



## Наша задача – сохранить за Россией второе место в области поставок вооружений

Гендиректор "Рособоронэкспорта" Анатолий Исайкин об итогах 2013 года и перспективах 2014-го

В 2013 году "Рособоронэкспорт" установил рекорд, поставив заказчикам вооружений и военной техники на \$13,2 млрд. В интервью корреспонденту "Ъ" Ивану Ъ-Сафронову глава компании Анатолий Исайкин рассказал о прошлогодних успехах и впервые прокомментировал ряд звучавших в 2013 году в адрес "Рособоронэкспорта" обвинений в коррупции при заключении контрактов.

"Страны продвигают свою военную продукцию на зарубежные рынки все более агрессивно"

- "Рособоронэкспорт" подвел предварительные итоги 2013 года. На какую сумму удалось выполнить контракты?

- По состоянию на 31 декабря мы поставили вооружений и военной техники на \$13,2 млрд. Это слегка превысило плановые показатели (\$13 млрд.- "Ъ") , что не может не радовать. А вообще, с 2001-го по 2013 годы объем ежегодного экспорта по нашей линии увеличился в четыре раза. Только в 2013 году мы получили и рассмотрели 1902 обращения инозаказчиков. В итоге подписано 1202 контракта.

- Некоторые эксперты утверждают, что итоговые цифры у вас занижены.

- Мы направляем данные в Федеральную службу по военно-техническому сотрудничеству. Она не принимает их вслепую, а проверяет абсолютно по всем параметрам: графики поставок, типы вооружений, иную отчетность.

- В нашей системе подсчета поставок вооружений ошибки быть не может. А в различных аналитических службах, в том числе международных, используются различные методики, и цифры очень часто не совпадают с нашими. У SIPRI (Стокгольмский институт исследования проблем мира.- "Ъ"), например, данные о нашей деятельности вообще значительно расходятся с теми цифрами, которые называем мы,- и чаще всего в меньшую сторону. Это происходит только потому, что у них нет полной информации.

- География поставок в минувшем году изменялась?



- Не то чтобы сильно: среди основных стран-импортеров российского вооружения и военной техники все те же Индия, Китай и Вьетнам. Есть Индонезия, Венесуэла, Алжир, частично Малайзия... В целом, по предварительным прогнозам, в 2013 году суммарная доля в общем объеме экспорта российской военной продукции первых пяти-шести стран из списка партнеров "Рособоронэкспорта" составляет более 75%. Всего поставки шли в 60 стран.

- Вы назвали цифру \$13,2 млрд. Это предельный показатель для спецэкспортера?

- Практически да. Мы ориентируемся в первую очередь на показатели, заложенные в госпрограмму вооружения армии до 2020 года, - это и поставка в войска новых образцов техники и вооружений, и модернизация стоящих на вооружении. Исходя из этого, мы можем рассчитывать, насколько успешным будет продвижение российской продукции. В течение двух-трех лет нашей основной задачей становится поддержание экспорта вооружений на уровне \$13 млрд. Я не думаю, что нам удастся ее превзойти, поскольку новые виды техники, которой интересуются потенциальные покупатели, должны поступить в первую очередь в российскую армию, а только потом мы можем рассчитывать на экспорт.

- После того как новое вооружение поступит к нашим военным и будет дано добро на экспорт новых образцов, насколько может увеличиться выручка "Рособоронэкспорта"?

- Можно, конечно, рассчитывать на постепенное увеличение количества поставок, но не думаю, что выручка сможет превысить сумму \$15 млрд. Мы исходим из расчетов своих собственных сил и возможностей, а также военной промышленности. Но не стоит забывать и о других внешних обстоятельствах. Это, например, кризисные явления, которые за последние семь-восемь лет сотрясли не только Европу, но и США. Это нестабильная обстановка в различных регионах. Мы видим, что происходит сейчас в районе Ближнего Востока: война в Сирии, эмбарго на поставки вооружений в Иран, революции в Ливии и Египте... Это те страны, на которые мы делали серьезные ставки.

- Что с портфелем заказов?

- По состоянию на декабрь 2013 года он составлял почти \$38 млрд.

- Приемлемый объем?

- С учетом того что его пополнение происходит в условиях жесточайшей конкуренции, то более чем приемлемый. Вообще, за последние годы конкуренция увеличивается в геометрической прогрессии. Причина очень проста: финансовый кризис во многих европейских странах влечет за собой сокращение военных расходов. При отсутствии внутреннего заказа оборонные предприятия начинают искать инозаказчика. Многие страны продвигают свою военную продукцию на зарубежные рынки все более агрессивно - мы знали это давно, но сейчас ощутили это особенно остро.



- Изменилась ли динамика структуры портфеля заказов?

- По результатам 2013 года техника военно-воздушных сил составляет 38,3% от всех заключенных контрактов против 32,3% годом ранее. Военно-морская техника сейчас занимает в портфеле порядка 17%, сухопутная - 14,2%, ПВО - 26,2%.

"Афганистану наши вертолеты нужны как воздух"

- С какими видами вооружений вы связываете основные надежды? Что может Россия предложить на рынке вооружений?

- Я бы сказал, что Россия готова предложить все - от стрелкового оружия до систем ПВО. Определенные перспективы продвижения на мировые рынки мы связываем 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 у нас представлена модернизированными танками Т-90С, боевыми машинами пехоты БМП-3 и машинами на их базе, броневыми автомобилями "Тигр". В прошлом году успехом пользовались самолеты Су-30 и МиГ-29, очень неплохим спросом пользуются сейчас учебно-боевые самолеты Як-130. Большой интерес проявляется к самолетам Су-35, это одно из перспективных направлений в области авиации.

- Когда будут осуществлены первые поставки Су-35 в Китай? Уже называлась цифра - 24 машины.

- Только тогда, когда мы договоримся о цене, о техническом облике... И если переговоры завершатся успешно, тогда можно будет называть определенные сроки.

- Как вы прокомментируете ситуацию с отказом США от планов по закупке дополнительных партий вертолетов Ми-17В5 для афганских военных?

- Запрет коснулся только лишь закупки вертолетов в будущем. У нас есть твердый контракт на 30 вертолетов, он исполняется. Мы рассматривали вариант с опционами. Были ли перспективы заключить дополнительную сделку? Были. Но даже переговоры по поставкам в будущем этих вертолетов не успели начаться. Я бы сказал, что Конгресс США, прежде всего лоббисты, которые представляли интересы местного военно-промышленного комплекса и компании Sikorsky в частности, своим кропотливым трудом сумели достичь того, к чему они стремились. Этот запрет мы расцениваем именно так.

Вооруженным силам Афганистана эти вертолеты нужны как воздух: они обращаются к



нам и через военное ведомство США, и напрямую. Это единственное средство в борьбе и с наркотрафиком, и с террористическими организациями в горах Афганистана. Американские военные прекрасно это понимают. Они очень хорошо знают этот тип машин, они могут сопоставить как технические характеристики вертолетов, производимых в США и производимых здесь, в России, ценовые показатели и, самое главное, четко понимать, в каких условиях будет эта техника работать. И афганские военные прямо говорили, в том числе и в Конгрессе США, о том, что это наилучшие для них вертолеты. Афганцы привыкли к нашей технике, у них есть довольно значительное количество специалистов, которые могут быть подготовлены не только к полетам на этих вертолетах, но и к их техническому обслуживанию. Технические специалисты, кстати, готовятся по контракту с американцами в Новосибирске. Поэтому проблем с обслуживанием, как пытались представить американцы, у Афганистана не было бы.

- Реакция с вашей стороны будет какая-нибудь?

- Очень спокойная. Как мы можем реагировать на запрет поставки продукции, которую мы не собираемся поставлять? У нас еще не было переговоров, а все заключенные контракты исполняются.

- За последний год в адрес "Рособоронэкспорта" выдвигалось несколько серьезных обвинений. Например, обвинения в коррупции при поставках в Грецию зенитно-ракетных комплексов "Оса".

- Любое разбирательство и упоминание нас в этих скандалах, которые якобы связаны с коррупцией, конечно, плохо влияют на имидж не только нас, но и России в целом. Впрочем, эти скандалы возникали периодически и раньше. Я отметил такую закономерность: как только заметно улучшается сотрудничество по военно-технической линии с одной из стран НАТО, обязательно жди такой реакции. Они пытаются показать, что и российские экспортеры замешаны тоже в этих скандалах. Я расцениваю это, прежде всего, как один из элементов конкуренции на рынке. Я могу точно сказать, что какие бы скандалы ни возникали, в конце концов все звучавшие в наш адрес обвинения снимались. Думаю, что так будет и сейчас, поскольку контракты исполнялись по схеме "государство - государству" и были абсолютно прозрачны.

Между Россией и Грецией существуют многовековые дружеские отношения и контакты по всем направлениям - межгосударственным, культурным, религиозным. Порой при заключении контрактов мы менее всего смотрели на извлечение выгоды для себя. Всегда важнее было установление и поддержание дружеских отношений, как и подобает двум православным государствам.

- Вы хотите сказать, что крупнейший российский спецэкспортер оружия может работать в ущерб прибыли?

- Бывает и такое. Например, мы проводили бесплатное освидетельствование систем ПВО, оказывали поддержку в их послепродажном обслуживании. Совсем недавно



помогли Греции подготовить к стрельбам систему С-300, которая продемонстрировала свою надежность и первой же ракетой поразила условную цель. И это несмотря на то, что система 15 лет не эксплуатировалась. Если вы заметили, именно после этого в прессе и появились сообщения о причастности России к коррупционным скандалам. Считаю, что все это делается теми силами, которые хотят ухудшения отношений между двумя братскими народами и не заинтересованы в развитии равноправных и дружеских отношений между нами.

- Россия и Ирак заключили контракт на \$4,2 млрд, он предусматривает поставку 48 зенитных ракетно-пушечных комплексов "Панцирь-С1" и 36 боевых вертолетов Ми-28НЭ. Однако впоследствии военные чиновники Ирака сообщили о якобы вскрытых фактах коррупции и сообщили о расторжении контракта.

- Для нас это тоже было неприятное заявление, которое не имеет под собой никакой почвы. Контракт подписан, он выполняется. Первые партии вертолетов уже поставлены в Ирак и участвуют в контртеррористических операциях. Они же и покупались ими, чтобы бороться с существующими бандформированиями. Это же не какие-то там повстанческие организации, это настоящие наемники, которые просачиваются с территории Сирии.

"Контракт по Як-130 с Сирией заключен, но самолеты в страну пока не поступили"

- Какова судьба 18 самолетов Су-30К, которые находились на 558-м авиаремонтном заводе в белорусских Барановичах? К ним присматривались и сами белорусы, и вьетнамцы, но в итоге они их так и не купили.

- Там многие причины были: это и отсутствие финансовых средств - даже после ремонта и модернизации их цена далеко не каждой стране по силам. В прошлом году мы заключили хороший контракт с Анголой в рамках коммерческого кредита, куда и вошли Су-30К.

- Самый острый вопрос предыдущего года - поставки оружия в Сирию. Часть оборудования, необходимого для функционирования комплексов С-300, уже доставлена в страну. Когда ожидается окончание поставок?

- Это закрытая тема. Я могу только подтвердить, что поставки по контрактам с "Рособоронэкспортом" были и продолжаются.

- И поставки 36 учебно-боевых самолетов Як-130 по контракту от 2011 года тоже?

- Контракт действительно заключен, но любая информация, что в Сирии находятся эти самолеты,- это неправильная информация. Они пока в страну не поступили.

- В прошлом году Иран подал к "Рособоронэкспорту" иск из-за расторжения контракта на поставку комплексов С-300. Сумма - почти \$4 млрд. Как оцениваете ситуацию?



- Это абсолютно законное право иранской стороны: подать иск в международный арбитраж за неисполнение контракта. Любой судебный спор не очень-то приятен и ведет, как правило, к отвлечению сил и средств. К тому же это не способствует естественному улучшению отношений, это всегда привносит элемент напряжения, становится раздражающим фактором. Но я уверен, что мы найдем какое-то компромиссное решение, которое бы удовлетворило, прежде всего, иранскую сторону.
- Я правильно понимаю, что это поставка систем ПВО со схожими с С-300 характеристиками, но под санкции не подпадающие?
- Совершенно понятно, что если речь будет идти о какой-то замене, то это должна быть система, которая не подпадает под санкции Совета Безопасности ООН.
- Система "Антей-2500", например, не подпадает.
- Речь может идти о различных вариантах, но они должны отвечать требованиям, о которых я сказал.
- Россия в прошлом году выделила Народной Республике Бангладеш кредит на \$1 млрд. На что он был потрачен?
- В частности, на самолеты Як-130 в количестве 24 машин. Контракт уже заключен.
- Можете подтвердить, что Китай заключил рамочный контракт на строительство двух подлодок типа "Амур-1650" на территории России и еще двух - на своих верфях?
- Рамочный контракт - это уже обязательство какой-то страны поставить какое-то количество вооружений в другую страну. Здесь никакого рамочного контракта просто не было. Переговоры ведутся, но о конкретике говорить пока рано.
- Ливия больше не является покупателем российского оружия?
- Ливия рассматривается нами как партнер, естественно, мы поддерживаем контакты с ее правительством. Но надо учитывать внутривнутриполитическую ситуацию там: нам очень важно понимать, куда и в чьи руки попадет оружие.
- Готовитесь поставлять за рубеж комплексы С-400? Китай уже неоднократно изъявлял желание его приобрести.
- До 2016 года все поставки будут вестись только в интересах Минобороны РФ. Нельзя однозначно сказать, что по истечении этого срока именно Китай станет стартовым заказчиком. Два года назад у нас велись переговоры с несколькими странами по закупке С-400, но мы были вынуждены их перенести. Согласитесь, если переговоры идут в 2011 году, а их просят перенести на 2016 год, не каждая страна согласится ждать столько времени. Может так случиться, что за четыре-пять лет страны с развитым военно-



