

# ПЕРЕКРЕСТНОЕ ВООРУЖЕНИЕ

## РОССИЯ И ФРАНЦИЯ ВЕДУТ ЖЕСТКУЮ КОНКУРЕНТНУЮ БОРЬБУ, ОДНАКО ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВСЕ ЧАЩЕ СОПРОВОЖДАЕТСЯ СЛУЧАЯМИ СОТРУДНИЧЕСТВА. ФРАНЦУЗСКИЕ СИСТЕМЫ СТАВЯТСЯ НА РОССИЙСКУЮ ТЕХНИКУ, ПРИЧЕМ ЗАКУПАТЬ ИХ НАЧАЛО ДАЖЕ МИНОБОРОНЫ РФ. В ПЕРСПЕКТИВЕ МОЖНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ ПОЯВЛЕНИЕ СОВМЕСТНЫХ РОССИЙСКО-ФРАНЦУЗСКИХ ИЛИ ЕВРОПЕЙСКО-РОССИЙСКО-ИНДИЙСКИХ ПРОЕКТОВ.

КОНСТАНТИН МАКИЕНКО

**ПРЕДПОСЫЛКИ КОНКУРЕНЦИИ** Россия и Франция традиционно присутствуют на одних и тех же рынках. Еще в 1970–1980-е годы ряд государств, имевших тесные военно-политические, но отнюдь не идеологические связи с СССР, стремились демонстрировать определенную дистанцию в отношении Москвы, и потому допускали на свой рынок западных производителей. Зачастую этими западными производителями оказывались французские компании, продукция которых всегда отличалась отменной эффективностью. Поэтому индийские, иракские, ливийские, перуанские ВВС имели в своем составе и советские МиГ и Су, и французские «Миражи». Тогда же возникли некоторые формы сотрудничества, которые получили широкое распространение в постсоветское время, например, интеграция французских ракет на советские истребители и наоборот. Например, иракские Mirage F1Q получили возможность применять ракету X-29, а на истребители советского производства МиГ-21 были интегрированы французские ракеты «воздух-воздух» Magic. Там же, в Ираке, на советские военно-транспортные самолеты Ил-76МД были установлены обзорные радиолокационные станции фирмы Thomson-CSF: в результате получились самолеты дальнего радиолокационного обнаружения Adnan 1 и Adnan 2. По крайней мере один такой самолет, перелетевший в 1991 году в Иран, до сих пор эксплуатируется, и его иногда можно наблюдать на аэродроме совместного базирования Мехрабад в Тегеране и в аэропорту города Шираз.

Еще одной объективной предпосылкой столкновения российского оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и французской военной индустрии является доминирование коммерческой, а не политической мотивации в торговле оружием. Прежде всего, это относилось, особенно в 1990-е годы, к России, где внутренний заказ упал практически до нуля, а ОПК выживал и даже развивался исключительно за счет экспорта. Но и французские промышленники до 40% своих доходов получают от продаж за рубеж, и правительство Франции всегда проводило в их интересах предельно гибкую, если не сказать беспринципную, экспортную политику. Достаточно вспомнить, с каким умением французы одновременно поставляли, причем в весьма крупных объемах, вооружения в Индию и Пакистан. В 1990-е годы Исламабад даже входил в первую тройку ведущих импортеров французских вооружений после ОАЭ и Саудовской Аравии, а в новом десятилетии Париж сумел переориентироваться на Индию, сохранив, впрочем, и развитые отношения с Пакистаном. Нет ни малейших сомнений, что такой же «кульбит» был бы охотно проделан и с парой КНР — Тайвань. В 1990-е годы французы поставили на Тайвань крупные партии авиационных и морских вооружений, а с начала нового десятилетия стали активно маркетинговать в Китае истребитель Rafale. И лишь жесткая позиция Евросоюза (ЕС), упорно сохраняющего введенное после событий на площади Тяньаньмэнь эмбарго на поставки вооружений в КНР, до сих пор не позволяют Франции расширить присутствие на китайском рынке. Участие в различных международных, особенно европейских, ограничительных режи-

