



## Юрий Демченко ответил на вопросы ТАСС

Ответы на вопросы ТАСС главного советника генерального директора Рособоронэкспорт и главы делегации компании на выставке АФРИКА АЭРОСПЕЙС ЭНД ДИФЕНС Юрия Демченко

1. Какова для "Рособоронэкспорта" динамика развития присутствия на рынке вооружений африканского континента. Какой суб-регион доминирует в структуре поставок - Северная Африка или же Африка южнее Сахары? Доля поставок "Рособоронэкспорта" в Африканский регион в динамике.

- На протяжении последних лет этот перспективный для российских поставщиков рынок демонстрирует устойчивую тенденцию к росту. Здесь играют свою роль ряд объективных факторов. В первую очередь, это рост угроз терроризма, морского пиратства, наркотрафика, незаконных промыслов, в том числе углеводородного сырья и морепродуктов, необходимость защиты важных объектов инфраструктуры и противодействия экстремистским группировкам различного толка. Кроме того африканские государства увеличивают свое участие в региональных и международных миротворческих миссиях. Соответственно и приоритеты в продвижении российской продукции военного назначения (ПВН) в конкретные страны сильно зависят от влияния на них перечисленных факторов. Говорить же о доминировании одного из суб-регионов (Северная Африка и Африка южнее Сахары) над другим не совсем корректно из-за сильных различий в количестве стран в каждом из них и особенностях нынешнего состояния и развития государств Африканского континента.

В целом доля Африки в мировом экспорте оружия сравнительно невелика – например, Африка южнее Сахары занимает в этом секторе около 2 процентов. Однако динамика продвижения российской ПВН на континент по линии "Рособоронэкспорта" в последние годы показывает рост. Аналогичная ситуация наблюдается и в субрегионе Северной Африки, где ряд стран за последние годы существенно нарастили объемы закупок российских вооружений и вошли в число наших основных партнеров в сфере ВТС.

2. Что можно сказать о конкуренции с европейскими государствами, США и (в первую очередь) с Китаем на африканском рынке вооружений. Можно ли говорить о том, что Россия сохраняет лидерство по финансовым объемам поставки вооружений в регион?

- Данные о поставках продукции военного назначения в страны Африки повсеместно носят закрытый характер. Поэтому у нас нет возможности оперировать конкретными цифрами и дать точный анализ соотношения финансовых объемов поставок по линии "Рособоронэкспорта" и экспортеров из других государств мира. Тем не менее, информация из открытых источников позволяет утверждать, что Россия на этом рынке занимает одно из первых мест. Доля нашей страны в поставках только в страны Африки южнее Сахары является самой значительной и составила за период 2011-2015 годов



около 30 процентов.

"Рособоронэкспорту", действительно, приходится действовать на африканском рынке оружия в условиях жесткой конкуренции со стороны иностранных экспортеров, прежде всего западных стран, а также Китая. В последнее время заметно возросла активность на этом рынке и одного из африканских экспортеров – Южно-Африканской Республики. Российский спецэкспортер при этом имеет большое конкурентное преимущество за счет выгодного соотношения цены и качества предлагаемой продукции. В африканских странах хорошо знают, в том числе по опыту боевого применения, и высоко ценят надежность и простоту в эксплуатации российского оружия в самых неблагоприятных условиях тропиков и пустыни.

3. Какой вид российской военной техники пользуется наибольшим спросом в Африканском регионе? Какова структура экспортных поставок в Африку по видам/типам ВиВТ.

- На протяжении многих лет самыми востребованными на африканском рынке остаются российские вертолеты, ракетно-артиллерийское вооружение, бронетехника, стрелковое оружие и средства ближнего боя, автомобильная техника, в том числе бронированная. В странах Северной Африки к этому перечню добавляются подводные лодки, танки, системы ПВО, боевые самолеты.

Значительный объем поставок приходится также на средства, предназначенные для борьбы с терроризмом и организованной преступностью, проведения миротворческих операций. Для этих задач активно закупаются стрелковое оружие, средства ближнего боя и специальные технические средства.

4. Продолжается ли сотрудничество с Анголой в области поставок легкой бронетанковой техники, истребительной авиации, вертолётов, артиллерийских систем, средств ПВО? Отразилась ли ситуация на рынке нефти и падение цен на покупательную способность Анголы и других африканских нефтедобывающих стран (Республика Конго, Нигерия, Габон) на рынке ВиВТ?

- "Рособоронэкспорт" продолжает реализовывать заключенные с Анголой контракты на поставку современных авиационных комплексов – самолетов Су-30К, а также вертолетов Ми-171Ш и Ми-24П. Конечно, ситуация на мировом рынке нефти оказывает определенное негативное влияние на возможности нефтедобывающих африканских стран финансировать закупки вооружения. Более того, мы уже имеем конкретные примеры, когда некоторым импортерам пришлось корректировать свои потребности, учитывая конъюнктуру рынка углеводородов. Однако мы нашли взаимоприемлемые схемы расчетов и оптимальные решения по предлагаемой номенклатуре продукции, снизив, таким образом, нагрузку на бюджеты наших партнеров.

В целом же колебания нефтяного рынка не оказывают радикального влияния на ситуацию с экспортом российского вооружения в нефтедобывающие страны Африки. Их



потребности обусловлены, прежде всего, имеющимися серьезными угрозами и вызовами, а не ценой на углеводороды.

5. Какая из стран региона Африки южнее Сахары является приоритетным партнёром для "Рособоронэкспорта"?

- На подобные вопросы мы традиционно отвечаем, что у нас нет привилегированных или приоритетных партнеров. Каждый партнер для нас важен и по-своему уникален. Эксперты оценивают рост ВВП африканских стран в предстоящее десятилетие в пределах 3 – 6 процентов. Поэтому Африка, как динамично развивающийся континент, сама по себе является для нас одним из приоритетных и перспективных рынков.

Весьма объемным представляется рынок оружия Южно-Африканской Республики. Мы много лет активно работаем с нашими южноафриканскими партнерами с целью поиска конкретных взаимовыгодных проектов сотрудничества в самых различных областях. "Рособоронэкспорт" примет активное участие в Семинаре представителей оборонной промышленности России и ЮАР, который приурочен к Международной выставке вооружений для всех видов вооруженных сил "АФРИКА АЭРОСПЕЙС ЭНД ДИФЕНС -2016" и пройдет в Йоханнесбурге 12 сентября 2016 года. В ходе семинара планируется обсудить целый ряд тем и проектов, представляющих взаимный интерес, в том числе в сфере высоких технологий.

6. Ведется ли сотрудничество по поставкам тяжёлой бронетанковой техники в Нигерию?

- Поставки бронетанковой, в том числе тяжелой техники в Нигерию не осуществляются и, в настоящий момент ее закупка не входит в число приоритетов. Тем не менее, мы готовы к сотрудничеству и в этой области, принимая во внимание потребность страны противостоять террористической группировке "Боко Харам". Российские производители предлагают целую линейку бронированной, в том числе специальной техники, предназначенной для таких целей.

7. Пользуется ли спросом бывшее в применении и отремонтированное/модернизированное вооружение в странах Африки? Каково соотношение поставок новой техники и поставок техники из наличия?

- Многие страны Африканского континента, действительно, предпочитают покупать недорогие, в большинстве своем бывшие в эксплуатации, вооружение и военную технику. К примеру, мы поставляем в регион вертолеты типа Ми-8 и Ми-24, прошедшие капитально-восстановительный ремонт. Кроме того, мы предлагаем нашим африканским партнерам услуги по ремонту, восстановлению и модернизации ранее поставленного советского и российского вооружения и военной техники. Но в основном массе предпочтение отдается все-таки закупкам новой продукции.

8. Продолжается ли сотрудничество с ЮАР в космической сфере?



---

- По линии "Рособоронэкспорта" сотрудничество в космической сфере с ЮАР ранее не осуществлялось и в настоящее время проекты в данной области также отсутствуют.

9. Возникает ли интерес стран Африки к новейшим российским разработкам, в первую очередь, тяжелым ББМ класса MRAP?

- Конечно, многие африканские партнеры проявляют интерес к новейшим российским разработкам, в том числе, к тяжелым бронированным машинам. Это особенно почувствовалось после проведения Парада Победы в Москве в мае 2015 года, когда Россия показала всему миру новейшие разработки бронетехники – танки Т-14 на платформе «Армата» и боевые машины пехоты на платформе «Курганец». Однако когда эти новейшие российские машины пойдут на экспорт – неизвестно, да и в принципе реальные возможности для закупки подобной техники есть не у всех стран. Поэтому предпочтение здесь все же отдается легкой технике, которая привлекает не только ценой, но и более низкими расходами на ее эксплуатацию и обслуживание, возможностью мобильного применения, как в условиях мегаполиса, так и в труднопроходимой местности.

10. Положение российской вертолетной техники на африканском рынке - можно ли констатировать его улучшение за последний год?

- Вертолеты остаются одним из самых востребованных видов военной техники на Африканском континенте. В 2014 – 2016 годах российские военные вертолеты типа Ми-8/Ми-17, Ми-24/Ми-35 поставлялись в такие страны, как Ангола, Уганда, Руанда, Судан. В 2016 – 2017 годах планируется продолжить поставку этих вертолетов в Анголу, Мали Судан, Нигерию. Наши позиции на рынке вертолетов в Африке прочны, и потому мы с оптимизмом оцениваем перспективы его дальнейшего освоения.

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



**РОСБОРОНЭКСПОРТ**  
Акционерное Общество

---

