



Выступление генерального директора Анатолия Исайкина

Выступление генерального директора ОАО «Рособоронэкспорт» Анатолия Исайкина на пресс-конференции, посвященной 15-летию компании.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Приятно видеть здесь много знакомых лиц. Правда, чаще всего мы с вами встречаемся на общественных мероприятиях, например, выставках, конференциях. Тем более приятно увидеть вас в этом зале, в стенах "Рособоронэкспорта".

Прежде всего, я хотел бы огласить результаты деятельности "Рособоронэкспорта" за 15 лет. Это как раз время, которое прошло с создания нашей организации и до сегодняшнего дня.

Каковы же эти результаты?

Самый главный, пожалуй, состоит в том, что сегодня в условиях непростой рыночной конъюнктуры и недобросовестной конкуренции со стороны ряда стран Запада, я имею в виду в первую очередь санкции, причем не только в отношении "Рособоронэкспорта", но и предприятий оборонно-промышленного комплекса, мы не снижаем намеченные годовые показатели. План на 2015 год будет выполнен в полном объеме.

В ноябре 2013 года "Рособоронэкспорт" на совете директоров утвердил стратегию развития на период до 2020 года. Разумеется, тогда мы не думали о всех тех негативных проявлениях, которые видим сейчас. Это и санкции, и снижение курса рубля, инфляция. Тем не менее, в целом, как оказалось, нами были правильно определены общие тенденции развития мирового рынка вооружений, что помогло нам выполнить основную задачу. А основной задачей на эти годы у нас являлось сохранение темпов поставок вооружений на уровне, достигнутом в 2012-2014 годы. Напомню, что в 2012 году объем поставок вооружений по линии "Рособоронэкспорта" составил \$12,9 млрд, в 2013 и в 2014 годах \$13,2 млрд.

Давайте вспомним, с чего мы начинали: в 2000-м году этот объем был всего лишь \$2,9 млрд. То есть за прошедшие 15 лет мы говорим о более чем четырехкратном росте объемов экспортных поставок. За 15 лет "Рособоронэкспорт" поставил российскую продукцию военного и двойного назначения в 116 стран на сумму свыше \$115 млрд.

Как вы понимаете, это весьма масштабная работа не только коллектива "Рособоронэкспорта", но и оборонной промышленности России в целом.

Хотелось бы отметить еще следующее: сегодня в среднем только в "Рособоронэкспорте", на который приходится порядка 80% всего объема российского оружейного экспорта, ежегодно рассматривается около полутора-двух тысяч обращений



инозаказчиков на поставку российской ПВН.

За 15 лет "Рособоронэкспорт" обеспечил работу в России свыше 5000 иностранных делегаций, которые возглавлялись министрами обороны, их заместителями, начальниками генеральных штабов, главнокомандующими видами вооружённых сил. В результате маркетинговой работы "Рособоронэкспортом" было подписано почти 20 тысяч различных контрактных документов.

Экспортный портфель заказов "Рособоронэкспорта" на сегодняшний день составляет \$45 млрд. В целом же за прошедшие с момента основания компании 15 лет ежегодно фиксируемый объем портфеля заказов на российскую ПВН вырос в 5 раз.

Портфель заказов "Рособоронэкспорта" стал более стабильным и сбалансированным по видам вооруженных сил. Думаю, все вы прекрасно помните начало становления работы "Рособоронэкспорта", когда практически 81% всей поставляемой продукции приходился на авиационную технику. Сейчас же портфель заказов распределился более или менее равномерно по всем видам вооруженных сил.

Доля авиационной техники составляет 41% от общего объема поставок. Техника и вооружение для сухопутных войск – 27%. Это довольно солидное изменение, поскольку за 15 лет означает более чем десятикратный рост поставок техники и вооружения по линии сухопутных войск. Техника ПВО – 15% и военно-морская техника – 13%. 4% приходится на экспортируемую продукцию по остальным направлениям, в том числе по космической тематике, специальным техническим средствам и т.д.

В региональном аспекте наибольшие по своим объемам поставки ПВН сегодня осуществляются в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (42%). Далее идут государства Ближнего Востока и Северной Африки (36%), латиноамериканские страны и страны СНГ (примерно по 9%). На остальные рынки приходится около 4%.

С чем мы связываем перспективы экспорта российской ПВН?

Напомню, что на протяжении многих лет Россия уверенно занимает второе место среди основных мировых поставщиков вооружения. И мы нацелены на дальнейшее укрепление позиций России на мировом оружейном рынке и сохранение высоких экспортных показателей.

Нам внушает оптимизм высокая конкурентоспособность российской военной продукции. Наибольшие перспективы мы связываем с истребителями марок "Сухой" и "МиГ", учебно-боевыми самолетами Як-130, вертолетами марок "Миль" и "Камов", зенитными ракетными системами С-400 и "Антей-2500", зенитными ракетными комплексами Бук-М2Э, Тор-М2Э, "Панцирь-С1", кораблями проектов 22356 и 20382, подводными лодками "Амур-1650", модернизированными танками Т-90СМ, боевыми машинами пехоты БМП-3, новыми бронев автомобилями "Тайфун" и "Тигр", ракетными комплексами "Искандер-Э" и другими образцами.



Полагаю, что разработанный в "Рособоронэкспорте" проект "Комплексная безопасность крупных административных образований, критически важных объектов и рубежей государств" также будет востребован в мире. Он и сейчас уже вызывает довольно значительный интерес у наших заказчиков. На основе глубокого анализа возможных угроз были созданы 10 типовых проектов систем комплексной безопасности (для охраны границ, портов и прибрежной зоны, обеспечения безопасности городов, важных промышленных объектов, проведения массовых мероприятий и т.д.). Такая система формирует единое информационное пространство с целью координации и управления действиями силовых структур, существенно повышая эффективность борьбы с преступниками и террористами, с беспорядками, незаконной миграцией, что в мире сегодня очень актуально.

В общем, мы продвигаем на экспорт тысячи уникальных изделий. Одновременно осуществляется учет и каталогизация всей номенклатуры запасных частей, материалов, инструментов, вспомогательного и учебного оборудования, которые поставляются для обеспечения эксплуатации экспортируемой военной техники. Объем этой номенклатуры составляет более 3 млн предметов снабжения, в том числе предметов, каталогизированных по международным правилам и стандартам НАТО.

Если раньше продавалась военная техника как таковая, то теперь предоставляется комплекс услуг по обеспечению всего жизненного цикла поставленной военной техники: это обслуживание, модернизация, ремонт и утилизация отслужившего свой век оружия. Во многих государствах-заказчиках российскими специалистами создаются ремонтные базы, сервисные центры, обеспечивается модернизация, обучается боевой и технический персонал. Все это – очень важные элементы комплексного подхода "Рособоронэкспорта" к военно-техническому сотрудничеству, подхода, который наши партнеры по ВТС оценивают довольно высоко.

Как видите, прошедшие 15 лет были для России и для нас масштабными, значимыми и интересными. Разумеется, мы учитывали в своем развитии огромный опыт предшественников, в том числе плотно работая с ветеранами системы военно-технического сотрудничества.

За достигнутые в работе результаты только с 2010 года, то есть за последние четыре с небольшим года, награждены государственными наградами 19 сотрудников "Рособоронэкспорта", наградами Министерства обороны России – 286 сотрудников, ФСВТС России – 845 сотрудников, Госкорпорации Ростех – 62 человека, наградами других министерств и ведомств – 27 сотрудников.

Важно отметить и то, что "Рособоронэкспорт", выступая как проводник государственной политики в сфере военно-технического сотрудничества, не забывает активно участвовать в благотворительной и спонсорской деятельности. За 15 лет мы провели несколько сотен подобных мероприятий. Только в этом году мы реализовали свыше 40 благотворительных и спонсорских проектов.



Это вкратце основное, что я хотел сказать вам во вступительном слове.

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

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