промышленным комплексом вложат столько средств в развитие своей ПВО, что потом уже им будет нецелесообразно закупать готовые виды российских вооружений. Но мы работу по продвижению С-400 продолжим: в течение этих двух лет мы уже окончательно поймем намерения тех стран, которые и ранее желали закупать эти системы, и узнаем, будут ли они готовы ждать еще какое-то время.

"Надо понимать, что не мы одни интересуемся природными ресурсами различных стран"

- России все чаще приходится выдавать своим партнерам кредиты на покупку российского же оружия. Иначе не продать?

- Нет, просто это позволяет странам, которые испытывают недостаток средств, закупать необходимое количество вооружений в нужном объеме. В последнее время нами все чаще и чаще используется такая форма, как коммерческий кредит: мы этот механизм собираемся активно использовать и в дальнейшем, особенно в странах Азии и Африки южнее Сахары. Это те страны, которые не могут себе позволить закупать дорогое вооружение, а при помощи российских коммерческих кредитов они могут провести обновление своих вооруженных сил.

- Привлекать для кредитования банки проще, чем просить деньги у Минфина?

- Государственный кредит - это нормальная форма расчетов, но сам механизм его получения гораздо более долгий, чем работа с коммерческими банками. Это вполне понятно: длительное прохождение согласований, процедур, выпуск разрешений, постановлений правительства, а иногда и отдельных указов президента. При этом Минфину необходимо предусмотреть в бюджете эти деньги. С банками в таком вопросе гораздо проще - коммерческий кредит куда более гибок в плане получения.

- Неужели банки прямо так охотно на это идут?

- Раньше неохотно шли, поскольку не особенно верили в то, что эти деньги будут возвращены. Для банков что главное? Быть уверенными, что эта форма сработает и они получат деньги обратно вместе с прибылью. Сейчас ситуация исправилась, я знаю, что многие банки нам доверяют: и ВЭБ, и ВТБ, и Сбербанк.

- А как относитесь к распространению бартерной системы, когда заказчик получает наше оружие в обмен на доступ России на объекты и участки с полезными ископаемыми? Вообще такая модель жизнеспособна?

- Вполне. Правда, чаще всего переговоры о разработке каких-то полезных ископаемых



---

проводятся российскими инвесторами. Это могут быть любые фирмы, любые предприятия, которые заинтересованы в добыче, например, нефти. Просто надо понимать, что не мы одни на белом свете. Что природными ресурсами различных стран интересуются очень многие государства, в частности тот же Китай. Идет жесточайшая конкуренция за право на разработку полезных ископаемых в африканских странах.

- В этом году хотя бы одна сделка по подобной схеме была заключена?

- У нас идут предварительные переговоры с несколькими странами. Сами по себе сделки еще заключены не были, но перспективы неплохие.

- Недавно была утверждена новая стратегия "Рособоронэкспорта". В чем ее основной посыл?

- Это можно выразить буквально в одной фразе. Наша основная задача - сохранить за Россией второе место в области поставок вооружений на мировой рынок. Мы входим в состав госкорпорации "Ростех", предприятия которой как раз и участвуют в производстве образцов военной продукции, в том числе поставляемой на экспорт. Это позволяет нам укреплять связи с предприятиями оборонно-промышленного комплекса, одновременно выстраивая четкую систему взаимодействия с зарубежными партнерами, увеличивая экспортные поставки. Ведь "Рособоронэкспорт" может взаимодействовать непосредственно с предприятиями-производителями, доводя до них пожелания иностранных заказчиков. Это сильно помогает нам в работе.

Интервью Взял Иван Ё-Сафронов

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



**РОСБОРОНЭКСПОРТ**  
Акционерное Общество

---

