

ДОКЛАД ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА  
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМИССИИ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ

# **Россия как импортер вооружений: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ**

**Авторы доклада: В.И. Мураховский, А.Н. Костин**

**Редактор: М.В. Ремизов**

Москва 2012

## Оглавление

|   |    |
|---|----|
| 1. Краткий исторический экскурс: роль и место импорта ВВТ и военно-промышленных технологий в военном строительстве России и СССР..... | 3  |
| 2. Импорт ВВТ в зарубежных странах: концепции, опыт, влияние на военное строительство.....  | 5  |
| 2.1. Импорт как рычаг политического и технологического контроля (урок США) .....  | 5  |
| 2.2. Спираль импортозависимости и деградация ОПК в «переходный период» (урок Бразилии) .....  | 8  |
| 2.3. Импорт в контексте планирования госзаказа и промышленной политики (урок Франции).....  | 9  |
| 2.4. Импорт как фактор инвестиций и промышленной кооперации (урок ЕС).....  | 11 |
| 2.5. Ограничения по импорту .....   | 13 |
| 3. Импорт ВВТ в новейшей истории России.....  | 14 |
| 3.1. Институт военных закупок в РФ и его эволюция.....  | 14 |
| 3.2. Регламентирующие документы по импорту ВВТ .....  | 15 |
| 3.3. Анализ основных направлений импорта ВВТ .....  | 17 |
| 3.3.1. <i>Беспилотные летательные аппараты</i> .....  | 18 |
| 3.3.2. <i>Многоцелевой бронированный автомобиль Iveco LMV M65</i> .....   | 19 |
| 3.3.3. <i>УДК Mistral</i> .....   | 20 |
| 3.3.4. <i>Материально-техническое обеспечение и учебно-тренировочные средства</i> .....   | 22 |
| 3.3.5. <i>Снайперское оружие</i> .....  | 23 |
| 4. Участие в международной военно-промышленной кооперации.....  | 26 |
| 4.1. Беларусь .....   | 27 |
| 4.2. Казахстан .....  | 29 |
| 4.3. Украина.....   | 31 |
| 5. Подходы к развитию системы внешних закупок .....   | 36 |
| 5.1. Риски импорта ВВТ .....  | 36 |
| 5.2. Принципы для системы внешних закупок .....   | 37 |
| 5.3. Возможные направления импорта ВВТ.....   | 38 |
| 5.4. Первые шаги.....   | 40 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....   | 43 |

## 1. Краткий исторический экскурс: роль и место импорта ВВТ и военно-промышленных технологий в военном строительстве России и СССР

Для лучшего понимания места и роли импорта ВВТ в российском военном строительстве полезно кратко рассмотреть вопрос в исторической ретроспективе. В этом смысле показателен период начала XX века, когда экономика Российской империи была достаточно тесно интегрирована в мировую, в том числе, в области военно-промышленного производства, а темпы ее роста обеспечивали ежегодное увеличение военных расходов. Это время во многом перекликается с нынешним этапом развития российского государства.

В канун Первой мировой войны русская императорская армия и флот в значительной мере оснащались импортными образцами ВВТ. При этом использовались различные формы взаимодействия с военной промышленностью зарубежных стран, в том числе:

- импорт ВВТ, полностью или частично покрывавший потребность в определенной номенклатуре вооружений и боеприпасов;
- лицензионное производство зарубежных образцов ВВТ;
- кооперация в производстве ВВТ, в основном, в форме поставки импортных комплектующих;
- размещение заказов на отечественные ВВТ на зарубежных предприятиях.

С началом Первой мировой войны удовлетворить в полном объеме потребности фронта в вооружении, особенно повышенной технической сложности, отечественная промышленность не могла. Россия была вынуждена заказывать за рубежом вооружение, боеприпасы, обмундирование, промышленное оборудование, паровозы и некоторые виды стратегического сырья. В целом, в ходе Первой мировой войны Россия испытывала дефицит передовых видов вооружения и военной техники, а иногда и вовсе не имела на вооружении технически сложных видов ВВТ, например, танков. Чем более сложным и наукоемким было вооружение, тем выше была доля импорта. **Недостаточная развитость российской промышленности, нехватка ВВТ в войсках, чрезмерная ставка на импорт ВВТ стали одной из важных причин относительно высоких потерь РИА в ходе войны.**

В период индустриализации советское руководство приложило значительные усилия для получения иностранных образцов ВВТ и технологического оборудования для его производства. В области военно-технического обеспечения военного строительства СССР проводил политику масштабных закупок отдельных образцов иностранного ВВТ с целью изучения конструкций, их адаптации к потребностям вооруженных сил, воссоздания технологий в собственном производстве. Широта номенклатуры ВВТ, комплектующих, технологического оборудования в рамках этих закупок не имеет прецедентов в отечественной истории: танки и другая бронетехника, автомобили, самолеты, авиадвигатели, артиллерия, надводные корабли, подводные лодки, автомобильные моторы, оптика, радиостанции, торпедное вооружение, приборы управления артиллерийской и торпедной стрельбой и многое другое. Опыт, с учетом особенностей исторического периода, оказался положительным.

Всего лишь за десятилетие в предвоенный период в СССР были сформированы десятки конструкторских школ, предложивших армии и флоту образцы ВВТ современного уровня, во многом, основанные на зарубежных конструкциях. Из отдельных предприятий выросла военная промышленность как совокупность взаимосвязанных видов военного производства. **Импорт ВВТ, технологий, оборудования и материалов сыграл в этом достижении значительную роль.**

Нельзя не упомянуть грандиозные поставки в СССР самой разнообразной военной продукции и материалов его западными союзниками по антигитлеровской коалиции в 1941—1945 гг. По многим видам сырья, материалов удельный вес импортных поставок колебался от 30 до 80%.

Даже послевоенный СССР, строивший самодостаточную и автаркичную оборонно-промышленную систему, в исключительных случаях прибегал к закупкам за рубежом — например, реактивные двигатели RollsRoyceNene и Derwent и их доработанные копии устанавливались почти на все советские основные реактивные боевые самолеты первого поколения, включая массовый серийный реактивный истребитель МиГ-15.

В рамках Организации Варшавского договора существовала некоторая военно-промышленная специализация. Чехословакия, например, стала основным разработчиком и производителем учебно-тренировочных самолетов. Польша строила для ВМФ СССР средние и большие десантные корабли, а также вспомогательные суда.

#### **Выводы:**

- Исторически Россия всегда была активным, часто крупным импортером. Обращение к практике импорта ВВТ в новейшее время с исторической точки зрения закономерно.
- Критическая импортозависимость в конце XIX - начале XX века стала одним из самых серьезных вызовов национальной безопасности и одной из причин неудач в Первой мировой войне. Этот негативный опыт должен быть в полной мере учтен.
- Широкое использование различных форм импорта (образцов ВВТ, оборудования, технологий) во времена индустриализации стало одним из важнейших инструментов создания ОПК. Этот положительный опыт также должен быть учтен в условиях современной России при восстановлении потенциала ОПК и проведении «новой индустриализации».

## **2. Импорт ВВТ в зарубежных странах: концепции, опыт, влияние на военное строительство**

Само понятие импорта ВВТ в военно-техническом сотрудничестве западных стран сегодня во многом размыто, главным образом в связи с формированием глобальных оружейных корпораций, таких как «Локхид Мартин», «БАЕ Системз», «Дженерал Дайнемикс», «ЕАДС», «Финмеканика», «МБДА», «Некстер» и прочих. Такие корпорации номинально имеют штаб-квартиру в конкретной стране, но их центры разработок и производства расположены в самых разных регионах мира, а кооперация и разделение труда при создании конечной ПВН достигает высоких значений. В рамках ЕС и НАТО сложился единый внутренний рынок ВВТ, на котором доля закупок «внешней» ПВН незначительна. В этот общий рынок частично кооптируются отдельные страны, связанные особыми отношениями: Израиль, Австралия, Япония. В основном, они выступают импортерами ПВН сторонней разработки, но иногда участвуют в производственной кооперации.

Как правило, глобальные оружейные корпорации не стремятся выстраивать вертикально интегрированные структуры, они предпочитают сосредоточиться на полном контроле ключевых разработок. Само производство по номенклатуре обычной ВВТ и комплектующим зачастую передается в центры компетенции, инжиниринговые компании среднего и даже малого бизнеса, поддерживающие по профильным направлениям передовой технологический уровень.

Вместе с тем, даже внутри общего рынка ВВТ трансферт инновационных технологий ПВН, разработок и поставок вооружения жестко контролируется головными разработчиками и странами-обладателями оружейных систем. Наиболее активным и последовательным сторонником жесткого ограничения технологий и продукции выступает США.

Военное производство становится все в большей степени интегрированным, но эта интеграция основывается большей частью на решениях, принимаемых на национальном уровне.

### **2.1. Импорт как инструмент политического и технологического контроля (урок США)**

В современном мире существует ограниченная группа стран, располагающих мощными военно-промышленными комплексами, способными производить в значительных количествах практически любые виды ВВТ. К ним относятся США, Великобритания, Россия, Франция, в какой-то мере Италия. На этот уровень также выходит Китай, в перспективе – Южная Корея и Индия. Вместе с тем, практически все крупные экспортеры вооружений одновременно являются и более или менее крупными импортерами.

Это относится даже к США, обладающим колоссальной экономической, технологической и финансовой мощью. Причинами относительной заинтересованности США в импорте являются:

- стремление инвестировать только в ключевые военные проекты, отдавая периферийные темы на аутсорсинг в целях экономии издержек,

- использование международной кооперации в качестве инструмента политики союзничества, а также прямого или косвенного давления,
- ориентация на строительство глобальных компаний, в том числе в военно-промышленной сфере.

При этом Соединенные Штаты в любом случае стараются **максимально локализовать производство приобретаемой иностранной военной техники и оборудования.**

Основу американского импорта вооружений составляют отдельные компоненты, детали, узлы и системы, производимые за рубежом на субподрядной основе для военной техники, выпускаемой американскими компаниями. Однако импортируется и значительное количество готовых ВВТ. Как правило, они производятся по зарубежным лицензиям американскими компаниями, подвергаясь более-менее серьезным модификациям в соответствии с требованиями Пентагона. Согласно законодательству США, иностранные комплектующие должны составлять не более 50% в технике и оборудовании, используемых вооруженными силами США.

С 1980 г. в рамках программы Foreign Comparative Testing (FCT) исключительно у дружественных государств закупаются иностранные образцы ВВТ с целью уменьшения затрат на разработку (экономия может составлять 15-50 %) и ускорения процесса принятия ВВТ на вооружение.

Всего с момента запуска программы FCT и по 2009 г. был испытан 601 тип ВВТ (на что израсходован 1,14 млрд долл. в текущих ценах), из них США было приобретено 198 типов на общую сумму 8,9 млрд долл. Наибольшее количество вооружений было приобретено у Великобритании (на сумму 3,1 млрд долл.), Германии, Швеции и Израиля, а всего прямые закупки производились в 28 странах. Руководство программы утверждает, что за счет этих закупок США сэкономили на НИОКР 7,58 млрд долл.

Существенная экономия достигается за счет импорта иностранных электронных систем. Многообразие таких систем в нынешних вооруженных силах делает затруднительным даже для США ведение всего спектра их разработок – по крайней мере, с приемлемыми финансовыми затратами и в приемлемые сроки.

Примеры американского импорта:

- Крупнейшим и политически важным успехом иностранных производителей на американском вертолетном рынке стала победа в 2005 г. англо-итальянского транспортного вертолета AgustaWestland AW101 в конкурсе VXX на вертолет для президента Соединенных Штатов. Хотя в 2009 г. закупки по данной программе были аннулированы администрацией Барака Обамы ввиду эскалации стоимости вертолетов, в 2010 г. тендер VXX был возобновлен, и AgustaWestland вновь предлагает на него US101, причем теперь уже в альянсе с Boeing.
- В 2007 г. армия и ВВС США приняли на вооружение легкий двухдвигательный военно-транспортный самолет C-27J, разработанный итальянской Alenia Aeronautica (бывшая Aeritalia) при участии корпораций Lockheed Martin и L-3 Communications.
- Корпорация BAE Systems производит для американского флота на мощностях бывшей United Defense в США две лицензионные корабельные автоматические

установки — 76-мм Mk 75 (итальянская OTOMelaraCompact), а с 2007 г. — 57-мм Mk 110 (шведская VoforsMk 3), последняя была выбрана в качестве вспомогательного вооружения будущих эскадренных миноносцев программы DDG-1000, ею же оснащаются корабли LCS и новые патрульные корабли береговой охраны США.

- На вооружении корабельных вертолетов SH-60 ВМС США уже два десятилетия состоит приобретаемая в Норвегии противокорабельная ракета KongsbergPenguinMk 2 (американское обозначение AGM-119).
- Корабельные газотурбинные двигатели Rolls-Royce MT30 выбраны для установки на перспективные три американских эскадренных миноносца проекта DDG-1000 и на литоральные боевые корабли LCS варианта LockheedMartin.

Локализация производства большинства этих систем **не требует импорта сложных компонентов, и в целом они не содержат критически важных технологий** (т.е. их выпуск в США не может быть поставлен под угрозу извне).

Известен сюжет с закупкой ВМС США 30 российских сверхзвуковых ракет-мишеней МА-31, созданных на основе авиационной противокорабельной ракеты Х-31А в ГНПЦ «Звезда-Стрела» (ныне в составе корпорации «Тактическое ракетное вооружение»). Также большую известность получила продажа США в 1995 г. одного специально изготовленного по их заказу дивизиона ЗРС С-300В (без РЛС «Имбирь»).

Имеются прецеденты использования российских технологий и в американской авиационной технике. По результатам испытаний в рамках FCT в 1997 г. была принята российская технология покрытия лопаток турбин вертолетных двигателей нитридом титана, значительно увеличившая ресурс их двигателей при работе в условиях запыления.

Значительная часть американского военного импорта идет в рамках международных военно-промышленных программ, огромная стоимость и сложность которых заставляет страны все чаще прибегать к кооперации. Примеры:

- Перспективный истребитель пятого поколения F-35 (JSF) (США, Великобритания, Италия, Нидерланды, Канада, Турция, Австралия, Норвегия и Дания, а также Израиль и Япония),
- Перспективный зенитно-ракетный комплекс MEADS (США, Германи, Италия, Франция).

В критически важных темах США все же ведут и сугубо национальные программы:

- Истребитель пятого поколения F-22,
- Система ПРО ТВД THAAD.

В США активно ведутся дискуссии об угрозе импортозависимости в сфере производства и поставок ВВТ. Пентагон регулярно предпринимает попытки рассеять беспокойство на этот счет со стороны Конгресса. Результаты исследований показывают, что зарубежная промышленность обеспечивает не более 5% заказов и не представляет угрозы для американского ОПК. Пентагон признает, что военная промышленность США уже стала международной, но беспокойство о том, что иностранные фирмы при принятии непопулярных военных доктрин могли бы отказать в поставках, необоснованно.

Любая попытка серьезного проникновения иностранных компаний на американский военный рынок до сих пор сталкивается с сильным противодействием на политическом уровне, а также с набором стандартных принципов и требований, в числе которых:

- стремление к высокой степени локализации производства закупаемых иностранных ВВТ;
- ориентация на приобретение не ключевых, а второстепенных иностранных систем, либо узкоспециализированной техники, не требующейся в значительных количествах;
- ориентация на приобретение не интегрированных систем, а «голых» платформ для установки американского оборудования, либо систем, не требующих высокого уровня интеграции в принципе (бронетехника, артиллерия);
- требование работать в связке с американским партнером, которая чаще всего выступает главным подрядчиком по поставке иностранного оборудования пентагону.

Доступ на американский рынок возможен только для стран, наиболее тесно связанных с США в политическом и военном отношении и в немалой степени является своего рода вознаграждением за лояльность американскому мировому лидерству.

## **2.2. Спираль импортозависимости и деградация ОПК в «переходный период» (урок Бразилии)**

Оборонная промышленность Бразилии пережила расцвет в период быстрой индустриализации страны при военном правлении 1964—1985 гг. В 1980-е гг. казалось, что Бразилия твердо вошла в клуб развитых в военно-промышленном отношении стран, способных самостоятельно производить практически все виды вооружений и широко их экспортировать. В области авиастроения бразильская компания Embraer смогла создать такой хит, как учебно-боевой турбовинтовой самолет EMB-312 Tucano, закупленный 15 странами, включая ВВС Великобритании и Франции.

Визитной карточкой бразильской оборонки являлись колесные бронированные машины компании ENGESA — EE-3 Jararaca, EE-9 Cascavel и EE-11 Urutu, экспортированные в количестве примерно 3 тыс. единиц. ENGESA также разработала собственный основной танк третьего поколения EE-T1 Ozorio. Крах компании ENGESA в 1991 г. превратил Бразилию из экспортера бронетехники в импортера.

Экономический кризис в Бразилии рубежа 1980-х — 1990-х гг. **привели фактически к краху национальной оборонной отрасли.** Бразилия свернула разработку и производство большинства видов вооружения, оборонный экспорт резко сократился, а бразильские ВС были вынуждены **почти полностью перейти на импорт боевой техники**, причем главным образом подержанной, покупаемой с дисконтом после снятия с вооружения в европейских странах.

Сегодня в Бразилии в широких масштабах производятся и экспортируются только стрелковое оружие и боеприпасы.



Особое положение занимает известная бразильская авиастроительная компания Embraer, после реструктуризации и приватизации 1990-х гг. сумевшая превратиться в одного из ведущих поставщиков региональных реактивных пассажирских самолетов и бизнес-джетов в мире.

Сейчас Embraer при активном государственном финансировании ведет разработку среднего двухдвигательного турбореактивного военно-транспортного и транспортно-заправочного самолета KC-390 в классе американского C-130 (планируемая полезная нагрузка 19 т).

После 2000 г. бразильские власти основной упор в военно-промышленной сфере делают на создание совместных предприятий с крупными иностранными компаниями и на освоение в Бразилии производства современных образцов боевой техники по лицензиям этих компаний с широкой передачей технологий. Именно в этом русле реализуются основные перспективные проекты:

- Проведение истребительного тендера F-X2,
- Совместное с Францией производство подводных лодок и вертолетов Cougar Mk II,
- Заказ итальянцам разработки и организации совместного производства нового бронетранспортера VBTP-MR.

С начала 1990-х гг. ВС Бразилии сталкиваются с серьезной нехваткой средств на закупочные программы, что в итоге вынудило перейти Бразилию к импорту главным образом подержанной боевой техники и вооружения. При этом основными поставщиками выступают страны Западной Европы. Единственным значительным исключением являются закупки новой авиационной техники национального производства (самолеты AMX, EMB-314, EMB-145), что отчасти продиктовано стремлением государства оказывать поддержку компании Embraer.

После 2000 г. с улучшением экономической ситуации правительство Бразилии начало ряд достаточно амбициозных программ перевооружения, направленных на оснащение ВС новой современной боевой техникой, в том числе, изготавливаемой по лицензиям в партнерстве с ведущими иностранными компаниями. Однако экономический кризис 2007—2009 гг. привел к их сильному торможению, а то и сворачиванию.

**Для России поучителен опыт Бразилии как страны, утратившей ОПК «полного цикла» и, несмотря на успехи в отдельных отраслях, несущей издержки импортозависимости в оборонной сфере. При переходе к демократическому устройству страна потеряла способность концентрировать административные и финансовые ресурсы на развитии национальных программ ВВТ, а на внешнеполитической арене была вынуждена лавировать, менять приоритеты в зависимости от взглядов текущего руководства и в итоге – закупать малоэффективный, но дешевый сэконд-хэнд.**

### **2.3. Импорт в контексте планирования госзаказа и промышленной политики (урок Франции)**

Вызывает большой интерес опыт Франции в сфере импорта вооружений и технологий двойного назначения. Все военные аспекты закупочной политики в области ВВТ во Франции жестко увязываются с промышленными, технологическими и политическими факторами. Военные расходы институционально являются инструментом промышленной

политики. **Поддержка национальной оборонной промышленности и сохранение ее конкурентоспособности** прямо ставится как одна из основных задач Министерства обороны и французского военного строительства в целом.

Во Франции выделяются три основные группы закупаемого французским Министерством обороны ВВТ (%% в стоимостном отношении):

- Около 70% — ВВТ, абсолютно необходимые для обеспечения жизненно важных национальных интересов (должно создаваться только на собственной промышленно-технологической базе — в первую очередь ЯО и средства его доставки);
- Около 20% — ВВТ, которые могут быть получены в сотрудничестве с «партнерскими нациями» или союзниками (в первую очередь в виде совместных европейских программ создания ВВТ; это призвано оптимизировать затраты на НИОКР, гарантировать совместимость армий, способствовать созданию интегрированной системы обороны ЕС);
- Около 10% — ВВТ, приобретаемые на мировом рынке («некритические» военные материалы и узкоспециализированные системы, закупаемые в небольших количествах).

Основными организационными принципами французской политики в области закупок ВВТ являются:

- высокая централизация, в т.ч. наличие единого заказчика;
- тесное взаимодействие единого заказчика с промышленностью на всех этапах формирования военного заказа;
- внедрение элементов долгосрочного планирования, в т.ч. через программный принцип создания и закупок систем вооружения.

Видение Францией будущих военных действий и потребных для них ВВТ формулируется **в перспективном прогнозе 30-летнем плане, который вырабатывается в Главном управлении вооружений (DGA) и обновляется ежегодно**. На основе этого плана DGA формулирует конкретные перспективные программы создания и закупок ВВТ и определяет планы их реализации (как долгосрочные, так и ежегодные), что позволяет начать ведение НИОКР по конкретным программам.

Техническими и прочими требованиями к новому виду вооружения занимается Совет **оборонной промышленности, который определяет всю политику закупок вооруженных сил и силовых ведомств**. Совет возглавляется министром обороны и включает руководителей основных военно-промышленных компаний Франции. Его задачи включают в себя:

- Совмещение перспективных требований, изложенных в 30-летнем плане, с производственной политикой компаний;
- Участие в выработке основных направлений политики в сфере высоких технологий;

- Постановка и решение проблем международного сотрудничества в области разработки и производства ВВТ.

Одним из главных принципов реализации политики импорта является европейская кооперация по ряду высокотехнологических проектов, в первую очередь, по НИОКР-ам. Франция активно поддерживает развитие общеевропейской оборонной промышленности и создание «европейских» образцов ВВТ, желая во многих случаях выступать в качестве лидирующей силы в этих процессах.

В ноябре 1996 г. Франция, Великобритания, Германия и Италия подписали соглашение о создании Организации совместного сотрудничества в области закупок вооружений (Organization Conjointe de Cooperation en matiere d'Armement — OCCAR). Франция, рассматривая OCCAR в качестве переходной структуры к созданию Европейского агентства вооружений и стремясь заручиться в ней наибольшим влиянием, передала под управление организации наибольшую долю национальных программ среди других стран (всего их пять — боевого вертолета Tiger, БПЛА Brevet, ЗПК Roland, ПТРК HOT и Milan).

Пример Франции весьма близок России. Опыт этой европейской страны должен быть учтен в рамках модернизации системы принятия решений по закупкам ВВТ в интересах ВС РФ, причем не только по импорту. Внимания заслуживает использование Францией ГОЗ в качестве инструмента для решения задач поддержания и развития национальной научно-технологической и промышленной базы, с четким осознанием **приоритетности не чисто военных задач, а задач промышленной политики.**

#### 2.4. Импорт как фактор инвестиций и промышленной кооперации (урок ЕС)

Одним из серьезных примеров успешного действия схем импорта вооружений является механизм офсетных соглашений.

*Офсетная сделка — вид компенсационной сделки при закупке импортной продукции, существенным условием которой является выставление встречных требований по инвестированию части средств от суммы контракта в экономику страны-импортёра. В мировой практике офсетные сделки наиболее распространены в сфере импорта продукции военно-промышленного комплекса, но встречаются и в гражданском секторе при закупке дорогостоящей продукции, особенно высокотехнологичной.*

Рассмотрим подробнее такой перспективный вид сделок, как офсетные соглашения при импорте ВВТ.

Первый тип таких соглашений характеризуется направлением инвестиций страной-экспортером в страну-импортер. Например, под контракт в размере \$3,48 млрд на поставку в Польшу американских самолетов F-16 фирма Lockheed Martin добилась льготного кредитования проекта со стороны правительства США. Польша получила офсетный пакет, который в 1,7 раза превышал сумму контракта. Инвестиционная составляющая контракта предусматривала развертывание в Польше производства двигателей для F-16 и другие масштабные проекты по модернизации нескольких секторов польской промышленности.

Вторая модель офсетов характеризуется совместными разработками и производством вооружения. Например, платформа бронированной машины AMV финской компании Patria была выбрана Польшей как основа для собственных боевых машин «Росомаха». Patria поставляла шасси, боевое отделение поставляли из Италии, вынесенный модуль вооружения огнем поставляла израильская фирма Rafael. Головным подрядчиком

выступала польская компания WZM, для исполнения контракта в размере \$1,26 млрд образовавшая международный консорциум с участием финской Patria Vehicles и итальянской Oto Melara. Иностранцы участники консорциума получили субподряды и подписали с польским правительством офсетные соглашения, основная направленность которых состоит в переносе к концу выполнения контракта на польскую территорию большей части производства шасси и вооружений. Таким образом, если речь идет о консорциумах, представленных головным подрядчиком в стране-заказчике, то иностранные компании могут быть поставлены перед обязательным условием участия в таком консорциуме.

Третий тип офсетных соглашений – это клиринговые взаиморасчеты поставками продукции. Это может быть продукция военного назначения (например, в обмен на импорт финальных образцов ВВТ могут экспортироваться боеприпасы для этого вида техники). Но зачастую такие сделки закрываются поставками не связанной продукции. Такой тип отношений был распространен в 1990-е годы при экспортных поставках российской ВВТ (в обмен на российские вооружения из Китая, Индии, других стран в адрес предприятий шли продукты ширпотреба). Эта модель крайне невыгодна для импортера и характеризует низкий уровень развития ВТС.

Стоит остановиться и на таком инструменте повышения качества закупочной и, в целом, военно-технической политики, как аренда зарубежных образцов ВВТ.

Европейские государства активно используют механизм аренды военной продукции для закрытия потребностей национальных вооруженных сил на период выполнения основного закупочного контракта. В случае закупки капиталоемкой продукции военного назначения аренда является для ряда государств единственно возможным способом финансирования контракта. Возможность той или иной страны предложить инозаказчику не только покупку, но и аренду ПВН, безусловно, является ее конкурентным преимуществом. Показательным примером такой логики действий является долгосрочная аренда Италией самолетов у Британии в середине 90х годов, где условия аренды были связаны с 100% офсетным возмещением стоимости.

Интерес также вызывают две арендные сделки, реализованные в начале текущего десятилетия Швецией с военными ведомствами Венгрии и Чешской Республики. От прочих сделок их отличает то, что они были не промежуточным решением, а инструментом долгосрочных инвестиций в технику нового поколения и относились не к классической оперативной аренде, а к аренде финансовой (лизингу).

В обеих сделках присутствует офсетная составляющая: с венграми она составила 110%, а с чехами — 130% стоимости аренды.

В последнее время получил широкое распространение новый вид аренды ПВН — аренда с предоставлением услуг по эксплуатации арендуемой техники. В отличие от аренды без экипажа (dry lease), арендодатель берет на себя все расходы по управлению переданной в аренду ПВН, ее техническому обслуживанию и ремонту.

Опыт аренды зарубежных ВВТ может оказаться весьма полезным для лучшего понимания заказчиком своих нужд и допускает смену поставщика, что позволяет в итоге максимально ответственно и эффективно осуществить финальную закупку ВВТ. В России этот опыт до последнего момента игнорировался.

## 2.5. Ограничения по импорту

В отношении «внешних» по отношению к развитым странам заказчиков ВВТ действуют серьезные ограничения, обусловленные политическими, экономическими и иными причинами. **Даже традиционные партнеры и номинальные союзники развитых западных стран иногда сталкиваются с невозможностью размещения импортных заказов на интересующее их ВВТ.** Например, под ограничительные меры в области импортных поставок ВВТ попадали в разное время Турция, Греция, Тайвань, Израиль, Индия, Пакистан и многие другие страны. Так, в 2005 г. Вашингтон приостановил доступ Израиля к программе легкого истребителя пятого поколения F-35, чтобы принудить его прекратить продажу комплектующих для беспилотных летательных аппаратов в Китай. Т.е. даже самые близкие союзники США находятся в жестко заданных рамках, существенно ограничивающих инициативу национального ОПК.

Еще более жесткие контрольные и ограничительные регламенты действуют в отношении «внешних» стран с подчеркнуто независимой внутренней и внешней политикой. Например, тактику давления США использовали, чтобы не допустить поставки бразильских и испанских самолетов в Венесуэлу.

**В «особом списке» США и стран НАТО находятся две крупные мировые державы – Россия и Китай.** В отношении них, в лучшем случае, в особом порядке рассматриваются поставки морально устаревшей ПВН, технологий и комплектующих общего назначения, кооперации в интересах поставок ВВТ в третьи страны. При этом оружейные компании «второго эшелона» в развитых странах иногда проникают со своей продукцией в сферу поставок ВВТ для нужд ВС России или Китая. Такой подход характерен для компаний Франции, Италии, в меньшей степени – Израиля и Германии.

### Выводы:

- Военное производство становится все в большей степени интегрированным. Это происходит как по экономическим причинам, так и на основе политических платформ – ЕС, НАТО.
- Вместе с тем, сохраняется жесткий контроль над трансфером технологий и продукции военного назначения.
- Наблюдается жесткая конкуренция на рынке международных заказов и импорта ВВТ. Это вызвано протекционистскими мерами национальных правительств, лидеров в военно-промышленных технологиях.
- Еще более жесткие контрольные и ограничительные регламенты действуют в отношении стран с независимой внутренней и внешней политикой – России, Китая, стран Латинской Америки.
- Практическую пользу для России несет опыт Франции – как в институциональном отношении, так и в принципах реализации политики импорта ВВТ.
- Анализ европейского рынка ВВТ весьма интересен с точки зрения использования рыночных методов – аренды, лизинга, всевозможных офсетных форматов сделки, позволяющих реализовывать сценарии с импортом ВВТ с более выгодных позиций.

### **3. Импорт ВВТ в новейшей истории России**

#### **3.1. Институт военных закупок в РФ и его эволюция**

Управление оборонно-промышленным комплексом претерпело на протяжении 1990-х гг. несколько реорганизаций — от слияния прежних советских оборонных ведомств в Министерство оборонной промышленности (Миноборонпром) до создания подчиненных Министерству промышленности и торговли (Минпромторг) военно-промышленных агентств. В противоположность этому, ключевая закупочная структура Вооруженных сил — управление начальника вооружений Министерства обороны — долгое время сохранялась примерно в первоначальном советском виде. Такое же постоянство было присуще и должности начальника вооружения — заместителя министра обороны.

Первые попытки выстраивания какого-то механизма закупок начались с начала 2000-х гг., когда появились финансовые возможности для обновления вооруженных сил. В 2003 г. был создан Государственный комитет по оборонному заказу при Министерстве обороны (Госкомоборонзаказ). Первоначально предполагалось, что новый комитет возьмет на себя координацию и контроль над ценообразованием при закупках для всех силовых ведомств. Однако ведомство так не смогло эффективно начать работу. Его судьбу повторило в 2007-2010 гг. Федеральное агентство по поставкам вооружений, военной и специальной техники. Причиной этих провалов стало отсутствие четких механизмов работы ведомств.

В 2004 г. Госкомоборонзаказ, переименованный в рамках административной реформы в Федеральную службу по ГОЗ (Рособоронзаказ), смог начать практическую работу в качестве контрольно-надзорного и лицензирующего органа. В 2006 г. Рособоронзаказу от Федеральной антимонопольной службы перешли полномочия по контролю за закупками в сфере гособоронзаказа, согласно новому федеральному закону о госзакупках (№ 94), а в 2008 г. служба получила от ликвидированного Федерального агентства по промышленности (Роспром) полномочия по лицензированию разработки, производства и ремонта ВВТ и боеприпасов.

Начиная с 2006 г. Комиссия Правительства по военно-промышленным вопросам (вскоре переименованная в Военно-промышленную комиссию при Правительстве) получила статус постоянно работающего органа и постоянный штат сотрудников, хотя и не достигла уровня влияния, присущего аналогичному советскому органу (Военно-промышленной комиссии Совета министров СССР) и долгое время практически не могла принять реально исполняемых решений.

В 2007 г. начала работу еще одна структура — Федеральное агентство по закупкам вооружений, военной и специальной техники в составе Правительства (Рособоронпоставка). По мысли авторов идеи, создание этого принципиально гражданского агентства, в чьи функции должна была входить непосредственная контрактация закупаемых вооружений для всех силовых ведомств, должно было придать стройный и законченный вид всей системе закупок вооружений, когда ВПК разрабатывает и принимает стратегию, Рособоронпоставка ее реализует, а Рособоронзаказ контролирует. На практике эта структура не заработала и осталась на бумаге.

Первым серьезным решением нового министра обороны Сердюкова в сфере закупок ВВТ, реализованным в конце 2008 г., стало изъятие у УНВ и других профильных служб Министерства обороны (ГРАУ, ГАБТУ и т.д.) функций заключения контрактов на

поставку вооружений. Однако переданы эти функции были не Рособоронпоставке, как предполагалось при Иванове, а вновь созданному управлению госзаказа Министерства обороны. В мае 2010 г. началась реанимация Рособоронпоставки. Согласно вышедшему указу президента, оно переводилось из подчинения правительства в подчинение Министерства обороны.

Резюмируя пройденный путь реформирования закупок ВВТ, нельзя не заметить, что до 2007 г. полноценной закупочной системы не возникло. Лишь с 2007-2008 гг. начался перелом в закупочной политике. Этот перелом выражается как в увеличении объемов закупаемых вооружений, так и в мерах по усилению контроля за расходом выделяемых государством ассигнований. К осени 2010 г. было завершено в общих чертах институциональное реформирование этой системы. Вместе с тем, за рамками остался один из важнейших вопросов – **формирование механизмов выстраивания долгосрочной политики закупок** и, в том числе, определения места импорта в последней.

Это сразу же выявилось в реализации Государственной программы вооружений на период 2011-2020 годов (ГПВ-2020). Принцип ценообразования в данной программе шел без участия предприятий Оборонно-промышленного комплекса. Более того, планирование долгосрочных контрактов шло с учетом только самых оптимистичных прогнозов, что сужает возможности его реализации в сложной социально-экономической ситуации.

Импорт военной продукции отдельно в плане не рассматривался, и каждое решение по закупкам было преимущественно политическим.

### **3.2. Регламентирующие документы по импорту ВВТ**

В Федеральном законе от 19 июля 1998 г. №114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» среди перечисленных в статье 3 данного закона целей ВТС отсутствуют задачи по обеспечению импортным вооружением российских вооруженных сил. В соответствии с законом, импорт продукции военного назначения осуществляется в разрешительном порядке. В соответствии с «Положением о порядке осуществления военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами» (утв. Указом Президента РФ от 10 сентября 2005 г. №1062), ввоз ВВТ производится по решениям Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации или Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству на основании лицензий, выдаваемых Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству.

В соответствии с «Положением о порядке лицензирования в Российской Федерации ввоза и вывоза продукции военного назначения» (утв. Указом Президента РФ от 10 сентября 2005 г. N 1062), выдача лицензий на ввоз продукции военного назначения в интересах федеральных органов исполнительной власти, в состав которых входят войска и воинские формирования, осуществляемый в рамках государственного оборонного заказа государственным посредником – специализированной организацией (т.е. ОАО «Рособоронэкспорт») или некоммерческой организации, созданной Российской Федерацией в форме государственной корпорации (то есть ГК «Ростехнологии»), производится Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству на основании постановлений Правительства Российской Федерации об утверждении государственного оборонного заказа на соответствующий год.

В соответствии с «Положением о порядке предоставления российским организациям права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения» (утв. Указом Президента РФ от 10 сентября 2005 г. N 1062), право на внешнеторговую деятельность в отношении продукции военного назначения предоставляется государственному посреднику (ОАО «Рособоронэкспорт»), ГК «Ростехнологии», организациям - разработчикам и производителям продукции военного назначения в части сопровождения жизненного цикла ВВТ. Иное может быть предусмотрено решением Президента Российской Федерации или международным договором Российской Федерации.

В 2011 году ФСВТС России выдала 15 сертификатов конечного пользователя при ввозе в Российскую Федерацию продукции военного назначения иностранного производства для нужд организаций – разработчиков и производителей продукции военного назначения. По заявлению Генерального директора «Рособоронэкспорта» Анатолия Исайкина, в последнее время объем импорта ВВТ составляет \$100-150 млн в год, без учета контракта по ДВКД «Мистраль».

В семействе российских стандартов ГОСТ РВ «Система разработки и постановки продукции на производство» импортные вооружение и военная техника никак не упоминаются. То есть, по умолчанию подразумевается, что импортное ВВТ должно соответствовать требованиям ГОСТ РВ наравне с отечественными образцами. Таким образом, **непонятно, на каком основании импортное вооружение, не прошедшее испытания согласно ГОСТ РВ, не обеспеченное конструкторской и технологической документацией с литерами «А» или «О1», может поступить в российскую армию.** Ведь принятие на вооружение должно осуществляться после прохождения госиспытаний и утверждения заказчиком конструкторской документации согласно требованиям ГОСТ.

Еще более запутанная ситуация складывается в части использования импортных комплектующих в производстве отечественного ВВТ. В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 27.12.1995 3213-ФЗ «О государственном оборонном заказе» исполнителем государственного оборонного заказа (ГОЗ) является организация, участвующая в выполнении ГОЗ на основе контракта с госзаказчиком или головным исполнителем (исполнителем).

При этом заказчику запрещено брать покупные комплектующие изделия (ПКИ) у изготовителя, не имеющего лицензии на «соответствующий вид деятельности» (п. 1 ст. 4 закона). Нормативная база не позволяет однозначно определить, нуждается ли производство конкретного ПКИ в лицензировании. По сути, решение этого вопроса отдано на откуп структурам госзаказчика.

Очевидно, что сегодня российский ОПК, в отличие от советского, не является полностью самодостаточным даже на уровне финальных образцов ВВТ. А по комплектующим – тем более. Однако в постановлении Правительства РФ от 13.06.2006 №369 «Об установлении запретов и ограничений допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, работ, услуг, выполняемых, оказываемых иностранными лицами, для целей размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд обороны страны и безопасности государства» прямо указывается: «Приобретение товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, работ, услуг, выполняемых, оказываемых иностранными лицами, для целей размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд обороны страны и безопасности государства не допускается, за



исключением случаев, когда производство соответствующих товаров, выполнение работ, оказание услуг в Российской Федерации отсутствуют или не соответствуют требованиям государственных заказчиков».

Понятно, что при действующих в России регламентах иностранным поставщикам высокотехнологичных комплектующих в сферу поставок для нужд силовых структур войти фактически невозможно. **А между тем, по многим направлениям отечественный ОПК остро нуждается в поставках высокотехнологичных ПКИ из-за рубежа**, особенно по электронной компонентной базе (ЭКБ). Ибо успехи в реализации импортозамещающих федеральных целевых программ (по ЭКБ, материалам и т.д.) пока не слишком велики. В результате у нас действует система так называемых «вторых поставщиков», являющихся по факту лицензированными посредниками между исполнителем и госзаказчиком. При этом **разрешительные процедуры на применение ПКИ иностранного производства в отечественной ВВТ чрезвычайно бюрократизированы и запутаны, роль и значение стандартизации в этой сфере недопустимо мала**. В целом, единого регламента по использованию ПКИ иностранного производства в изготовлении ВВТ не существует.

Причем, согласно действующему законодательству о военно-техническом сотрудничестве, рядовые решения, зачастую подписывает президент страны. Например, использование при модернизации танков Т-72 прицельных комплексов белорусского производства (союзного с Россией государства) оформляется распоряжением Президента РФ.

### **3.3. Анализ основных направлений импорта ВВТ**

Россия сегодня представляет собой не столь масштабную экономику, чтобы позволить себе иметь полностью автономный оборонно-промышленный комплекс, вследствие чего встраивание в международную специализацию представляется наиболее естественным сценарием развития событий. С узковедомственной точки зрения, для военных зачастую закупки за рубежом могут оказаться в ряде случаев более предпочтительными по совокупности таких факторов, как качество, стоимость жизненного цикла, скорость поставки, технологичность и эффективность. В ряде товарных сегментов отставание отечественной промышленности от лидеров настолько велико, что преодоление этого отставания в обозримой перспективе либо в принципе невозможно, либо потребует неприемлемо высоких затрат времени и ресурсов. Между тем Вооруженные силы страны должны решать задачи по обеспечению военной безопасности уже сейчас.

Здесь встает проблема нахождения оптимального баланса между интересами МО и оборонной промышленности, что предполагает высокое качество государственного управления на межведомственном, надминистерском уровне.

Практику импорта в России на сегодняшний день нельзя считать удовлетворительной.

Общие, сквозные черты контрактов на закупку иностранной военной техники для нужд Вооруженных сил РФ выглядят следующим образом:

- Отсутствие механизма постановки задач, решаемых за счет импорта ВВТ, в среднесрочной и долгосрочной перспективе;

- Отсутствие понятной и прозрачной системы выбора иностранных образцов, например, испытаний по требованиям, аналогичным предъявляемым к российской технике;
- Отсутствие системных механизмов реализации и контроля этого вида закупок;
- Отсутствие нормативно-правовой регламентации не только покупки, но и постановки импортных единиц на вооружение;
- Отсутствие четкого заказа техники и технологий, по которым можно было бы вести сравнительные испытания техники;
- Отсутствие конкурса и закрытость ценообразования в диалоге в зарубежными поставщиками;
- Отсутствие технологической и кадровой базы для эксплуатации импортных единиц;
- Отсутствие совместных перспективных разработок, НИКОР-ов (гражданского, двойного назначения);
- Отсутствие вспомогательных и сопутствующих механизмов, делающих контракты более выгодными для импортирующей стороны: офсетные соглашения, долгосрочная и среднесрочная аренда, лизинг.

Добавим к этому зачастую **существенно более высокую стоимость импортируемого ВВТ по сравнению с отечественным**, что особенно примечательно на фоне претензий к «завышенным» ценам российского ВВТ.

Ключевым моментом в проблеме импорта ВВТ являются отношения военных и промышленности. Сейчас **на повестке стоит задача преодоления высочайшего риска принятия узковедомственных, волюнтаристских решений, особенно в личных и клановых интересах**, которые могут привести к неэффективной трате бюджетных средств, дестабилизации нашей оборонной промышленности и подрыву отечественного экспорта вооружений.

Высказывания в СМИ и выступления перед общественностью высокопоставленных представителей Минобороны с обоснованием решений по импорту ВВТ часто грешили нелогичностью, сравнениями «теплого с мягким», умолчаниями существенных фактов и обстоятельств, нередко опирались на недостоверные данные и рекламные характеристики зарубежного ВВТ.

Далее рассмотрены характерные примеры текущих закупок импортного ВВТ для нужд Вооруженных сил РФ.

### ***3.3.1. Беспилотные летательные аппараты***

Для нужд российской армии в 2009-2010 годах были закуплены беспилотники «BirdEye 400» и «SearcherMkII» производства израильской компании IsraelAerospaceIndustries, которые по глубине действия соответственно относятся к классам: поля боя (до 10 км) и оперативно-тактического (до 250 км) уровня.

По заявлению представителей минобороны, израильские БЛА предназначаются для получения опыта эксплуатации и отработки принципов применения такой техники

российскими войсками. В настоящее время беспилотники «BirdEye 400» и «SearcherMkII» проходят опытную эксплуатацию в разведывательной бригаде Южного военного округа, в межвидовом центре боевого применения и переучивания личного состава беспилотной авиации.

По мнению российских экспертов, получение израильских БЛА **не обеспечивает изучение и трансферт современных технологий**. Так, Николай Долженков, главный конструктор БЛА «Пчела», руководитель направления беспилотных летательных аппаратов ЗАО «Транзас» заявил: «То, что они [Министерство обороны РФ] покупают, — это дедушки новейших израильских и американских комплексов, потому что нам не продадут технику сегодняшнего и тем более завтрашнего поколения».

В ходе эксплуатации израильских БЛА в российских войсках выявились их **ограниченные эксплуатационные и тактические возможности**, не отвечающие современным требованиям. Этот факт противоречит заявлениям руководителей Минобороны, что за рубежом будут закупаться только самые современные образцы вооружения с дальнейшим трансфертом технологий их производства. В частности, закупку за рубежом беспилотных летательных аппаратов первый заместитель министра обороны Поповкин обосновал так: «Здесь основной приоритет состоит в том, чтобы современные технологии были переданы предприятиям нашего ОПК, и мы сами потом могли с их помощью разрабатывать у себя нужные нам образцы оружия и техники».

### ***3.3.2. Многоцелевой бронированный автомобиль IVECO LMV M65***

Вопрос о поставках и производстве бронемашин Iveco LMV M65 в Министерстве обороны РФ рассматривался еще в 2009 году. В поддержку этих пожеланий госкорпорация «Ростехнологии» через ОАО «КамАЗ» за свой счет приобрела и доставила в Россию для испытаний два броневедомола этого типа. Между тем, первый заместитель министра обороны Поповкин в то время заявлял, что Минобороны намерено организовать производство легкой брони на российских заводах по закупленной в Германии технологии: Однако уже в 2010 году на средства Министерства обороны РФ было закуплено 10 машинокомплектов. Собранные из этих комплектов на КамАЗе бронемшины получили официальное название «Рысь». Бронемашинка была принята на снабжение российской армии приказом министра обороны в июне 2010 года.

Из бюджета Министерства обороны РФ было выделено около **30 млрд. рублей на приобретение 1775 бронемашин Iveco LMV M65 в течение 2010-2016 гг.** В декабре 2011 года Россия и Италия подписали контракт о производстве бронемашин «Рысь» на производственных площадях совместного предприятия ОАО «Оборонсервис» и концерна Iveco, созданном на мощностях 172-го центрального автомобильного ремонтного завода в Воронеже. Предприятие приступило к отверточной сборке бронемашин модификации Iveco LMV M65E 19WM. Тогда же первый заместитель министра обороны Поповкин заявил, что локализация производства «Рысей» на воронежском предприятии в настоящее время составляет 10%, а к 2014 году достигнет 50%. Летом 2012 года себестоимость сборки одной бронемашинки «Рысь» была около 20 млн. рублей и продолжает увеличиваться.

Военно-технический уровень и реальные характеристики бронемашины Iveco LMV M65E 19WM в полной мере не проверялись. **В обход требований семейства российских стандартов ГОСТ РВ машина не проходила полного цикла испытаний.**

Возможности локализации производства бронемашин «Рысь» весьма сомнительны. В машине используется немало **ключевых компонентов, права на которые принадлежат сторонним фирмам.** Например, керамические бронепанели производятся немецкой компанией BARAT Ceramics, защитный слой из сверхвысокомолекулярного полиэтилена - голландской компанией Duneema. Эти производители даже не думают передавать лицензии на свои технологии в Россию, поскольку прямые конкуренты им не нужны. Между тем, производство бронекерамики и СВМ-полиэтилена в России не развивается, в том числе, из-за отсутствия крупных заказов от силовых структур.

Таким образом, характерными чертами контракта с Iveco стали

- безальтернативный метод выбора образца,
- неподтверждение его заявленных тактико-технических характеристик соответствующими испытаниями,
- нереальность планов по локализации производства,
- неопределенность места и роли этой бронемашин в системе вооружения,
- игнорирование принципа унификации систем вооружения.

### ***3.3.3. УДК Mistral***

Переговоры Министерства обороны России о намерении заказать во Франции универсальный десантный корабль (УДК) типа Mistral вызвали большой резонанс, поскольку обозначили новый тренд в российской военно-технической политике, направленный на масштабные приобретения военной техники за рубежом. Ранее заключенные контракты на приобретение во Франции тепловизоров Thales Catherine-FC и Sagem Matiz для российской бронетехники, а также контракты на закупку беспилотных летательных аппаратов у израильской компании IAI воспринимались как обычный импорт зарубежных технологий с целью их последующей локализации или воспроизведения. Известие же о планах потратить минимум по 500 млн. евро на закупку крупных (полное водоизмещение 21,3 тыс. т) авианесущих УДК стало сенсацией.

Вопрос о закупке Mistral вызвал критику по следующим основным положениям:

- Приобретение УДК не является критической потребностью как ВМФ РФ, так и Вооруженных сил России в целом;
- Российский флот не сможет обеспечить грамотную эксплуатацию французского УДК;
- Проект приобретение корабля фактически реализуется без конкурса и без участия российской промышленности;
- В ходе реализации проекта Россия не получит никаких новых и нужных ей технологий.

Приоритетность приобретения такого крупного корабля, как Mistral, для экспедиционных и интервенционных действий в океанской зоне выглядит по меньшей мере спорной как с точки зрения реальных задач, стоящих на обозримый период перед российским ВМФ, так и с точки зрения места отечественного флота в системе Вооруженных сил России. Вызывает также серьезные сомнения способность российского ВМФ организовать полноценные техническую готовность, материальное обеспечение и подготовку кадров для столь крупного и современного корабля, да к тому же и импортного, радикально отличающегося по своим стандартам.

При этом обращает на себя внимание тот факт, что не предпринимается никаких попыток привлечь к участию в конкурсе на десантный корабль российские судостроительные предприятия и КБ. Вместе с тем, следует помнить, что **Невское ПКБ располагает опытом проектирования крупных десантных кораблей с доковыми камерами.**

Вопрос о трансферте технологий, который называют одним из главных плюсов сделки по Mistral, также следует рассмотреть подробнее. Хотя российское морское руководство высоко оценило «штабной потенциал» данного УДК, его высокой автоматизацией и наличием разветвленных средств связи и боевого управления (в том числе разнородными силами), **неизвестно, какие именно системы получит в итоге Россия.** Было бы актуально получить установленные на Mistral передовую боевую информационно-управляющую систему SENIT 9 (представляющую вариант системы SENIT 8, которой оснащен французский авианосец Charles de Gaulle) и систему обмена данными и управления разнородными силами SIC-21. Однако четкой информации о том, передает ли Франция эти системы, нет.

Нет ясности и в вопросе о совместимости средств связи и боевого управления УДК Mistral с системой управления ВМФ России.

Относительно других технологических преимуществ Mistral, таких как энергетическая установка с полным электродвижением («электроэнергетическая») и движители в виде поворотных колонок-«азиподов» Mermaid, уместно напомнить, что эти системы пришли на Mistral из гражданского судостроения и их приобретению российскими судостроителями на коммерческих основаниях не мешают никакие препятствия.

Значительная часть корпусных конструкций для Mistral и однотипного Tonnere изготавливалась по субподряду польскими верфями, а корпус голландского Johan de Witt целиком строился в румынском Галаце.

Вместе с тем, приобретение УДК Mistral создает определённые перспективы использования в интересах укрепления обороноспособности России.

Сегодня УДК рассматриваются в первую очередь как средства управления экспедиционными группировками, ввиду чего располагают повышенными штабными возможностями. Для участия в гуманитарных акциях либо в санитарной эвакуации данный тип кораблей можно развернуть в госпитальный. Конструкция кораблей предполагает возможность использования малых тральщиков, боевых катеров и т. д. для обеспечения базирования в удаленных водах. Наконец, последним трендом в ряде стран стало стремление придать десантно-транспортным кораблям возможности судов комплексного снабжения корабельных группировок в открытом море, что доводит многоцелевой характер подобных единиц до предела.

**Именно эта ярко выраженная многофункциональность и вызвала в первую очередь интерес российского ВМФ, для которого, собственно, десантный потенциал УДК имеет второстепенное значение.** С учетом слабости военной инфраструктуры, например, на Дальнем Востоке УДК, совмещающие плавучую казарму, штаб, госпиталь, авианесущий и десантный корабль, могут стать незаменимыми мобильными пунктами военной инфраструктуры в удаленных и малоосвоенных районах. Однако в этом качестве выбор французского Mistral далеко не безальтернативен.

История с проектом приобретения Mistral выявила проблему отсутствия в Министерстве обороны и в командованиях видами Вооруженных сил РФ четких и реалистичных взглядов на долгосрочные перспективы в области военно-технической политики.

#### ***3.3.4. Материально-техническое обеспечение и учебно-тренировочные средства***

С марта 2011 года у немецкой Karcher Futuretech GmbH минобороны России закупает мобильные полевые лагеря емкостью на 500 человек. В настоящее время поставлены несколько лагерей стоимостью около \$14 млн каждый. В конечном итоге, российское военное ведомство до 2015 года планирует закупить 22 полевых автономных лагеря на сумму 9,8 миллиарда рублей (~ \$320 млн.). При этом комплекты поставки таких лагерей не имеют какого-то эксклюзивного технического оборудования, для подавляющего большинства компонентов имеются российские аналоги, а по некоторым компонентам российские компании предлагают более продвинутое решение. Однако в России не нашлось компании-интегратора, которая бы имела готовое комплексное решение по полевым лагерям. А минобороны решило не заказывать таких работ у отечественных производителей.

Осенью 2012 года заместитель министра обороны генерал армии Булгаков сообщил, что Министерство обороны планирует закупить автомобильные топливозаправщики (АТЗ) 12-10FMX40 на шасси автомобилей Volvo FMX. Сборку указанных АТЗ предполагается осуществлять на сборочном заводе ЗАО «Вольво Восток» в Калуге. При этом в соответствии с приказом №380 Министерства промышленности и торговли России от 5 мая 2009 года, продукция ЗАО «Вольво Восток», произведенная на заводе Volvo в Калуге, признана отечественной. Аналогичная политика проводится Минобороны в отношении закупок машин аэродромно-технического обеспечения, но здесь, наоборот, импортное оборудование монтируется на отечественное шасси «КамАЗ».

По направлению учебно-тренировочных средств ОАО «Оборонсервис» в интересах Министерства обороны РФ выступает контрагентом немецкой компании Rheinmetall Defence по созданию учебного центра нового поколения в Мулино. Сумма первого этапа контракта составляет около \$130 млн. Субподрядчиками являются несколько российских компаний.

Несмотря на ряд системных изъянов (отсутствие глубокого анализа отечественных разработок в этой сфере, отсутствие каких-либо элементов приобретения прав интеллектуальной собственности, недостаточная степень адаптации закупаемых средств к задачам и программам боевой подготовки ВС РФ) этот проект может считаться относительно удачным (на общем фоне) примером взаимодействия с иностранным

производителем: вооруженные силы получают современные учебно-тренировочные средства, предусмотрена офсетная составляющая сделки, российские компании приобретают опыт интеграции различных технических и программных средств.

### **3.3.5. Снайперское оружие**

Импорт стрелкового оружия для нужд Российской армии нацелен преимущественно на сравнительно узкий сегмент снайперского оружия. Как известно, в общевойсковых соединениях «нового облика» российской армии сформированы специальные снайперские подразделения, аналогичные структуры меньшей численности имеются в частях специального назначения. Концепцией развития снайперской подготовки МО РФ предполагается иметь в войсках порядка 6 тысяч снайперов разного уровня, при необходимом количестве винтовок около 20 тыс., без учета комплектования резервов и стратегических запасов. В МВД, по нормам, в каждом райотделе полиции должна быть снайперская винтовка с необходимым имуществом (средства прицеливания, наблюдения) и боеприпасами. Снайперские должности имеются в ФСБ, ФСО, УФСИН, внутренних войсках МВД и других силовых структурах. При этом армейские требования к снайперскому оружию существенно отличаются от таковых для полицейского вооружения.

Руководство министерства обороны РФ посчитало характеристики состоящей на вооружении снайперской винтовки СВД (под патрон 7,62x54 мм) не отвечающими требованиям задач, возложенных на новые снайперские формирования. Между тем, **в 2000-х годах именно МО РФ полностью прекратило ОКР по линии стрелкового оружия и боеприпасов**, в том числе по направлению высокоточного снайперского вооружения.

Декларируя намерение как можно быстрее оснастить снайперские подразделения современными образцами, Минобороны приступило к массовой закупке импортных образцов снайперского оружия. К настоящему времени объем контрактов МО РФ по снайперскому вооружению импортного производства **составил свыше 2,5 млрд рублей, закуплено свыше 1500 единиц винтовок**. Кроме Министерства обороны, импортом снайперского оружия занимаются и другие силовые ведомства – ФСБ, ФСО, МВД.

Основными закупаемыми образцами первоначально стали винтовки AW (Arctic Warfare) британской компании Accuracy International (под патроны .308 Win и .338 Lapua Magnum), финские винтовки Sako TRG 22 и 42 аналогичных калибров, Truvelo .50BMG (ЮАР) калибра 12,7-мм. Затем Министерство обороны провело формальные тендеры на закупку винтовок, условия которых однозначно указывали на гарантированную победу австрийской винтовки Steyr-Mannlicher SSG под патрон .308 Win.

Все импортируемое в Россию оружие и патроны завозится как спортивно-охотничье и главным образом через посредников, что автоматически **снимает все возможные претензии по качеству и закрывает какие-либо пути постпродажного обслуживания**. Как только те или иные образцы принимаются на вооружение за рубежом, ввести их в РФ можно только по спецканалам или используя сложные подставные схемы и третьи страны. Например, после принятия на вооружение винтовок Sako TRG и AW под патрон .338 Lapua Magnum Финляндия прекратила поставки винтовок и патронов в РФ. Сейчас эта продукция попадает только в Россию через частную розничную торговлю. Экспортные

агентства стран производителей запрещают такие поставки, они могут осуществляться только по линии ВТС, со всеми сложностями присущими данному процессу, причем если к поставкам для правоохранительных органов (МВД и ФСБ) зарубежные страны еще относятся достаточно лояльно, то для нужд регулярной армии они практически невозможны.

В настоящий момент все силовые ведомства, имеющие на вооружении или снабжении стрелковое оружие и боеприпасы иностранного производства столкнулись с массой проблем, таких как **нехватка или полное отсутствие боеприпасов, невозможность сервисного обслуживания**. Уже сейчас есть подразделения, где у более 80% снайперских винтовок ствол выработал свой ресурс, а значит винтовка небоеготова. Реального механизма поставки новых стволов и других запасных частей от производителей винтовок не существует. Импортные прицелы и приборы практически лишаются гарантий при попадании на территорию РФ, и любой выход из строя это почти 100% потеря прибора, даже если он ремонтпригоден, поскольку его невозможно отправить на ремонт и потом получить обратно, особенно в системе «серых поставок». В частном порядке такая операция весьма затратна и растягивается на срок до года и более.

В связи с большим количеством закупленных иностранных снайперских винтовок, остро встала проблема обеспечения запасными частями и боеприпасами текущей боевой подготовки, создания и обновления войсковых, оперативных и мобилизационных запасов. Отмечаются факты упрощения и даже приостановки боевой подготовки по причине отсутствия боеприпасов, выхода из строя винтовок и прицельных приспособлений.

Практическое использование импортных снайперских винтовок в полевых условиях показало, что они не в полной мере отвечают армейским требованиям, прежде всего, по устойчивости к внешним воздействиям и климатическим условиям.

Таким образом, в сегменте снайперского стрелкового вооружения наиболее ярко **проявляется зависимость от импорта как стратегическая уязвимость**, в том числе, по причине отсутствия легальных форм поставок. Проблема имеет стратегический, а не частный характер, и требует технологической модернизации всех отечественных производств, выпускающих стрелковое оружие. В настоящий момент появилась российская альтернатива импортным образцам – это серийные винтовки ORSIS T-5000 (Промтехнологии), опытные винтовки ВС-8 (КБП) и ССВ-338 (Ижмаш) под патроны .308Win .338 Lapua Magnum. Однако серийное производство таких боеприпасов в России отсутствует.

## **Выводы**

- До 2000 г. процедура закупок вооружений и соответствующая нормативно-правовая база отсутствовала. Несмотря на рост российского военного бюджета и начало активного реформирования системы военных закупок, законченный вид эта система до 2007 г. так и не приобрела.
- В 2010 г. все инструменты закупки и (формального) контроля сосредоточены в Минобороны РФ. При этом механизм выработки решений и долгосрочного планирования по закупкам и импорту выработан не был, что оставляет простор для волюнтаристских и политических решений. В период А.Сердюкова, МО стало



обладать суперполномочиями по формированию оборонного заказа. Такой дисбаланс привел к политическому кризису при реализации ГОЗ 2020.

- Импорт ряда вооружений и систем является вполне приемлемым сценарием для России при соблюдении ряда принципов и выработки круга перспективных направлений импорта.
- Основные сделки по импорту ВВТ вызывают обоснованную критику как с точки зрения интересов промышленно-технологической политики, так и с точки зрения нужд военного строительства. Кроме того, они не соответствуют институциональной практике стран с развитыми механизмами закупочной политики.
- Ключевая проблема импорта заключается в нахождении оптимального баланса между интересами МО и оборонной промышленности.
- Это требует институциональной перестройки сложившейся системы – постановки МО задачи по формированию долгосрочной стратегии видения боевых действий и необходимых для этого ВВТ и технологий.
- Со стороны Правительства России необходимо выделение компетенции по анализу перспективных требований будущих систем вооружений и принятию решения по их реализации (производство, импорт). Такую роль могла бы на себя взять Военно-промышленная комиссия.

#### 4. Участие в международной военно-промышленной кооперации

Современная практика совместного производства, при всех экономических и рыночных плюсах, имеет один значительный недостаток – **не происходит реального импорта технологий в интересах РФ**. Российские производители выступают в качестве главного модуля, куда встраиваются зарубежные компоненты. Вместе с тем, значителен позитивный эффект межведомственной и межотраслевой кооперации, что в российском ВПК является слабым звеном. Кооперация увеличивает технологическое и промышленное знание российскими компаниями зарубежной продукции, позволяя успешно проводить обслуживание и установку при возможном экспорте данных компонентов в Россию. Поэтому развитие этого сектора является весьма важной задачей для ОПК и вооруженных сил.

Российские предприятия ОПК за последние 20 лет приобрели значительный опыт по совместному производству ВВТ в интересах третьих стран в рамках военно-технического сотрудничества. Пионерами в этом новом для России направлении стали авиастроительная и бронетанковая отрасли.

Так, в ходе выполнения контрактов на поставку в Индию, Малайзию, Китай, Алжир, Индонезию, Вьетнам, Венесуэлу, Уганду истребителей семейства Су-30 компания «Сухой» выполнила большой объем работ по интеграции бортовых радиоэлектронных систем иностранного производства в конструкцию самолета. Уже по первому контракту с Индией предусматривалась международная кооперация в части поставки бортового радиоэлектронного оборудования (БРЭО) и его интеграции в состав комплекса. Российские предприятия в тесном контакте с французскими, израильскими, индийскими компаниями сумели придать качественно новый облик истребителю. В итоге такой совместной работы Россия и ее зарубежные партнеры получили фактически новый самолет, который относится к поколению 4++.

Некоторые элементы БРЭО иностранного производства используются и в самолете Су-30СМ, поставляемом для российских ВВС. Среди них инерциальная навигационная система ЛИНС-100РС совместной разработки «SAGEMDefenseSecurite» (Франция), ОАО «Раменское Приборостроительное Конструкторское Бюро» и ЗАО «Инерциальные Технологии Технокомплекса».

Примером успешной совместной разработки и производства ВВТ является поставка для индийских ВВС самолета А-50ЭИ совместной разработки ТАНТК им. Г.М. Бериева и израильской компании «Элта». Израильский локатор дальнего обнаружения и наведения с системой управления был успешно интегрирован российскими специалистами в планер самолета Ил-76ТД.

В бронетанковой отрасли российские предприятия также получили опыт совместной работы с французскими компаниями. НПК «Уралвагонзавод» при поставке в Индию основных танков Т-90С оснастил их тепловизионными прицелами французской компании «Галес», интегрированными в систему управления огнем. В последующем компания «Галес» и Вологодский оптико-механический завод открыли совместное производство таких прицелов, устанавливаемых на танках, поставляемых за рубеж и для нужд российских Вооруженных Сил.

Хорошие перспективы открываются в области совместной разработки и производства с Индией при реализации проектов среднего транспортного самолета и истребителя пятого поколения.

Представляется, что реализация совместных проектов с нашими стратегическими партнерами будет и дальше служить одним из магистральных направлений развития военно-технического сотрудничества.

В сфере совместного производства и оборонно-промышленной кооперации характерны отношения, сложившиеся у России с бывшими союзными республиками СССР, участвовавшими в советской кооперации производства ВВТ: Беларусью, Казахстаном, Украиной.

#### 4.1. Беларусь

Военно-политическое и оборонно-промышленное сотрудничество России и Беларуси осуществляется в рамках Договора о создании Союзного государства, в формате Организации Договора о коллективной безопасности и Таможенного союза (в рамках Евразийского экономического сообщества). Основой такого сотрудничества служат нескольких базовых документов:

- Договор между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о военном сотрудничестве;
- Соглашение между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о совместном обеспечении региональной безопасности в военной сфере;
- Концепция безопасности Союза Беларуси и России;
- Концепция совместной оборонной политики Беларуси и России;
- Военная доктрина Союзного государства;
- Договор между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о развитии военно-технического сотрудничества;
- Межправительственное соглашение о сохранении кооперационных связей между оборонно-промышленными отраслями РБ и РФ.

В советское время республика имела весьма высокую долю военного производства в общем объеме экономики – в Белорусской ССР находилось около 120 предприятий и организаций ОПК. С другой стороны, по причине приграничного расположения, на белорусской территории в послевоенный период не размещались крупные производства основных видов систем вооружений. В целом, белорусские предприятия выступали как субподрядчики и специализировались на изготовлении комплектующих и подсистем.

Сегодня в ОПК страны насчитывается около 50 предприятий и организаций. При этом в процессе конверсии и реструктуризации «оборонки» белорусскому руководству удалось сохранить ядро специализированных военных предприятий и сформировать определенную внутриреспубликанскую кооперацию между ними, а также создать систему НИОКР и сберечь источники обновления оборонного сектора экономики.

В настоящее время существует **широкий спектр российского вооружения, в основном, в экспортном варианте, поставки и ремонт которого ведутся с применением комплектующих изделий белорусского производства.** Это танки (в том числе с Т-90С, Т-80У, Т-72С, Т-55АМ, ПТ-76Б), боевые машины пехоты и десанта всех поколений (БМП-1, БМП-2, БМП-3, БМД-2, БМД-3), бронированные ремонтно-эвакуационные машины (БРЭМ-1, БРЭМ-К, БРЭМ-Л), реактивные системы залпового огня (РСЗО) «Град»,

«Смерч», «Ураган» и реактивные снаряды к ним, самоходные артиллерийские орудия и гаубицы, противотанковые ракетные и зенитные ракетно-пушечные комплексы, стрелковое оружие и средства ближнего боя.

Основу поставок составляют комплектующие изделия: пилотажные системы, навигационные приборы, средства спутниковой и космической связи, радиостанции, антенные устройства, стационарные и бортовые вычислительные комплексы, системы автоматизации и программного обеспечения, оптико-механическое, сборочное и контрольное оборудование для производства сверхбольших интегральных схем, оборудование для производства прецизионной оптики, изделия химической промышленности, электронной техники и оптики. Большегрузные колесные шасси, прицепы и полуприцепы служат основной для некоторых образцов военной техники. В настоящее время **партнерами белорусского ОПК являются около 400 российских предприятий.**

ОПК Белоруссии находится под единым ведомственным контролем. В декабре 2003 года для управления ОПК был создан Государственный военно-промышленный комитет Республики Беларусь (ГВПК РБ), подчинивший все сохранившие значение к тому времени предприятия отрасли. В 2009 году было проведено акционирование и преобразование предприятий военной промышленности в ОАО, причем 100 процентов акций во всех случаях закреплялось в собственности государства. Вместе с тем, в Белоруссии в сфере военного производства и оборонных высоких технологий успешно действует и ряд частных предприятий («Тетраэдр», «Минотор-Сервис», НТЦ «ДЭЛС» и др.). Они, как правило, основаны выходцами из «традиционного» ОПК, которые используют налаженные личные связи в военных и промышленных кругах.

Ряд изделий белорусских предприятий являются **критически важными** для ВВТ, поставляемой как для нужд ВС РФ, так и на экспорт: прицельные системы для бронетехники (ОАО «Пеленг»), пилотажно-навигационные комплексы для самолетов Су-27УБ, Су-30, Су-33 (БПО «Экран»), аэрофотоаппаратура и комплексы высокоточных измерений параметров летающих аппаратов (БелОМО), мониторы для электронно-вычислительных комплексов, предназначенных для жестких условий эксплуатации (КБ «Дисплей»). По некоторым оценкам, в целом вклад белорусского ОПК по поставкам комплектующих составляет **3-5% от объема российского Гособоронзаказа.**

Пожалуй, наибольшую заинтересованность российская сторона проявляет к поставкам шасси Минского завода колесных тягачей (МЗКТ) для подвижных стратегических ракетных комплексов «Гополь-М» и «Ярс». При этом надо подчеркнуть, что МЗКТ, в свою очередь, получает комплектующие от более чем двух сотен российских предприятий.

Своеобразной визиткой российско-белорусских отношений можно считать межгосударственную финансово-промышленную группу «Оборонительные системы», в состав которой вошли 5 белорусских и 12 российских предприятий, и которая занимается реализацией проекта по глубокой модернизации средств противовоздушной обороны, в частности предлагает ЗРК «Печора-2М».

Таким образом, между ОПК двух стран сложились тесные кооперационные связи в области совместного производства ВВТ, развитие которых служит интересам обеих сторон. Однако эти интересы могут остаться нереализованными в том случае, если не будет усовершенствована нормативно-правовая база, которая регулирует двустороннее сотрудничество в военно-технической сфере. Один из наиболее острых проблемных

вопросов, требующих решения в первую очередь, – **механизм реализации положений о передаче или обмене совместно разработанной военной продукции**, в рамках двустороннего сотрудничества. Не меньшую проблему составляет и **учет объектов интеллектуальной собственности**, выполненных совместно.

#### **4.2. Казахстан**

Договором о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Россией и Казахстаном предусматривается создание общего военно-стратегического пространства, совместное использование военных баз, полигонов и иных военных объектов. В рамках ОДКБ достигнуты договоренности, в соответствии с которыми Казахстан, наравне с другими членами организации, имеет право закупать в России вооружение и военную технику по льготным ценам. В январе 2004 года Россия и Казахстан подписали соглашение о совместном планировании применения войск в интересах обеспечения безопасности двух стран. Тогда же Казахстан ратифицировал межправительственное соглашение с РФ о порядке предоставления полигонов для проведения боевых стрельб ВВС обеих стран.

Основой сотрудничества двух стран в военной и оборонно-промышленной сфере являются Договор между Республикой Казахстан и Российской Федерацией о военном сотрудничестве от 28 марта 1994 года и Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации о военно-техническом сотрудничестве от 28 марта 1994 года. Всего между Республикой Казахстан и Российской Федерацией подписано более 60 документов по различным аспектам военного и военно-технического сотрудничества. Среди наиболее важных - Межправительственное соглашение о реализации программ совместных работ в сфере военно-технического сотрудничества в интересах вооруженных сил Республики Казахстан и Российской Федерации, а также по подготовке межправительственной программы поставок продукции военного назначения в интересах вооруженных сил обеих стран на 2008–2012 годы.

В советский период на территории Казахской ССР располагалось около 50 предприятий оборонной промышленности. Обширные малонаселенные пространства республики использовались для испытаний ракетного и ядерного оружия, систем авиации и ПВО. Семипалатинский ядерный полигон состоял из нескольких исследовательских, испытательных центров (не только ядерных). Инфраструктура космодрома Байконур включала в себя и ракетно-испытательный полигон. Необходимо упомянуть и полигон Сары-Шаган, предназначенный для испытаний средств ПВО и ПРО, а также полигон для бактериологического оружия на острове Возрождения в Аральском море. Всего на территории Казахстана находилось 8 крупных испытательных полигонов, имеющих ключевое значение для разработок ВВТ.

В Казахстане производилось значительное количество вооружений и оборудования для военно-морских сил: торпеды, ряд ракет морского базирования, радиоэлектронное оборудование, системы наведения; вооружение для танков; стрелковое оружие, ракетные системы, компоненты систем противоракетной обороны, ПВО; здесь выпускалось 11% всех артиллерийских систем, 18% всех боевых машин пехоты.

После развала Советского Союза продукция казахстанского ОПК была никем не востребована. Российское военное ведомство из стратегических соображений предпочитало концентрировать заказы на собственной территории. В результате, **оборонно-промышленный комплекс Казахстана в девяностых годах прошлого века в основном прекратил свое существование**. В современном мировом разделении труда

Казахстан не играет заметной роли как производитель оружия и военной техники. На территории республики осталось считанное число крупных промышленных предприятий, ранее входивших в состав советского ВПК:

- Акционерное общество «Гранит» (г. Алматы). В советский период занималось испытанием и обслуживанием комплексов ПВО.
- Машиностроительный завод им. Кирова (г. Алматы). Производил торпедное вооружение.
- Акционерное общество «Уральский завод «Зенит» (г. Уральск). Занималось производством тралов, искателей мин, запасных частей к торпедам.
- Акционерное общество ЗИКСТО, бывший машиностроительный завод им. Куйбышева (г. Петропавловск). Занималось производством противокорабельных мин.
- Акционерное общество «Завод им. Кирова» (г. Петропавловск). Занималось производством корабельных средств связи.

Перечисленные предприятия после распада СССР практически простаивали, выполняя по межправительственным соглашениям единичные заказы МО России. Москва и Астана, выражая заинтересованность в сохранении связей, рассматривают возможность по реанимированию указанных производств путем размещения новых заказов как для нужд ВС РФ, так и для организации совместного экспорта в третьи страны. Россия и Казахстан уже приступили к проработке конкретных соглашений, направленных на перевод взаимной заинтересованности в практическую плоскость.

В Казахстане на базе предприятий ОПК создано АО «Национальная компания «Казахстан Инжиниринг». Налажены капитальный ремонт и модернизация бронетехники и морских судов, а также изготовление оружия и боеприпасов. Кроме того, открыты совместные предприятия по производству средств связи, а в ближайшей перспективе будут создаваться беспилотные летательные аппараты, оптикоэлектронные и радиолокационные системы, новые модели самолетов и вертолетов.

Сегодня в Казахстане планируется строительство завода и освоение технологий по производству патронов, автоматизированных средств управления войсками, катеров, кораблей и судов различного класса военного и двойного назначения водоизмещением до 500 тонн, судоремонтного предприятия по техническому обслуживанию катеров и кораблей на Каспии, пожарной и аварийно-спасательной техники, производство средств радиолокации и модернизации существующих систем. Совместное предприятие «Талес Казахстан Инжиниринг» производит средства радиосвязи третьего и четвертого поколений УКВ и КВ-диапазонов тактического звена.

Стратегически важным элементом сотрудничества России и Казахстана является взаимодействие по космодрому «Байконур». В настоящее время действует более 20 соглашений по совместному использованию этого комплекса, использованию объектов г. Ленинска, а также о статусе военнослужащих. Соглашения, подписанные в период 2004-2005 годов, создали нормативно-правовую базу для активизации сотрудничества Москвы и Астаны в совместном изучении и освоении космического пространства, а также в области внедрения и развития высоких технологий. Началась реализация российско-казахстанского проекта по созданию на космодроме «Байконур» ракетно-космического

комплекса «Байтерек», который планируется использовать специально для запусков российского ракетносителя нового типа «Ангара».

18 июня 2006 года был произведен запуск первого казахстанского спутника связи и вещания «КазСат», собранного российскими специалистами на заводе им. Хруничева. В настоящее время осуществляется еще один совместный проект, в рамках которого Казахстан намерен с помощью РФ создать на орбите собственную группировку из семи спутников, интегрированную в российскую Глобальную навигационную спутниковую систему (ГЛОНАСС).

Одним из перспективных направлений сотрудничества между Россией и Казахстаном в сфере совместного освоения космоса является создание космических аппаратов с ядерными электроракетными двигательными установками на базе термоэмиссионного реактора-преобразователя. С этой целью в марте 2006 года была создана совместная группа из специалистов российской ракетно-космической корпорации «Энергия» и Национального ядерного центра Казахстана.

В целом, оборонно-промышленная кооперация России и Казахстана занимает незначительную долю в двусторонних экономических отношениях, но имеет важное политическое значение. Казахстан не является для России критически важным партнером в оборонно-промышленной кооперации, но российский ОПК играет критически важную роль в модернизации и развитии ВВТ вооруженных сил Казахстана.

Развитие оборонно-промышленной кооперации между Россией и Казахстаном тормозится проблемами, аналогичными таковым в отношениях с Беларусью: согласованием программно-целевого планирования строительства вооруженных сил и развития ОПК, необходимостью упрощения и регламентации процедур совместного производства и поставок ВВТ, взаимной защиты прав интеллектуальной собственности.

#### 4.3. Украина

Отношения России с Украиной основываются на нескольких заключенных международных договорах: в первую очередь, это Договор о дружбе, сотрудничестве и партнерстве, а также Договор об экономическом сотрудничестве и соглашения по Черноморскому флоту. Понятно, что отношения стратегического партнерства, необходимые для выстраивания оборонно-промышленной кооперации, не могут опираться на столь непрочную основу.

Отсутствие налаженной системы политических и экономических связей между Россией и Украиной имеет конкретное выражение в слабости экономического сотрудничества и неумолимом сворачивании оборонно-промышленной кооперации, доставшейся в наследство от Советского Союза. Несмотря на различные заверения высоких должностных лиц, России и Украине **так и не удалось согласовать среднесрочную программу военно-технического сотрудничества**, заключить соглашения по защите интеллектуальной собственности.

До развала Советского Союза на Украине работали 750 предприятий ВПК, 139 научно-технических организаций занимались разработкой новейших военных технологий и вооружения. **35% всей промышленности Украины работало на оборонный комплекс СССР.** Российские и украинские предприятия участвовали в кооперации в таких передовых областях военной промышленности, как ракетостроение, аэрокосмическое

производство, строительство кораблей и производство боеприпасов, электроника, танкостроение, создание радиолокационного оборудования и самолетостроение.

После распада СССР курс украинской политической элиты на форсированный разворот в сторону Европы и НАТО негативно сказался на кооперационных связях в оборонной промышленности двух стран. На сегодняшний день можно констатировать, что постепенное **сворачивание оборонно-промышленной кооперации** является основным трендом в военно-техническом сотрудничестве России и Украины. Более того, растущая конкуренция между украинскими и российскими изделиями «оборонки» позволяет говорить о нарастании негативных факторов в отношениях.

При неизменности курса украинской элиты можно прогнозировать, что оборонно-промышленная кооперация будет сохраняться лишь в критически важных для обеих сторон областях. При этом Россия будет стремиться к созданию производств, полностью замещающих импортируемую из Украины продукцию военного назначения. Российско-украинские отношения по оборонно-промышленной кооперации пока сохраняются независимо от политических кризисов лишь в силу того, что **России не удалось решить задачу полного импортозамещения украинских изделий.**

Сегодня значение украинских предприятий для российской оборонки снизилось, но недооценивать его не стоит: сотрудничество с Украиной по-прежнему очень важно для авиационной промышленности, в том числе вертолетостроения, для производства ряда систем ПВО, наконец – для поддержания жизненного цикла межконтинентальных баллистических ракет Р-36М2 «Воевода», по-прежнему составляющих значительную часть российского ядерного потенциала. При этом сотрудничество с Украиной несет определенные риски - как политические, так и деловые.

Пока **неурегулированными остаются многие вопросы интеллектуальной собственности на военную продукцию.** Почти все известные марки военной техники произведены в СССР, что создаёт неопределенность с разграничением права интеллектуальной собственности. Очень часто советская военная техника, поставленная в свое время за пределы СССР, обслуживается (ремонтируется, модернизируется) на Украине. Претензии же к качеству ее обслуживания направляются к России, что неприемлемо.

Отмечаемые многими экспертами особенности украинских бизнес-процессов сильно затрудняют выстраивание долгосрочного сотрудничества. Пересмотр уже согласованных условий контрактов, затягивание переговоров, срыв сроков исполнения в сочетании с деградацией украинского научного и производственного потенциала не внушают оптимизма. Те процессы консолидации оборонной отрасли, которые в России закончились еще десять-пятнадцать лет назад, на Украине только начинаются. Украинское авиа- и моторостроение, видимо, ожидает период институциональных изменений и кадровой нестабильности, прежде чем кристаллизуются понятные партнеры, с которыми можно говорить об интеграции.

**По значительной группе продукции военного назначения группа Украина и Россия выступают конкурентами** на международных рынках. Это сферы радиолокации, высокоточных средств поражения, бронетанковой и автомобильной техники. Конкуренция в этих секторах между Украиной и РФ будет сохраняться и временами обостряться. Получая деньги от партнеров из РФ за поставки по кооперационным соглашениям, украинские партнеры на рынках третьих государств активно работают



против российских коммерческих интересов, а зачастую активно передают третьим странам сохранившиеся на Украине военные технологии.

Например, украинское ПАО «Мотор Сич», имея с российской компанией «Вертолеты России» многолетний контракт стоимостью пять миллиардов рублей на поставку двигателей, в нарушение всех возможных авторских прав инициирует откровенно враждебный, подрывной в отношении российских коммерческих интересов проект фактически контрафактной ремоторизации вертолетов Ми-8 на Оршанском заводе в Белоруссии.

В этих условиях политика последовательного замещения украинской продукции российскими изделиями совершенно оправдана. Россия уже отказалась от закупки ракет «воздух-воздух» украинского производства, освоила собственное производство двигателей для крылатых ракет, систем прицеливания для стратегических и оперативно-тактических ракет, реализовала много других проектов по импортозамещению в комплектации боевых самолетов и средств ПВО. Весьма существенным проектом является перенос в Россию производства вертолетных турбовинтовых двигателей, что позволит окончательно локализовать производство вертолетов в РФ.

С приходом к власти на Украине президента В. Януковича в оборонно-промышленном сотрудничестве на короткое время возникли поводы к оптимизму. После подписания соглашения по Черноморскому флоту стороны приступили к переговорам о слиянии российской объединенной авиастроительной корпорации и украинских авиационных предприятий, а также о продаже российскому «Оборонпрому» украинской компании «Мотор Сич». Но вмешательство политиков привело к отказу от этих планов.

Ядро оборонно-промышленной кооперации Украины с Российской Федерацией составляют буквально два-три направления, где стороны пока не могут обойтись друг без друга. Такие проекты не прекращаются и не будут прекращены по политическим мотивам: российские вертолеты семейства «Миль» и «Камов» оснащаются двигателями запорожской «Мотор-Сич», так же не стоит забывать о запорожских двигателях для некоторых типов самолетов (Як-130, Бе-200); аналогичная картина наблюдается и с газовыми турбинами для военных кораблей производства украинского предприятия «Заря-Машпроект». И хотя российский рынок для украинских авиастроителей остается пока основным, ежегодно их доля на нем уменьшается.

Характерным примером реального состояния оборонно-промышленной кооперации России и Украины является многострадальный проект украино-российского военно-транспортного самолета Ан-70. Самолет, совершивший первый полет еще в 1994 году, был включен в российскую Госпрограмму вооружений до 2020 года, заказ на Ан-70 до 2020 года предполагался в объеме до 60 машин.

Нацеленность российского Минобороны на форсирование этого явно затянувшегося проекта была налицо: еще в феврале 2012 года начальник Генштаба ВС РФ генерал армии Николай Макаров заявил, что Россия профинансирует заключительные работы по созданию Ан-70. В украинских компаниях, участвующих в проекте, уже даже начали подсчитывать выручку от запуска Ан-70 в серию.

Одновременно украинское ГП «Антонов» начало поиск российских производителей, чья продукция необходима для серийного производства самолетов с учетом требований МО РФ. В частности, «Антонов» объявил о намерении заказать работы по модернизации

системы управления самолета Ан-70 у ОАО «Московский институт электромеханики и автоматики».

Формально вроде бы сложилась «косынка кооперации» по серийному производству самолета. Российское ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» запланировало серийное производство Ан-70 на мощностях ОАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество. Украинская сторона готовилась поставлять в Россию крыло, оперение и двигатель Д-27 (ПАО «Мотор Сич»).

Однако договор о кооперации между ГАК «Антонов» и ОАК был подписан без конкретных обязательств сторон, сроков и объемов производства. К этому добавляется неопределенность в вопросе о правах на интеллектуальную собственность, полученную в ходе работ по созданию Ан-70. Летом 2012 года премьер-министр РФ Дмитрий Медведев заявил о решении развернуть производство Ан-70 на мощностях Казанского авиационного производственного объединения (КАПО). Испытания самолета с российской авионикой были перенесены на 2013 год.

Понятно, что для производства самолета для собственных нужд Россия вполне имеет право диктовать условия по размещению производства. **Ведь если российское министерство обороны планирует приобрести 60 самолетов этого типа, то Украина в рамках своей 5-летней программы закупок в 2012-2017 гг. приобретет всего два Ан-70.** Стоит вспомнить, что до 2013 г Россия выделит на Ан-70 2,4 млрд рублей (816 млн дол), а Украина - всего 480 млн гривен (89 млн дол).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что российско-украинская интеграция в области оборонно-промышленной кооперации до сих пор сильно зависит от политических решений высшего руководства обеих стран, осложняется объективно обусловленной конкуренцией на рынках третьих стран. **России следует продолжать курс на развертывание собственных производств, замещающих украинскую продукцию в критически важных областях производства ВВТ.** Совместные проекты ориентировать в основном на экспорт ВВТ в третьи страны. Выстраивать отношения с Украиной по ВТС исключительно в формате стандартных бизнес-процессов, как с типичными зарубежными партнерами. При возникновении благоприятных обстоятельств возможно поглощение интересных для российского ОПК украинских производителей комплектующих изделий. Следует продолжать усилия по защите прав интеллектуальной собственности российских производителей ВВТ.

#### **Выводы:**

- Международная кооперация в производстве ВВТ – важный инструмент промышленной, технологической, закупочной политики, а также политики союзничества, который РФ использует далеко не в полной мере.
- Несмотря на значительный опыт по совместному производству ВВТ (Индия, Франция, Израиль), который приобрели российские предприятия, в рамках сложившейся промышленной кооперации не происходит реального импорта технологий в интересах РФ.
- Оборонно-промышленная кооперация России с союзниками по ТС / ЕЭП и ОДКБ сталкивается с рядом типовых сложностей, таких как несогласованность

программно-целевого планирования и процессов стандартизации, усложненность регламентирующих процедур, неурегулированность отношений в сфере интеллектуальной собственности. Особенно насущно преодоление этих проблем в отношениях с Республикой Беларусь, в случае которой кооперация носит глубокий характер и затрагивает критически важные изделия и технологии.

- Сотрудничество с ОПК Украины постепенно сокращается, сохраняясь лишь в ряде «безальтернативных» позиций. На передний план выходит конкуренция российских и украинских производителей ВВТ на внешних рынках. В ситуации сложившихся политических ограничений нет убедительной альтернативы курсу на импортозамещение украинской продукции в критически важных для РФ областях военной промышленности.

## 5. Подходы к развитию системы внешних закупок

### 5.1. Риски импорта ВВТ

Эксплуатация импортного ВВТ в мирное время связана с проблемами обучения персонала, удовлетворения текущих потребностей и накопления запасов боеприпасов, технического обслуживания и ремонта, поставки запасных частей, инструмента и принадлежностей. Отдельной проблемой является сопровождение жизненного цикла ВВТ, вопросы модернизации, локализации производства боеприпасов и комплектующих.

Боевое применение импортного ВВТ помимо рисков, характерных для мирного времени, требует резкого увеличения поставок боеприпасов, специфических ГСМ, запасных частей, средств ремонта и эвакуации. Как показывает опыт арабо-израильских войн 1967 и 1973 годов, войны Сомали-Эфиопия 1978 года, ирако-иранской войны в 1980-е годы, даже при лояльном отношении экспортера к поставкам в воюющую страну, возникают проблемы со своевременной доставкой заказанного и дополнительного вооружения, боеприпасов, запасных частей, ремонтом вышедшей из строя техники.

В некоторых случаях участие страны-импортера в военных действиях влечет блокирование ранее согласованных поставок ВВТ, прекращение ВТС и даже применение режима санкций. Здесь можно привести санкции к Турции после аннексии части Кипра, отказ от сделок с Аргентиной в период Фолклендского конфликта, прекращение Францией ВТС с Израилем после войны 1967 года и т.д.

Нередко страны-поставщики ВВТ имеют возможность заблокировать или загрузить часть параметров импортного ВВТ, что, например, случилось с французскими системами ПВО Ирака в период проведения операции «Буря в пустыне». Во время Фолклендского конфликта более половины используемых аргентинской стороной американских авиабомб, попавших в английские корабли, не разорвались.

Также известны случаи передачи экспортерами противникам стран-импортеров критически важных данных по импортированной ВВТ. Так, Франция передавала Великобритании в период Фолклендского конфликта полные данные по самолетам «Migage III» и «Супер Этандар», противокорабельной ракете «Экзосет», состоявших на вооружении Аргентины. Полные данные по французским радарам и системам ПВО получили участники антииракской коалиции в 1991 году в операции «Буря в пустыне».

Таким образом, постановка на снабжение ВС импортной ВВТ вызывает серьезные изменения парадигмы военного строительства в стране-импортере; **эксплуатация импортного ВВТ в мирное время связана с рядом ограничений**, сравнительно длительными циклами согласований и поставок, что приводит к снижению боевой готовности войск; **в военное время не исключается блокирование функций импортного ВВТ**, получение противником критически важных данных по импортному ВВТ, отказ от ранее согласованных поставок.

При построении системы внешних закупок для тактического звена (особенно Сухопутных войск и авиации) должен быть определен перечень продукции военного назначения, которая не подлежит импорту в принципе и должна производиться **только силами отечественного ОПК**, даже несмотря на отставание от зарубежных аналогов, острую потребность и т.п. Возможность интеграции таких подсистем и оборудования в

импортные образцы и системы должна быть одним из определяющих условий принятия положительного решения по импорту. Это, прежде всего, средства опознавания и алгоритмы (программный продукт) боевого управления ударными средствами. Яркий пример в части сил общего назначения (СОН) – **средства опознавания войск**.

## **5.2. Принципы для системы внешних закупок**

Вместе с тем, у развития импорта ВВТ в РФ существует ряд вполне объективных предпосылок, в числе которых:

- изучение технических решений в зарубежных образцах ВВТ,
- скорейшее удовлетворение срочных потребностей вооруженных сил по отдельной номенклатуре ВВТ, не освоенной отечественным ОПК,
- отсутствие отечественного производства некоторых видов материалов и комплектующих,
- продвижение экспортно-ориентированных образцов ВВТ совместного производства на внешних рынках.

Участие в международной специализации и кооперации является, в той или иной степени, необходимым и неизбежным, в том числе, в сфере ОПК. Вопрос – в создании **адекватных механизмов закупочной политики и выработке выгодных для страны принципов международной кооперации**.

Перечислим некоторые из них.

1. Важнейший принцип, на основании которого производится большинство импортных закупок в мире — обязательное проведение открытого конкурса между несколькими участниками. Законодательство ряда стран, например такого крупного импортера, как Индия, предписывает осуществлять закупки только на основе тендера.
2. Другим ставшим уже обязательным правилом при закупке крупных партий иностранных вооружений, является передача технологий, а также локализация производства. Без этого нормальная эксплуатация импортных образцов не представляется возможной.
3. Решения должны приниматься по единым, законодательно и нормативно обоснованным правилам, на коллегиальной основе с участием госзаказчика и представителей ОПК.
4. Стандартная мировая практика импорта вооружений подразумевает наличие офсетных требований, то есть встречных инвестиций продавца в экономику страны-покупателя.
5. Необходима гарантия сопровождения жизненного цикла поставляемого ВВТ вне зависимости от форс-мажорных обстоятельств.
6. Выбор возможных иностранных поставщиков для российской армии рационально строить исходя из принципа их максимальной деполитизированности, а также принципа приоритетности для них коммерческой мотивации поставок, что позволит, если не обнулить, то хотя бы минимизировать политические риски. Вторым важным принципом отбора оптимальных экспортеров может быть наличие уже сложившейся традиции военно-технических связей.

*Исходя из этих критериев, наиболее приемлемым источником вооружений и технологий для нашей страны являются Франция и Италия. Именно французские и итальянские*

*компании накопили самый богатый на Западе опыт сотрудничества с российскими коллегами из оборонной промышленности. Французские компании Thales и Sagem поставляли свое бортовое оборудование для экспортных истребителей Су-30МКИ/МКМ. Итальянцы долгое время были партнерами ОКБ им. Яковлева в программе создания учебно-тренировочного самолета Як-130.*

7. Необходима разработка стандарта ГОСТ РВ, описывающего требования и процедуры в отношении импортируемого ВВТ.

В выборе перспективных направлений импорта стоит внимательно изучить опыт европейских стран и атлантического союза. **Одним из перспективных направлений импорта является размещение НИОКР за рубежом**, в странах, чье технологическое преимущество в ряде направлений является неоспоримым. Это перспективные работы, которые не привязаны к конкретному изделию или образцу, по сути, **пакет технологий и технологических решений**, которые уже в 2020-е годы позволят выйти на принципиально новые проекты.

### **5.3. Возможные направления импорта ВВТ**

Говоря о возможных закупках ВВТ за рубежом, имеет смысл рассматривать продукцию, приобретение которой отвечает как минимум трем критериям.

Во-первых, объекты потенциальных покупок за границей должны быть объективно необходимы Вооруженным Силам, чей запрос должен быть корректно сформирован (в том числе, на уровне конкретных командований войсками – предполагаемых получателей закупок), а также рассмотрен и одобрен независимыми контрольными органами.

Во-вторых, закупаемый импортный продукт не должен иметь конкурентоспособных российских аналогов (в т.ч. потенциальных – если разработка таковых силами отечественных КБ невозможна в силу неприемлемых временных и / или ресурсных затрат).

В-третьих, продукция не должна иметь в системе отечественных вооружений ведущее место (должна быть локальна), что обезопасит вооруженные силы от рисков срыва поставок.

Некоторая часть систем и технологий, соответствующих указанным критериям, уже стали предметом интереса со стороны российских промышленников и военных. Приведем некоторые примеры.

- В области авиационной техники слабые места российских производителей проявились при определении технического облика истребителей марок Су и МиГ, которые предназначены для поставок на экспорт. Определяя параметры комплексов Су-30МКИ, Су-30МКМ и МиГ-29К, индийские и малайзийские ВВС потребовали интегрировать в состав бортового оборудования ряд систем французского, израильского, индийского и южноафриканского производства. Частично эти запросы были мотивированы политически, но в основном имели вполне рациональные технические обоснования. Сохранив в основном российские радары и бортовые процессоры, индийские ВВС предпочли французские системы навигации и визуализации и израильские оптико-электронные контейнеры и индикаторы на фоне лобового стекла. Позже, заказывая корабельные МиГ-29К, индийские моряки добавили в этот набор французские наשלменные системы целеуказания. Малайзийцы и алжирцы от израильских элементов отказались,

заменяв их системами индийского и французского производств. Часть этих французских систем представляет интерес и для российских ВВС. Прежде всего, это относится к навигационным системам Sigma 95 компании Sagem и оптико-электронному контейнеру Damocles производства Thales. При этом Sigma 95 уже эксплуатируется нашими пилотами истребителей МиГ-29СМТ, которые первоначально предназначались для Алжира. Что касается контейнера Damocles, то какое-то время обсуждалась возможность покупки лицензии на его производство в России, однако этого не произошло (вполне вероятно – из-за отказа Thales передавать технологию).

- Важная отсутствующая у российских корабелов технология, шансы на приобретение которой на Западе не равны нулю, – это воздухонезависимые энергетические установки (ВНЭУ) для неатомных подводных лодок. Использование таких систем позволяет субмарине находиться в подводном положении на скорости в три узла в течение очень длительного времени (до 20 суток) без подзарядки аккумуляторных батарей. Соответствующими технологиями располагают Франция, Германия и Швеция. Хотя СССР в свое время был пионером использования анаэробных двигателей, сейчас разработка современных отечественных ВНЭУ с электрохимическим генератором (таких, как «Кристалл-27») сильно отстает от уже эксплуатирующихся западных двигателей. В этой связи, приобретение французской или немецкой технологии ВНЭУ может быть вполне актуальным.
- Вполне разумным выглядит желание Министерства обороны получить в свое распоряжение французскую экипировку «солдата будущего» FELIN. На сегодня это наиболее передовая разработка индивидуальной экипировки, которая не только обеспечивает бойцам повышенную защиту, но поднимает на качественно более высокий уровень его информационное обеспечение.
- По требованию армии Индии поставляемые ей танки Т-90С оснащаются французскими тепловизорами Catherine. Хотя, по некоторым данным, эти системы посредственно показали себя в жарких условиях индийских пустынь, лицензионное производство в интересах ВС России налажено в Вологде.
- В связи со сложной ситуацией сложившейся в сфере утилизации боеприпасов с просроченными сроками хранения, в последнее время ставится вопрос об импорте специализированных комплексов. По утверждению заместителя министра обороны Д.Булгакова, в случае прекращения подрывов перед промышленностью встанет задача утилизация 2,16 млн. тонн боеприпасов, из них в 800 тысяч тонн уже в 2013 г. Учитывая, что предприятия ОПК на данный момент не готовы справиться с требуемым объемом, вопрос по импорту производственно-технологических комплексов утилизации боеприпасов оказывается актуальным. С другой стороны, есть опасение того, что при завершении практической утилизации боеприпасов закупленное оборудование в большей части будет простаивать. Для решения поставленной задачи будет целесообразно привлечь импортёров на условиях аренды, а в некоторых случаях лизинга оборудования. Приоритет при этом следует отдавать мобильным комплексам. С учётом жестких сроков, поставленных министерством обороны, заниматься данными вопросами следует уже сейчас. В качестве примера, можно привести предложения поступающие от компаний Wtorplast (Польша), Red Wings (Израиль). К сожалению, не получило развития сотрудничество по направлению утилизации боеприпасов с компанией

RheinmetallDefence (Германия) на условиях лизинга или аренды, поскольку импортёр рассматривает лишь вариант продажи.

#### 5.4. Первые шаги

Как уже было отмечено выше (раздел 3.3.), в заключенных МО РФ импортных контрактах все принципы, характеризующие цивилизованную систему внешних закупок, были нарушены. Поэтому первым шагом к применению и освоению этих принципов вполне может стать пересмотр поспешных, бессистемных сделок.

Политические условия для этого благоприятны: с одной стороны, уход со своих постов зарубежных лидеров, перед которыми могли иметься неформальные обязательства по заключенным сделкам (Николя Саркози, Сильвио Берлускони), с другой – громкая отставка главного публичного лоббиста импорта ВВТ в РФ с шлейфом коррупционных обвинений.

Не последнюю роль играют и возможные / прогнозируемые трудности с соблюдением финансовых параметров госпрограммы вооружений, что требует более выверенной позиции в выборе приоритетов закупочной политики.

Прецеденты пересмотра невыгодных – или ставших «невыгодными» – соглашений о поставках ВВТ в международной практике распространены достаточно широко.

- 2003 год – отказ КНР от поставок машинокомплектов Су-27СК для лицензионного производства по контракту 1996 года (объем контракта – 200 самолетов Су-27СК для сборки в Китае). В 1998-2003 были поставлены 95 машин, от остальных КНР отказалась под предлогом того что Су-27СК «перестал удовлетворять требованиям ВВС КНР». Реальная причина отказа – освоение производства J-11, нелицензионной (пиратской) копии Су-27СК из собственных комплектующих.
- 2008 год – отказ Алжира от МиГ-29. Контракт на поставку 28 МиГ-29СМТ и 6 МиГ-29УБТ стоимостью около 1,3 миллиарда долларов был аннулирован под предлогом обнаружения некондиционных комплектующих, невзирая на предлагаемые российской стороной варианты исправления ситуации. Алжирское руководство отказалось от дальнейшей приемки новых МиГов, потребовало возврата аванса в 250 миллионов долларов и заявило о намерении вернуть уже поставленные и прошедшие приемку машины. Характерно, что несколько ранее на возврат алжирцами партии противокорабельных ракет был вынужден согласиться Китай, также уличенный в поставке некачественных изделий.
- 2010 год – отказ США от закупок итальянского ВТС С-27J Спартан (общая стоимость программы оценивалась в 2,04 млрд. дол). Причина – сокращение военных расходов. Тогда же – отказ от закупок вертолета AW-101.
- 2010 год – отмена результатов тендера в конкурсе ВВС США на новый самолет-заправщик KC-X. В 2008 г. победу в конкурсе одержал проект европейского самолета-заправщика Airbus A330 MRTT (KC-30), предложенного альянсом EADS и корпорацией Northrop Grumman. Планировалось изготовление на специально



строящемся для этого EADS заводе в Алабаме 179 самолетов-заправщиков общей стоимостью до 35 млрд. долл. с поставкой ВВС США под обозначением KC-45A с 2011 г. Boeing (участвовавший в тендере с самолетом Boeing KC-767) сумел добиться отмены результатов тендера и перезапуска программы KC-X.

- 2012 год – пересмотр итогов тендера на поставку ВВС Индии 126 многоцелевых истребителей. Министерство обороны Индии проводит тендер MMRCА с августа 2007 года. Изначально в нем принимали участие шесть компаний: РСК «МиГ», Eurofighter, Dassault, Saab, Boeing и Lockheed Martin. Финалистов тендера военные объявили в конце апреля 2011 года. Победил вариант Eurofighter. Вместе с тем, официальное подписание контракта регулярно откладывалось. Причиной этому стало увеличение цены за европейский проект почти в два раза (с 11 до 20 млрд. долларов) на фоне сокращения финансовых возможностей Индии.

Наиболее распространенными причинами пересмотра контрактов по импорту ВВТ служат коррупция и экономическая нецелесообразность. При ревизии российской программы импорта предлогом и одной из вполне реальных причин для «приостановки» контрактов может выступать несоответствие заявленных параметров поставленных образцов (напр., БПЛА, «Ивеко») результатам сравнительных испытаний.

При этом целью приостановки контракта может быть оптимизация его условий в соответствии с вышеприведенным перечнем принципов внешней закупочной политики (локализация, трансферт технологий, офсетная составляющая и т.д.), сокращение объема планируемых поставок либо уточнение тактико-технического задания и проведение открытого тендера с участием российских компаний.

Разумеется, нельзя недооценивать риски репутационного урона, осложнения международных отношений. Однако аргументированная и последовательная позиция российской стороны в этом вопросе способствовала бы не потере, а приобретению репутации – репутации квалифицированного заказчика, с технологическими, экономическими, да и собственно военными запросами которого партнеры будут склонны в куда большей мере считаться.

#### **Выводы:**

- Как в мирное, так и в военное время импорт продукции военного назначения создает дополнительные риски и ограничения для боеготовности вооруженных сил, связанные с надежностью поставок, обучением персонала, сопровождением жизненного цикла ВВТ и т.д. Они дают о себе знать даже при лояльном отношении экспортера, а при возникновении политических разногласий становятся критическими.
- Кроме того, в России, которая все еще обладает индустриальными возможностями, чрезмерное расширение практики импорта ВВТ порождает риск игнорирования интересов национальной оборонной промышленности, что, свою очередь, станет фактором деградации экономики в целом, науки, социальной сферы.
- Чтобы свести к минимуму подобные риски и исключить принятие волюнтаристских, необоснованных решений, необходима четкая система

принципов и требований при планировании и реализации внешних закупок (включая трансферт технологий, локализацию производства, проведение открытого конкурса и сравнительных испытаний и др.).

- Из продукции военного назначения наибольший интерес на данный момент представляют системы связи и навигации, авиационные двигатели, энергетические установки, предметы стрелковой экипировки, БПЛА, производственно-технологические комплексы утилизации боеприпасов.
- В части сил общего назначения (где внешние закупки в принципе возможны) должен выделяться перечень продукции, которая не подлежит импорту ни при каких обстоятельствах, даже несмотря на отставание от зарубежных аналогов (средства опознавания, алгоритмы боевого управления ударными средствами).
- В качестве первых шагов выстраивания адекватной системы внешних закупок рекомендуется приостановка и ревизия действующих контрактов на предмет их соответствия приоритетам промышленно-технологической политики и задачам военного строительства.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Необходимость импорта вооружения и военной техники для нужд Вооруженных Сил Российской Федерации обусловлена объективными обстоятельствами: отставанием военно-технического уровня большей части ВВТ ВС РФ от современных требований и неспособностью оборонно-промышленного комплекса вовремя предложить удовлетворяющие госзаказчика образцы ВВТ по всей номенклатуре систем вооружения.

2. Импорт вооружений для нужд ВС РФ сопряжен со значительными рисками как для обороны страны, так и для функционирования оборонно-промышленного комплекса. Этот вопрос настолько важен, что существующая практика принятия узковедомственных, зачастую волюнтаристских, решений по импорту ВВТ должна быть полностью изжита.

3. Процедуры импорта ВВТ следует реорганизовать таким образом, чтобы решения принимались по единым, законодательно и нормативно обоснованным правилам, на коллегиальной основе с участием госзаказчика и представителей ОПК. Среди процедур должны быть такие обязательные условия, как конкурс (тендер) между несколькими экспортерами, прямые и не прямые офсетные обязательства в пользу российской промышленности, гарантия сопровождения жизненного цикла поставляемого ВВТ вне зависимости от форс-мажорных обстоятельств. Также целесообразно рассмотреть возможность разработки отдельного стандарта в семействе ГОСТ РВ, описывающего требования и процедуры в отношении импортируемого ВВТ.

4. По большей части номенклатуры ВВТ сегодня нет острой необходимости в импорте финальных образцов продукции военного назначения, которые бы полностью покрывали потребности Вооруженных Сил РФ. Как правило, возникшие провалы по отдельным направлениям объясняются длительным дефицитом финансовых ресурсов, ошибками в перспективном планировании строительства ВС и развития ОПК, последствиями развала единого народно-хозяйственного комплекса СССР. Однако России следует осуществлять закупки отдельных образцов и ограниченных партий современного зарубежного ВВТ с целью изучения технических решений и возможного воспроизводства технологий применительно к российским требованиям и условиям.

5. Особый интерес для России представляют трансферт технологий и организация совместных производств как для поставок в адрес ВС РФ, так и в третьи страны. Целесообразно дополнить законодательство и нормативные документы по вопросам ВТС регламентацией офсетных сделок при импорте финальных изделий ВВТ и ПККИ.

Целесообразно разработать отдельную программу по направлению трансферта технологий, согласованную с федеральными целевыми программами по электронной компонентной базе, материалам и другими профильными программами. Такая программа могла бы скоординировать усилия государства и бизнеса в интересах развития технологической базы ОПК и промышленности в целом.

6. Сегодня российские интеграторы финальных образцов, систем и комплексов ВВТ испытывают серьезные затруднения при выборе современных высокотехнологичных комплектующих. Это приводит к снижению военно-технического уровня изделий и росту издержек. Требуют упрощения и более четкой регламентации процедуры использования покупных комплектующих изделий иностранного производства в образцах ВВТ для нужд Вооруженных Сил РФ. Облегченный режим легализации ПККИ ВВТ необходим для

продукции, поставляемой из Белоруссии и Казахстана. На данный момент в этой сфере действуют противоречивые нормативные документы, во многом опирающиеся на практику еще советского времени.

7. Министерство обороны и военное командование не могут абстрагироваться от нужд оборонной промышленности и развития общего технологического потенциала государства. В развитых странах армия и ОПК представляют собой неразрывный симбиоз. Отказывая в поддержке своей оборонной промышленности, вооруженные силы рискуют столкнуться с деградацией военно-промышленного потенциала и обнаружить в обозримой перспективе неспособность промышленности поставлять даже самые необходимые изделия. Закупки ВВТ должны планироваться и оцениваться исходя не только из военной, но из промышленной политики. Основным заказчиком импорта должны выступать не эксплуатанты / представители МО РФ, а разработчики и производители – структуры ОПК.

8. Следует провести «технологический аудит» нынешнего состояния ОПК России, четко сформулировать его проблемы и задачи. Исходя из полученных данных, может разрабатываться, в том числе, и стратегия импорта ВВТ.

9. Нельзя исключать того, что в обозримой перспективе на импортные контракты средств может не хватить (в ценовом отношении ГПВ-2020 составлена на основе оптимистичных прогнозов и ориентиров). Поэтому в государственных интересах провести масштабный аудит всех контрактов на импорт с целью анализа приемлемости ценообразования, соответствия функциональных характеристик и иных условий контракта. Такой аудит может быть проведен под эгидой Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ.

Радикальным, но вполне реальным сценарием видится приостановка всех «импортных» контрактов, по которым аудит выявит обоснованные сомнения, и в дальнейшем – либо их перезаключение, либо создание сбалансированного тактико-технического задания по открытым позициям и проведение открытого тендера с участием российских компаний.

10. Наряду с широко обсуждаемой проблемой качества (квалификации, ответственности) «исполнителя» в лице российского ОПК не менее остро стоит проблема качества «заказчика» ГОЗ. Локальная проблема импорта является частью большого институционального дисбаланса в системе планирования и реализации Государственного оборонного заказа.

Описанные дефекты в сфере внешних закупок упираются в отсутствие развитого институционального механизма оборонного заказа и ценообразования, с одной стороны, и отсутствие видения будущих военных действий и потребных для них ВВТ со стороны «заказчика» – с другой.