**ФРАНЦИЯ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА ПРЕМИУМ-СЕКТОР РЫНКА, ПРЕДЛАГАЯ ДОРОГИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ СИСТЕМЫ В США, ЕС И НЕФТЯНЫЕ СТРАНЫ. РОССИИ НЕПРИЯТНО, ЧТО В ЭТОТ СЕКТОР ПОСТЕПЕННО ПОДТЯГИВАЮТСЯ АЛЖИР, ЛИВИЯ И ИНДИЯ**

мах делают весьма заметной и политическую составляющую французской экспортной политики, которая все же остается куда более прагматичной и коммерчески ориентированной, чем, скажем, в США или Великобритании.

Наконец, номенклатура предлагаемых Россией и Францией на мировой рынок вооружений и техники в значительной степени пересекается. Обе страны обладают традиционно высокой конкурентоспособностью в сегментах истребительной авиации, авиационных средств поражения, неатомных подводных лодок и надводных эскортных кораблей, средств ПВО и бронетанковой техники. В этом отношении Франция заметно отличается от другого опасного конкурента России на рынке вооружений — Израиля, который почти не предлагает на рынок авиационных и морских платформ.

Любопытно, что все перечисленные факторы — коммерческий прагматизм, сходство номенклатуры предложений и присутствие на одних рынках — не только порождают конкуренцию, но и могут рассматриваться как гипотетические предпосылки для объединения России и Франции перед лицом более мощных конкурентов, например США.

**СЛАБОСТИ И КОЗЫРИ СТОРОН** При некоторой схожести положения России и Франции позиционирование двух стран на рынке вооружений и военной техники до последнего времени серьезно различалось. Сильной стороной французских предложений прежде всего являлась высокая эффективность их техники и хорошая репутация, которую они получили в ходе арабско-израильских конфликтов, ирано-иракской войны и на Фолклендах. Франция имела исторически сильные позиции на емких рынках в Европе и Персидском заливе. Слабым местом французской продукции можно считать необычайно ее дороговизну и длительные сроки производства. Причем сейчас, в период аномально сильного евро, фактор стоимости становится особенно чувствительным даже для достаточно платежеспособных клиентов. В целом Франция, бесспорно, ориентируется на премиум-сегмент рынка, предлагая дорогие высокотехнологичные системы в США, ЕС и нефтяные страны. Неприятной новостью для России становится постепенное подтягивание в этот верхний сегмент Алжира, Ливии и Индии, финансовые возможности которых растут и становятся почти адекватными их военно-политическим амбициям. Важной особенностью Франции как одного из крупнейших в мире производителей военной продукции является богатый опыт реализации международных проектов, причем Париж неизмен-

но сохраняет в этих программах ведущую роль. Основным преимуществом продукции России до последнего времени была ее относительная дешевизна и возможность поставок в короткие сроки. Достигалось это в основном за счет использования самых разнообразных советских заделов — от готовых планеров самолетов и корпусов кораблей до запчастей полуфабрикатов, отдельных узлов и деталей. На сегодняшний день этот задел практически полностью исчерпан, и, соответственно, данное преимущество Россией потеряно. С другой стороны, общеполитические, экономические, дипломатические, имиджевые позиции Москвы сейчас выглядят намного солиднее по сравнению с 1990-ми годами, а этот фактор играет нередко даже более важную роль, чем технические характеристики продукции и финансовые параметры сделок. Поэтому если в 1990-е российский экспорт шел в основном лишь в КНР и Индию, то сегодня Россия хорошо представлена во всех регионах планеты — Латинской Америке, Северной Африке и ЮВА.

Сочетание исчерпания советских заделов и роста интегральной мощи России привело к возникновению парадоксальной ситуации, при которой сейчас гораздо легче получить заказы, чем качественно, в срок и без финансовых потерь выполнить их.

**ПЕРВЫЙ РАУНД — НИЧЬЯ** В 1990-е годы ареной скрытого соперничества России и Франции стали два рынка, критически важных для выживания российского ОПК и коммерческого процветания французской оборонной промышленности. Для россиян вопросом жизни и смерти стало удержание индийского рынка. Для Франции — укрепление и расширение своих позиций на рынках Саудовской Аравии и ОАЭ. При этом обе стороны протестировали запретные поляны противника. Россия приняла попытку выйти на новый для себя рынок консервативных арабских монархий, а Франция попыталась расширить присутствие в Индии. Первое столкновение закончилось в целом вничью, соперники удержали за собой традиционные рынки. Россия прорвалась на эмиратский и кувейтский рынки, но масштабы этого прорыва оказались ограниченными: удалось продать большие партии БМП-3 и реактивных систем залпового огня, но в авиационном сегменте Россия успехов не добилась, причем главным образом по причине общей слабости государства и режима. В середине 1990-х годов, видимо, велись переговоры о возможной продаже в ОАЭ истребителей на базе платформы Т-10М, которые маркетингово-

вались на рынке под обозначениями Су-35 и Су-37. Во всяком случае, на выставках демонстрировалась машина с бортовым номером 711, носившая характерный пустынный камуфляж. Однако в 1997 году ВВС ОАЭ выбрали комбинированное решение, закупив американские истребители F-16 Block 60 и французские Mirage 2000-9. Несмотря на обнадеживающие сигналы из Саудовской Аравии, «Росвооружение» так и не подписало тогда контрактов с этим крупнейшим в мире импортером военной техники. ОАЭ и Саудовская Аравия стали крупнейшими клиентами для Франции.

Между тем Россия сумела не только консолидировать, но и расширить свои позиции на индийском рынке. Главным успехом, истинный масштаб которого становится понятным только теперь, стала реализация большой программы по разработке, поставкам и организации в Индии лицензионного производства истребителей Су-30МКИ. В результате появился новый сегмент индийского рынка — рынок тяжелых истребителей, который прочно заняла Россия. Начиная с 1996 года индийские ВВС заказали в общей сложности 230 таких истребителей, а вместе с малазийским и алжирским заказом на подобные машины общий портфель составляет 276 единиц. Эта цифра близка к заказу французских ВВС на новейший истребитель Rafale. Таким образом, Индия и последовавшие за ней заказчики выступили вполне достойным эквивалентом внушительного внутреннего заказчика. Рождение программы Су-30МКИ произошло в условиях острого противодействия компании Dassault, которая продвигала в Индию истребители Mirage 2000-5. Можно уверенно говорить, что контракт 1996 года и последовавшее за ним лицензионное соглашение 2000 года буквально спасли российский военный авиапром. Сегодня производство этого истребителя продано до 2012 года. Но главное, программа Су-30МКИ предусматривала проведение большого объема сложных НИОКР, и именно эти работы позволили сохранить «ОКБ Сухого» в хорошей форме, позволяющей надеяться на успех новых амбициозных программ Су-35 и Т-50.

Кроме того, России удалось сохранить за собой индийский рынок эскортных кораблей. Контракт на проектирование и строительство трех фрегатов класса Talwar стал до известной степени военно-морским аналогом программы Су-30МКИ, благодаря которому впервые в постсоветское время были выполнены работы по полному циклу производства новой системы оружия.

В целом в 1990-е годы позиции России и Франции на конкурентных рынках определялись традицией. Индия и арабские монархии предпочли сохранить и развить исторически сложившиеся военно-технические связи и не слишком смело экспериментировать с новыми партнерами.

Вторую попытку широкомасштабного прорыва на индийский рынок Франция предприняла после Каргильского вооруженного конфликта 1999 года. Принципиальное решение о переориентации с малоресурсного Пакистана на быстрорастущий рынок Индии было принято, по всей видимости, еще раньше, но после Каргила появились отличные предпосылки для заключения больших контрактов. Истребители Mirage-2000Н индийских ВВС хорошо зареко-



НА ИНДИЙСКИЙ ТЕНДЕР ПО ЗАКУПКЕ 126 САМОЛЕТОВ ФРАНЦИЯ ПРЕДЛАГАЕТ ИСТРЕБИТЕЛИ RAFALE



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА