



Анатолий ИСАЙКИН: Россия способна резко поднять боеспособность армии любого государства

13 августа в подмосковном Жуковском открывается выставка "Оборонэкспо" - крупнейший международный форум вооружений и технологий. Главным действующим лицом на выставке станет "Рособоронэкспорт" - государственная компания - экспортер продукции, услуг и технологий военного и двойного назначения. В интервью ИТАР-ТАСС генеральный директор "Рособоронэкспорта" Анатолий Исайкин выразил уверенность, что международные санкции и кризис на Украине не помешают военно-техническому сотрудничеству России с зарубежными партнерами. Он прогнозирует сохранение объемов и расширение географии экспорта российских вооружений и военной техники, а также выполнение всех контрактных обязательств как "Рособоронэкспортом", так и нашими зарубежными партнерами, в том числе и по французским "Мистралям".



- Скажутся ли санкции в отношении России на экспорте вооружений и сотрудничестве с европейскими компаниями?

- Если вы заметили, больше всех на их вводе настаивают страны, с которыми у нас либо нет военно-технического сотрудничества, либо оно минимально. Легко запрещать другим, когда не пострадаешь сам. Мы действительно плотно работаем со многими европейскими компаниями - испанскими, итальянскими, французскими, - эти взаимовыгодные связи выстраивались очень долго, и нам удалось реализовать массу успешных проектов. Процессы глобализации все равно сильнее воли отдельных политиков. На профессиональном уровне у нас очень хорошие связи с европейскими



коллегами. Мы рассчитываем на то, что постепенно отношения нормализуются.

Однако из сложившейся ситуации необходимо извлечь урок. Причем он показателен как для России, так и для других стран, стремящихся проводить независимую политику. В случае сильной зависимости от импорта при первом же кризисе в отношениях оружейный вентиль перекрывается моментально. А это прямой удар по национальной безопасности.

На этом фоне нелепо выглядят ранее достаточно распространенные высказывания так называемых экспертов о том, что все необходимые технологии и технику Россия сможет закупить на Западе, мол, зачем тратить столько денег на развитие собственной оборонки. Реальность расставляет все точки над i.

При первом же кризисе в отношениях оружейный вентиль перекрывается моментально

- В каком состоянии находится исполнение контракта по "Мистралям"? Когда будут произведены окончательные расчеты с французской стороной по этому соглашению?

- Наши французские партнеры в полном объеме выполняют взятые на себя обязательства. Работы ведутся по графику и в установленные сроки. Окончательные расчеты по подписанному контракту будут произведены в ноябре 2015 года после поставки второго корабля.

- Действительно ли полная передача французских технологий произойдет лишь в случае подписания контракта еще на два таких корабля?

- В рамках данного контракта российским предприятиям передаются технологии по строительству корпуса, информационно-управляющей системы, системы управления связи. Предусмотрено, что все эти технологии могут быть использованы для строительства военных кораблей на территории России для российского Военно-морского флота. Их передача никак не увязана с реализацией проектов строительства третьего и четвертого вертолетоносцев. Как я уже сказал, французская сторона в полном объеме выполняет контрактные обязательства. Не обращайте внимания на эти слухи.

- Часть комплектующих для российской военной техники производится украинскими компаниями. Может ли это сказаться на контрактных обязательствах "Рособоронэкспорта", например на поставках в Ирак боевых вертолетов?

- Очевидно, что выстроенная российско-украинская кооперация была выгодна обеим сторонам. В условиях нарастающего на Украине кризиса и спада промпроизводства важно понимать, сможет ли производитель довести до руководства страны все последствия, которые будут в случае неисполнения контрактных обязательств. Более того, если говорить об Ираке, то в срочном усилении вооруженных сил этой страны, пожалуй, заинтересовано все международное сообщество, включая Соединенные Штаты.



Мы также надеемся, что украинский кризис не повлияет и на ход выполнения контракта на поставку вертолетов Ми-17В5 в Афганистан. К настоящему моменту поставлено 24 из 30 машин. Как известно, американская сторона прямо указывает на острую потребность афганских вооруженных сил в этих машинах.

Впрочем, на случай дальнейшего осложнения взаимоотношений правительством РФ разработан план импортозамещения продукции военного назначения, поставляемой с Украины. Военно-промышленная комиссия активно работает с предприятиями по этому вопросу, причем вопрос ставится не просто о выпуске аналогов, а об изготовлении модернизированных компонентов и агрегатов более высокого уровня. Как раз об этом недавно говорил Дмитрий Рогозин при посещении Улан-Удэнского авиационного завода, который среди прочего выпускает на экспорт вертолеты типа Ми-17.

- Ваши планы на выставку "Оборонэкспо-2014" и форум "Технологии в машиностроении", которые пройдут в Жуковском. Готовится ли подписание каких-либо документов?

- Для "Рособоронэкспорта" это в первую очередь отличная возможность для демонстрации зарубежным партнерам продукции большого числа предприятий российского ОПК. Такое количество натуральных образцов невозможно вывезти и показать за границей. И поэтому для нас крайне важно развитие отечественных площадок. Мы не только традиционно выступаем генеральным спонсором выставки и форума, наши специалисты предприняли максимум усилий для приглашения многих иностранных экспертов и делегаций. По нашей линии приедут более ста гостей со всех регионов мира. Намеченный график встреч очень плотный. Запланированы десятки презентаций и технических консультаций. При этом речь идет не только о продвижении готовых образцов техники и вооружения, но и о научно-технической и промышленной кооперации, сотрудничестве в интересах третьих стран.

Уверен, что интересных новостей из Жуковского будет достаточно, не хочется раскрывать заранее все карты. Но, например, мы рассчитываем, что запланированные на "Оборонэкспо" переговоры станут импульсом для начала полноценного сотрудничества с холдингом Tawazun. Данная компания является головным предприятием активно развивающейся в Объединенных Арабских Эмиратах военной промышленности. Пока наше сотрудничество находится на начальной стадии, на уровне консультаций. Однако уже есть области, в которых мы можем перейти к реальному сотрудничеству.

Мы переживаем ближневосточный ренессанс в военно-техническом сотрудничестве

- Каков объем поставок военной продукции с начала этого года? Удалось ли избежать падения объемов продаж?

- По результатам первого полугодия объем поставок "Рособоронэкспорта" составил около \$5,1 млрд. Это соответствует плановым показателям. Портфель заказов вырос до \$38,9 млрд, в начале года было около \$38 млрд. Цифра постоянно меняется, но в последние годы остается примерно на этом уровне, обеспечивая плотную загрузку



предприятий ОПК на несколько лет вперед. Очень важно то, что не снижаются темпы контрактации.

- Побьем ли мы в таком случае экспортный рекорд прошлого года?

- У нас утверждена стратегия развития компании до 2020 года. В течение трех лет, с 2013 по 2016 год, экспортные показатели будут сохраняться на нынешнем уровне, то есть в районе \$13 млрд. Существуют также ежегодные планы, которые утверждают президент и правительство. По 2014 году все идет по графику, все поставленные перед нами задачи будут выполнены.

То есть каких-то рекордов в ближайшие годы ожидать не стоит. Этому есть совершенно понятное объяснение, которое связано с очень большим объемом работ по гособоронзаказу. Перевооружение нашей армии и флота, безусловно, в приоритете. Немного разгрузятся мощности - экспорт уверенно пойдет вверх, потому что спрос на международном рынке на российское оружие сегодня превышает производственные возможности.

- Какова структура существующего портфеля заказов?

- На первом месте традиционно идут техника и вооружение ВВС - 36,7%, далее следуют средства ПВО - 25,7%, сухопутное вооружение - 21,2%, замыкает все военно-морской сегмент - 11,8%. Это очень сбалансированный портфель. Конечно, показатели здесь постоянно плавают, но без резких скачков и каких-либо перекосов. Сейчас немного уменьшилась доля военно-морской техники и вооружений и подросла доля продукции военного назначения (ПВН) для Сухопутных войск. Но это абсолютно естественный процесс.

- Какие страны входят на сегодняшний момент в число крупнейших заказчиков?

- На сегодняшний день это Индия, Ирак, Китай, Вьетнам, Египет и другие традиционные партнеры. В процентном соотношении здесь также все очень сбалансировано. Мы уверенно вышли из того периода, когда было всего несколько партнеров, на которых приходилась львиная доля экспорта. Как вы понимаете, это тоже своеобразная зависимость. Мы рады, что наши усилия по расширению географии поставок постепенно приносят результаты.

- Какие контракты, заключенные в текущем году, можно назвать наиболее удачными?

- Наиболее объемные контракты подписаны со странами Ближнего Востока и Северной Африки. Они включают в себя поставки фактически всех видов вооружения и военной техники. Я бы охарактеризовал текущий этап как ближневосточный ренессанс в военно-техническом сотрудничестве.

Например, большой пакет документов подписан с Ираком. Принимая во внимание сложившуюся там ситуацию, мы максимально оперативно среагировали на запрос наших партнеров. И тем самым в очередной раз доказали, что в критических ситуациях



Россия является одной из немногих стран, которая способна резко поднять боеспособность вооруженных сил любого государства. По ряду позиций поставки уже начались. Они существенно повысят боевые возможности сухопутных и военно-воздушных сил Ирака по борьбе с террористическими формированиями.

Однако если мы говорим не просто про большие контракты, а про знаковые, то я бы отметил сразу несколько. Так, заключен контракт на поставку противотанковых ракетных комплексов "Корнет-ЭМ" для вооруженных сил Бахрейна. Королевство стало стартовым заказчиком этих новейших ПТРК. Таким образом, взаимная заинтересованность в развитии двустороннего сотрудничества между нашими странами перешла в практическое русло.

Можно отметить и первый за прошедшие 15 лет контракт с Намибией, ставший результатом упорной работы наших специалистов на этом рынке. Основная номенклатура законтрактованного имущества - стрелковое оружие, вооружение для специальных подразделений, минометы, противотанковые комплексы "Корнет-Э", автомобильная техника, боеприпасы и тренажеры.

- То есть расширение географии поставок продолжается?

- Конечно, мы продолжаем работу в этом направлении. Есть государства, с которыми военно-технического сотрудничества не было ни у Советского Союза, ни у России. Но их осталось не так уж и много. К ним, например, относятся Саудовская Аравия и Катар на Ближнем Востоке, Бруней в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Чили и Боливия в Латинской Америке. Это далеко не полный список. Но это те страны, с которыми уже проводились консультации по конкретным темам. Мы открыты для партнерства и уверены, что сможем выйти на такие проекты, которые не предложат другие крупнейшие экспортеры. Также много стран, сотрудничество с которыми после распада Союза резко сократилось или вообще было свернуто. Будем стряхивать пыль с этих связей, активизировать диалог и переходить к современным формам партнерства.

- Россия все же возвращается в страны Африки южнее Сахары?

- Период спада прошел. Мы уже вернулись и активно расширяем наше присутствие. Специалисты прекрасно понимают важность этого региона, которому в российских СМИ, к сожалению, уделяется мало внимания. Хотя это мировая кладовая ресурсов, за доступ к которой борются ведущие мировые державы. И если посмотреть на статистику, то вы увидите, что Африка южнее Сахары развивается очень активно. Год от года стабильно растет совокупный ВВП стран региона.

И в этой связи хорошим базисом для всестороннего углубления отношений может стать именно военно-техническое сотрудничество. Со многими африканскими странами Россия сегодня взаимодействует исключительно в оборонной сфере. И именно ВТС может стать своеобразным мостиком к другим направлениям сотрудничества.

- Но объемы поставок в этот регион относительно небольшие...

- Да, пока на страны Африки южнее Сахары приходится малая часть нашего ежегодного экспорта, порядка 2%. Однако объемы заказов стабильно растут, и это



долгосрочная тенденция. Только в 2013-2014 годах мы подписали со странами региона контракты на сумму около \$1,7 млрд. И это далеко не предел.

В последние годы создан хороший задел для работы с Нигерией, Камеруном, Мозамбиком, Танзанией, Экваториальной Гвинеей. Имеются перспективы поставок оружия и боевой техники в Ботсвану, Нигер, Кению, Руанду, Джибути, Эфиопию.

Являясь проводником государственной политики в области ВТС с иностранными государствами, мы работаем на перспективу, с большим горизонтом планирования. Поэтому быстрого результата не ждем. Но он обязательно будет и позитивно скажется на укреплении отношений со странами региона в целом.

- Какие вооружение и военная техника востребованы в этом регионе?

- Наблюдается устойчивый спрос на самолеты и вертолеты, автомобильную технику, бронетранспортеры, авиационные средства поражения, запасные части к ранее поставленной военной технике. Прорабатываем проекты по созданию сервисных центров и организации лицензионного производства.

С Индией и Китаем надо быть более гибкими

- Как развивается сотрудничество со странами Латинской Америки? Ранее неоднократно отмечалось, что это один из наиболее перспективных регионов...

- Мы не отказываемся от своих амбиций и очень высоко оцениваем перспективы серьезного расширения сотрудничества. Безусловно, здесь сильны позиции ведущих западных производителей. Но, как говорится, вода камень точит.

Мы продолжаем работу с нашими надежными венесуэльскими партнерами. Хорошие перспективы в Перу и Уругвае: обе страны заинтересованы в интенсификации контактов. И конечно, все плотнее взаимодействуем с Бразилией.

