



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС»

КАК В ТАНКЕ

Оборонка — последняя несдавшаяся крепость российской промышленности. Практика «опоры на собственные силы» имела под собой логичную теоретическую базу: враг не может быть допущен к формированию обороноспособности страны. Самый надежный вариант — закупать все: от сапог до ракет — только у отечественного производителя. Впрочем, проколы в этой политике случались: практически все документы военные готовят с использованием программного обеспечения, производимого в одной из стран, являющихся потенциальным противником.

Попытка Минобороны сломать монополию российского ВПК столкнулась с глубоко зшелонированной и хорошо выстроенной обороной. Определенная логика в действиях представителей ВПК есть: в России открытие того или иного рынка для импорта, как правило, не стимулировало отечественного производителя к конкурентной борьбе, а убивало его.

Очевидно, что без импортных поставок не обойтись. Но только в тех областях, где у российских предприятий нет ни готовой конкурентоспособной продукции, ни перспективных разработок. Скажем, беспилотные самолеты или снайперские винтовки.

В области же выпуска бронетехники российскими предприятиями накоплен опыт, слишком большой и дорогой опыт, чтобы забыть про него. Действительно, новые российские танки дороже некоторых иностранных аналогов. Но это в целом проблема отечественной промышленности, а точнее, управления ей. И без системных изменений она всегда будет проигрывать импортной продукции, тем более субсидируемой правительствами стран-производителей.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
(Business Guide-Военно-промышленный комплекс)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.

Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Харнас — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

С ПРИЦЕЛОМ НА СТАРЫХ ПАРТНЕРОВ

ДЛЯ РОССИИ ОРУЖЕЙНЫЙ РЫНОК ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ПОСТОЯННЫХ ИСТОЧНИКОВ ПРИБЫЛИ. ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА ЭКСПОРТ ОРУЖИЯ ДОСТИГ \$8,7 МЛРД, А В 2011 ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ ПОПОЛНЕНИЕ ЕЩЕ НА МИЛЛИАРД, И ТОГДА ОБЪЕМ ПРОДАЖ ДОСТИГНЕТ \$9,7 МЛРД. И ЭТО С УЧЕТОМ ТОГО, ЧТО ИЗ-ЗА САНКЦИЙ ООН РОССИЯ ПОТЕРЯЛА РЫНОК ЛИВИИ И ИРАНА. ОДНАКО ВЫСТРОЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ СО СТАРЫМИ ПАРТНЕРАМИ — ИНДИЕЙ, АЛЖИРОМ, ВЕНЕСУЭЛОЙ, ВЬЕТНАМОМ И КИТАЕМ — ПОЗВОЛЯЮТ ПОЛАГАТЬ, ЧТО ЭКСПОРТНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У РОССИЙСКОГО ОРУЖИЯ ВСЕ ЖЕ ИМЕЮТСЯ.

ИВАН САФРОНОВ-МЛ.

ПЕРСПЕКТИВА С ИНИЦИАТИВОЙ Для того чтобы продвигать свое оружие на рынок, Россия зачастую прибегает к выдаче кредитов — так было и с поставками 2010 года самолетов Су-30МК2 и Су-27СКМ в Индонезию, так стало и с Венесуэлой в 2010 году: ей Россия выделила \$4 млрд, в счет которых она сможет покупать российскую военную технику и вооружения. Так, например, предполагается продолжение поставок Венесуэле 92 танков Т-72М1М по контракту 2009 года.

С Китаем, традиционно делавшим ставку на закупку авиатехники, отношения начали восстанавливаться. В 2011 году по авиации и авиастроению сумма контрактов близится к \$1 млрд, в частности, на поставку двигателей АЛ-31Ф и АЛ-31ФН. Сейчас доля Китая в портфеле заказов «Рособоронэкспорта» составляет уже свыше 4%, что

позволяет сказать, что отношения действительно стали оживать. Более того, в планах России рассматривается поставка платформы самолета Ил-76, амфибийных систем Бе-200 и А-42. В будущем можно ожидать заключения дополнительных контрактов на поставки в КНР двигателей АЛ-31 и РД-93 к уже поставленным Д-30КП2.

Индия, чей объем закупок российской военной продукции составляет более половины от всего объема экспорта, по-прежнему ведущий партнер, несмотря даже на проигрыш российского МиГ-35 в тендере на поставку средних истребителей стоимостью \$10,5 млрд. В 2010 году состоялось заключение с Индией контракта на совместную разработку эскизного проекта индийского истребителя пятого поколения (порядка \$295 млн), а также поставлены 124 танка Т-90 (вместе с 223 машинокомплектами для их сбор-

ки). До 2012 года Индии должны быть переданы АПЛ «Нерпа», а также три фрегата проекта 11356. Самым же значимым российско-индийским проектом является модернизация и оснащение авианосца Vikramaditya (бывший «Адмирал Горшков»); проект обошелся Индии в \$1,2 млрд, и уже к 4 декабря 2012 года планируется передача его заказчику. Вместе с ними пойдут палубные истребители МиГ-29К (\$1,5 млрд).

Другими значимыми контрактами прошлого года можно считать соглашение на поставку истребителей Су-30 Вьетнаму и Алжиру (\$1 млрд каждый), а также контракт на поставку в Перу вертолетов — транспортно-боевых Ми-171Ш и ударных боевых Ми-35П. Помимо этого Россия в 2012 году должна закончить модернизацию 250 алжирских танков Т-72М (порядка \$200 млн).



ТАНК Т-90С — ЭКСПОРТНЫЙ ВАРИАНТ Т-90, УЖЕ ИМЕЕТ И БОЛЕЕ СОВРЕМЕННУЮ МОДИФИКАЦИЮ — Т-90МС, ОСНАЩЕННУЮ НОВОЙ 125-МИЛЛИМЕТРОВОЙ ПУШКОЙ И НОВОЙ СИСТЕМОЙ УПРАВЛЕНИЯ ОГНЕМ «КАЛИНА»

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА