с точки зрения финансовых и количественных показателей?

— Год был непростой для всей России — и мы, как спецэкспортер финальной продукции военного назначения, исключением не стали. Но нам удалось придерживаться генеральной линии, заложенной в программе стратегического развития компании до 2020 года: там определены все возможные риски, рассчитано, как будет развиваться мировой рынок вооружений, куда и в каких объемах мы можем нашу продукцию поставлять... Могу сказать, что по 2014 году наши прогнозы оправдались. Экспорт вооружений принес \$13,2 млрд.

— Столько же, сколько и в 2013 году.

— Если считать точно, то где-то на \$22 млн больше. Я думаю, что если в ближайшие три-пять лет нам удастся придерживаться показателей 2013-2014 годов, то Россия будет твердо занимать второе место по поставкам вооружения и военной техники, уступая только одной стране — США. В целом же в 2014 году "Рособоронэкспортом" было рассмотрено 1879 обращений инозаказчиков, вручено свыше 1260 коммерческих предложений и подписано свыше 1100 контрактных документов с 50 государствами на сумму \$15,9 млрд, что на \$2,2 млрд больше, чем в 2013 году. Это, конечно, рабочие цифры, но они показывают, какой объем задач нашим сотрудникам приходится выполнять.

— Какого объема у вас портфель заказов?

— Я всегда говорил, что это достаточно живой инструмент, он изменяется в зависимости от исполнения и заключения сделок. Сейчас он составляет более \$40 млрд и формируется за счет уже заключенных с 70 государствами контрактов.

— Кто лидировал по закупкам нашего оружия в 2014 году?

— Из основных стран-импортеров российской продукции я бы выделил Индию, Ирак,



Китай и Вьетнам. Само распределение объема экспорта продукции военного назначения в 2014 году было следующим: по технике ВВС — 41%, ВМФ — 13%, ПВО — 15%, сухопутных войск — 27%, на иную продукцию пришлось около 4%.

— Когда-то объем импорта, проходящего через "Рособоронэкспорт", достигал нескольких сотен миллионов долларов. Что сейчас?

— Ранее эта цифра колебалась в районе \$100 млн — я имею в виду импорт продукции и для наших вооруженных сил, и для наших заказчиков. В прошлом году этот объем составил \$150 млн, полагаю, что в 2015 году этот показатель упадет до \$105 млн. Объяснение этому найти достаточно просто: санкции, переход на отечественные комплектующие... Но уходить полностью от импорта мы не просто не хотим, а не можем, поскольку это связано с исполнением экспортных контрактов. Заказывая у нас продукцию, многие развитые страны, такие как Индия и Китай, стремятся внести изменения в технический облик изделия, чтобы установить там наработки своего ОПК. Зачастую при заказе партии самолетов стоит вопрос об установке на них систем целеуказания или радиолокации не российского производства, а своего собственного. Это нормальный пример международной кооперации, мы идем навстречу. И это все входит в объем порядка \$100 млн. Что же касается Минобороны РФ, то я считаю, что российская армия должна использовать продукцию исключительно своей страны.

— Ситуация на Украине сказалась на работе "Рособоронэкспорта" в 2014 году? Какие прогнозы на этот?

— Сказалась, конечно. Между нашими странами сложились теснейшие кооперационные связи, которые существовали многие десятилетия. Руководством страны был взят курс на импортозамещение, а Украина — это импорт, как ни крути. При этом если взять отдельный агрегат, то он делался усилиями двух стран. Если мы разрываем кооперацию, то процесс останавливается у двух сторон. Ущерб есть, но у нас возможностей больше найти аналоги или восстановить разорванную цепь. На это требуется разное время — от нескольких месяцев до нескольких лет. Промышленности даны указания сделать так, чтобы никакого дефицита из-за непоставок украинских комплектующих не было.

"Ситуация в Сирии стала еще острее"

— Как санкции со стороны стран Запада сказались на работе компании?

— Санкции — это препятствия, которые несколько замедлили ход нашей работы, но это вовсе не повод для того, чтобы охать и ахать. Экспорт вооружений — это высококонкурентная сфера, в ней никогда не было и не будет просто. После объявления санкций ни один из моих сотрудников не прибежал ко мне со словами: "Шеф, все пропало!". Более того, я сам видел, что они отнеслись к введенным запретам очень по-деловому: собрались, оценили ситуацию и продолжили работать. Мы по каждому направлению — финансы, транспортировка, производство и замена комплектующих из



стран Евросоюза — принимали конкретные шаги. Не надо забывать, что импорт отдельных узлов и агрегатов осуществлялся не только из Европы: в этой кооперации участвовало приблизительно 100 предприятий из 28 стран. Евросоюз объединяет шесть-семь, максимум десять предприятий из пяти-шести стран. У нас есть другие партнеры, в том числе в странах БРИКС и Вьетнаме, поэтому мы, естественно, переориентировались на эти страны.

— Как оцениваете ситуацию с исполнением контракта с поставкой вертолетоносцев Mistral? В случае неисполнения готовы подавать иск в суд?

— Переговоры идут, и пока о судах говорить рано. Но могу заверить, что "Рособоронэкспорт" готов к любому развитию ситуации. В контракте прописаны абсолютно все положения, касающиеся форс-мажорных обстоятельств, неисполнения обязательств одной из сторон и т. д. Пока условия соглашения и существующие временные рамки позволяют и нам, и французам искать компромиссное решение, не обращаясь в суды и не прибегая к каким-либо резким действиям. Когда это время закончится, тогда уже будем определяться с дальнейшими шагами.

— Сколько еще есть времени, чтобы договориться?

— Около двух месяцев есть точно. Возможно, за это время появятся какие-то компромиссные решения, которые мы будем обсуждать.

— В СМИ появляется информация, что индийские власти недовольны победителем тендера на поставку 126 истребителей Rafale французской компании Dassault. Если соглашение будет разорвано, Россия будет предлагать им машины — Су-30МКИ, например?

— Выиграть тендер — это здорово, конечно, но это не означает стать победителем, ведь еще нужно подписать контракт. Не стоит забывать, что тендер — это всего лишь отбор участников. После этого начинаются предметные переговоры по ценовым параметрам, графикам поставок... Это у всех стран так. Нередки случаи, когда результаты тендеров на очень крупные контракты отменяются даже при наличии победителя конкурса. Думаю, что в скором времени мы услышим официальные итоги, тем более что в Индии сменилось правительство, а с момента объявления тендера прошло два с половиной года. Если текущий тендер будет аннулирован и объявлен новый, то Россия выступит со своим предложением. Не стоит забывать, что истребитель Су-30МКИ является основой ВВС Индии, он им хорошо знаком, данные самолеты имеют возможность быть модернизированными через несколько лет на индийских производственных площадках.

— ВМС Индии эксплуатируют взятую у России в лизинг АПЛ "Нерпа". Они не высказывали желания приобрести по такой же схеме вторую субмарину?

— Мне об этом ничего не известно. Подобных заказов по линии "Рособоронэкспорта"



нет.

— Индийские власти никак не отреагировали на возобновление военно-технического сотрудничества между Россией и Пакистаном?

— Крупных оружейных поставок в Пакистан долгое время не было, хотя взятый нами курс на сближение может вызывать какое-то недовольство. Но здесь надо понимать, что Исламабад занимает важное место в борьбе с терроризмом: Пакистан служит некой подушкой безопасности для остальных стран, на территорию которых могут проникнуть вооруженные бандформирования. Если у нас и будут оружейные контракты с Пакистаном, то это оружие будет использовано только в антитеррористических операциях, а не против третьих стран. Разве это может вызывать у кого-то недовольство?

— В какой стадии находятся переговоры по вертолетам Ми-35?

— Они еще ведутся, но количество вертолетов в этом контракте будет небольшим.

— Отношения России и Китая во многих областях находятся на подъеме. Правда ли, что Пекин в сентябре 2014 года заключил с вами контракт на закупку четырех дивизионов систем ПВО С-400?

— Деталей контракта раскрывать не буду, но да, Китай действительно стал первым покупателем этой новейшей российской системы ПВО, что только подчеркивает стратегический уровень наших взаимоотношений. Многие страны хотят приобрести С-400. Но наша промышленность в лице концерна ВКО "Алмаз-Антей" должна поставлять их Минобороны РФ в первую очередь. И даже с учетом расширения своих производственных мощностей передавать эти системы сразу нескольким странам сложно. Китай в этом плане стал первой ласточкой.

— Российские предприятия не боятся вступать в кооперацию с предприятиями КНР?

— Я считаю, что если мы работаем в интересах КНР, то работаем и в своих интересах.

— Кажется, что обстановка в Сирии немного успокоилась. Как исполняются контракты?

— Ситуация в Сирии не успокоилась, а стала только еще острее в связи с появлением так называемого "Исламского государства", воюющего против других арабских стран, распространяя свои метастазы на Африку. Сейчас видно, что Сирия боролась с теми, кто породил это "Исламское государство", именно она внесла гигантский вклад в то, что такая террористическая группировка не появилась на всей территории страны. Ведь к этому все шло. И страны Запада, и США должны были это осознать. Но это не помешало им ввести санкции в отношении Сирии, пусть и абсолютно формальные,



поскольку соответствующего решения Совбеза ООН не было. Поэтому все наши контакты по линии военно-технического сотрудничества с сирийцами абсолютно законны. Тем не менее мы учитываем обстановку в этом регионе и поставляем туда только то оружие, которое не может быть использовано против других стран. Поверьте мне: все, что у них есть, направлено исключительно для защиты своих границ и борьбы с террористами.

— Проблем с доставкой оружия сирийским военным не испытываете?

— Нет, такой проблемы сейчас нет. Кое-какие трудности доставляли переводы долларовых средств, которые проходили через американские банки с задержкой, но мы нашли варианты. Seriously на исполнение обязательств это не повлияло — это скорее из разряда мелких шалостей.

— Вы относите это к разряду недобросовестной конкуренции?

— На 100%. Введение односторонних санкций всегда относится к ней. У нас накопилось достаточное количество примеров, ярко характеризующих особенности западной, прежде всего американской дипломатии. Когда за нашей спиной к нашим же потенциальным партнерам приезжают сотрудники по линии Госдепартамента, порой весьма высокопоставленные, и весьма открыто уговаривают отказаться от закупок вооружений в России. Такие виды недобросовестной конкуренции встречались и раньше, просто сейчас они стали гораздо более сконцентрированными и циничными.

"Политические события в Венесуэле на военно-техническом сотрудничестве сказываются слабо"

— Интересует иранский вопрос: вы официально предложили Тегерану замену комплексов С-300ПМУ-1, попавших под санкции, на систему "Антей-2500".

— "Антей-2500" и ряд других систем ПВО не подпадают под санкции. Санкции предусматривали конкретный перечень запрещенной продукции, и ничего, что в нем есть, Россия не поставляла.

— Как развивается ситуация с иском, поданным к вам в связи с отказом поставлять Тегерану дивизионы С-300ПМУ-1?

— Иск на \$4 млрд, который был подан иранской стороной в Международный арбитражный суд, действует. Надо понимать, что это очень длительная работа: одна сторона предъявляет претензии, другая их не принимает, от Ирана требуется предоставить фактические доказательства, поскольку суд не может ориентироваться только на претензии... Плюс арбитраж не работает в ежедневном режиме. Сейчас весь вопрос лежит в юридической плоскости. И иранцы, и мы заинтересованы в его компромиссном решении, и сейчас каких-то резких обострений нет.



— То есть ситуация опасений не вызывает?

— Ситуация — нет. Опасения вызывает только огромная сумма.

— Ирак впервые занял второе место по поставкам оружия из России. За счет чего?

— Были заключены контракты на системы ПВО "Панцирь-С1", вертолеты Ми-28НЭ и Ми-35М, был еще один авиационный контракт. Иракскую армию интересуют в первую очередь вертолеты — с их помощью они ведут боевые действия с "Исламским государством". Эта техника передается им в соответствии с графиком, и каких-либо сбоев не предвидится.

— Нестабильная внутривнутриполитическая обстановка в Венесуэле не сказалась на позициях России?

— Венесуэла была нашим стратегическим партнером и при Уго Чавесе, осталась им и при Николасе Мадуро. Со сменой руководства в наших отношениях черная кошка не пробежала. При Чавесе мы заключили крупный пакетный контракт, а то, что сейчас подается как спад в отношениях,— это всего лишь завершение поставок по этому контракту. Я считаю, что политические события в Венесуэле на военно-техническом сотрудничестве сказываются слабо, больше сказывается экономическая ситуация. Если они с ней справятся, то сотрудничество будет продолжено. Но уже не в таких больших объемах, как было раньше.

— Какими видите перспективы в Объединенных Арабских Эмиратах?

— Их вооруженные силы проявили огромный интерес к нашей экспозиции, показанной на выставке IDEX-2015 в Абу-Даби: они не присматривались к технике, а изучали вполне конкретные предложения — в этом принял участие сам наследный принц Мохаммед, что бывает не так часто. Он осмотрел натуральный образец танка Т-90СМ, представленного корпорацией "Уралвагонзавод". К слову, наши танки успешно показали себя на испытаниях в этом регионе: Т-90С — в Саудовской Аравии в 2005 году, а Т-90СМ — в Кувейте в 2014 году, где также были танки Leopard, Leclerc, Abrams... Так вот недавние испытания вся эта хваленая техника провалила, а Т-90СМ оказался единственным, кто справился с заданием без малейших замечаний. В итоге к нам поступили только предложения по комплектации этой машины.

— Как тогда расценивать заявление руководителя группы ваших советников Александра Бриндикова о неконкурентоспособности российских оборонщиков?

— Подобного рода заявления звучат, как правило, из не очень компетентных источников, и мне очень жаль, что эти слова были произнесены сотрудником "Рособоронэкспорта". Цифры же говорят абсолютно о другом. Так, за последние два года нами было продано, к примеру, 270 танков, и есть перспектива заключения соглашений еще на нескольких сотен. Способна на такое "неконкурентоспособная



техника"? Нет. Прозвучавший в этом контексте тезис о том, что мы ничего не делаем и только модернизируем старое, я также не могу разделить. Если страны, обладающие огромными средствами и очень приличным техническим потенциалом, выбирают российскую продукцию, то разве это не показатель?

— Почему тогда до сих пор не подписан контракт с Бразилией на комплексы "Панцирь-С1"?

— Практически все страны сегодня стремятся к развитию кооперации с зарубежными поставщиками вооружений, и Бразилия в этом плане не исключение. Сейчас идет процесс согласования конкретных технологий и степени локализации производства вооружения и военной техники на бразильской территории.

— Контракт с Пентагоном на вертолеты Ми-17В5 в интересах Афганистана исполнен?

— Поставки были завершены, все 63 вертолета были переданы заказчику. Могу сказать, что возникли проблемы с постпродажным обслуживанием. Сейчас вопрос стоит в том, как поставлять запасные части и агрегаты для наших вертолетов в Афганистане, ведь их никто кроме нас самих не производит. Нелицензионные комплектующие пытались воспроизводить в странах Восточной Европы через какие-то фирмы, которые специализируются на ремонте гражданской техники и находятся в офшорных зонах. У Пентагона есть понимание, что качественное обслуживание техники может осуществлять только российский производитель, и в данном случае не столь важно, кто будет исполнителем — "Рособоронэкспорт" или "Вертолеты России". Над ними довлеют только политические решения, которые навязываются Госдепом и Конгрессом. Там лоббисты своей техники много лет подряд пытаются запретить любые поставки российских машин и комплектующих к ним. Как выходить из этой ситуации? Либо заключать прямое соглашение с афганским правительством, когда это станет возможным, либо все-таки будем договариваться с американцами.

— Вы считаете, что после всего с американцами можно еще о чем-то договориться?

— Договориться можно с кем угодно, было бы желание. Могу только приветствовать позицию сотрудников Пентагона, которые честно описывают ситуацию с вертолетами перед Конгрессом — прежде всего, за их профессионализм. Они понимают, к чему может привести остановка эксплуатации наших вертолетов в Афганистане.

— Проблем с продажами продукции концерна "Калашников" не испытываете?

— Продукция "Калашникова" по линии "Рособоронэкспорта" поставляется заказчикам если не сотнями, то многими десятками тысяч. Интерес к ней проявляется в Азиатско-Тихоокеанском регионе — в Индонезии, в Таиланде, в Индии, в Китае, во Вьетнаме... Есть контракты с такими странами, которые раньше подобного оружия не покупали.

— Россия же проиграла тендер на поставку автомата Калашникова сотой серии в



интересах Минобороны Вьетнама.

— Да, такое было. Но помимо военного ведомства в каждой стране есть большое количество силовых структур, заинтересованных в этой продукции. Мы и раньше плотно взаимодействовали с АТР, там был стабильно высокий спрос на наше оружие, был проложен определенный коридор. А санкции стали своего рода адреналином, который заставил нас ходить в два раза быстрее и дальше.

— Санкции усложнили процесс страхования рисков "Рособоронэкспорта"?

— Это ситуация из того же разряда, что и с проведением платежей: не критично, но неприятно. Неприятно тем, что сразу найти вариант в течение дня, недели, месяца невозможно. За предыдущий год мы проработали все варианты в сфере страховки военных грузов при транспортировке. Это использование возможностей наших страховщиков, возможности государства и страхование инозаказчиками.

<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