Нашей работе очень способствовали недавний визит Владимира Путина в страны региона и переговоры в рамках саммита БРИКС в Бразилии. Обсуждались и вопросы по линии ВТС. Интерес к сотрудничеству с нами подтвержден на уровне глав государств. Поэтому постепенно будем переводить его в твердые контракты.

- Обсуждался ли в ходе этого визита контракт по зенитному ракетно-пушечному комплексу "Панцирь-С1"? Ведутся ли с бразильцами переговоры относительно дальнейших закупок вертолетной техники?

- По "Панцирю" постараемся подписать контракт до конца года. Мы договорились ускорить процесс подготовки. Кроме того, в ближайшее время в России будут проведены стрельбы комплекса, на которых будет присутствовать бразильская делегация.

По вертолетной тематике интерес сохраняется, причем к достаточно широкой номенклатуре вертолетной техники. Во время визита президента также обсуждались перспективы научно-технической и промышленной кооперации с бразильскими компаниями.



- Планируется ли какое-либо взаимодействие по оборонной тематике в рамках БРИКС?

- Здесь достаточно много потенциальных направлений для взаимодействия с нашими партнерами. Пока мы работаем напрямую с каждой страной, однако думаем и над общими проектами с участием нескольких государств. В частности, в текущем году запланировано проведение трехсторонних переговоров между Россией, Бразилией и ЮАР по вопросам совместной разработки продукции военного назначения. Это небыстрый процесс, но общий вектор на сближение задан, в том числе и в чувствительной оборонной сфере.

В конце сентября в ЮАР пройдет крупнейшая в Африке международная выставка вооружений AAD. Там вопросы сотрудничества в рамках БРИКС также будут подниматься. И мы очень рассчитываем на существенный прогресс по целому ряду проектов.

- Интерес к новым рынкам не может быть связан с тем, что Россия начинает терять позиции на традиционных для нас рынках Индии и Китая?

- Нет, позиции не теряем. Просто статичных состояний не бывает, все меняется. В текущих условиях мы чувствуем себя на этих рынках уверенно. Говоря про текущие условия, я подразумеваю, что сегодня Индия стремится не только диверсифицировать поставщиков техники, но и принимать на вооружение образцы собственной разработки и производства. По пути развития национального ОПК идет и Китай. Это естественный процесс, который сегодня, кстати, является общемировым. В этих условиях логично, что закупки готовых образцов будут снижаться. Необходимо быть более гибким, искать новые формы партнерства. По этому пути мы и стараемся идти.

При этом хочу подчеркнуть, что по ключевым направлениям Индия и Китай сотрудничают именно с Россией. Обе страны являются нашими стратегическими партнерами, что не может не отражаться на военно-техническом сотрудничестве.

- Однако в индийской прессе достаточно часто появляются критические материалы о военно-техническом сотрудничестве с Россией. В частности, утверждается, что мы не передаем индийцам обещанные технологии...

- Индийский оружейный рынок - лакомый кусок для многих производителей, поэтому в ход идут самые разные инструменты. И СМИ здесь не исключение. При этом в жесткой конкурентной борьбе на долю России по-прежнему приходится более 70% индийского импорта вооружения и военной техники. Мне кажется, цифры все же более объективно отражают действительность, нежели громкие слова.

Кстати, возвращаясь к вопросу об удачных контрактах этого года. С Индией мы подписали большие и важные контракты на поставку и организацию лицензионного производства бронебойно-подкалиберных снарядов "Манго" для танков Т-72М1 и Т-90С. Надо отметить, что путь к заключению этих соглашений был непростым, но мы смогли найти с индийскими партнерами оптимальное решение.



- На каком этапе находятся переговоры с Китаем о поставках подводных лодок "Амур-1650"? Когда может быть подписано соглашение?

- Мы ведем переговоры, идет согласование технического облика подводных лодок. Никаких определенных сроков подписания контракта на поставку пока нет. Здесь еще очень много работы.

- Один из самых востребованных самолетов за рубежом сейчас Як-130. В какие страны могут начаться поставки этой машины в ближайшем будущем?

- В настоящее время выполняется контракт для Бангладеш. Самолетом очень интересуются на Ближнем Востоке и в Латинской Америке. Активно продвигаем его и на африканском континенте. Безусловно, принятие большого числа этих машин на вооружение российских ВВС способствует нашей работе. Кроме того, мы очень ждем появления отечественной пилотажной группы "Крылья Тавриды" на Як-130. Уверен, что она станет желанным гостем многих авиасалонов и внесет весомый вклад в продвижение самолета на международный рынок.

Беседовал Игорь Андреев
(ИТАР-ТАСС, Москва)

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



РОСБОРОНЭКСПОРТ
Акционерное Общество

