



Россия на мировом рынке вооружений в начале XXI в.

Р.И. Зименков

*Доктор экономических наук
(Институт США и Канады РАН)*

Военно-техническое сотрудничество РФ с иностранными государствами (ВТС) занимает важное место в государственной политике страны. Это обусловлено как значительной ролью ВТС в укреплении военно-политического влияния России в мире, так и интересами социально-экономического развития нашего государства, в первую очередь, касающегося оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

Россия является одним из крупнейших экспортеров вооружений и военной техники (ВВТ), занимая по этому показателю второе место в мире после США. На долю России приходится более 16% продаж на мировом рынке ВВТ. Экспортные поступления России не только пополняют бюджет нашей страны, служат основным средством развития отечественного ВПК, но и способствуют укреплению позиций России на мировой арене.

Начиная с 1999 г. российский экспорт вооружений неуклонно растет, составляя в среднем 4-5 млрд долларов в год, а в 2006 г. был установлен очередной рекорд по поставкам ВВТ. По данным Федеральной службы РФ по военно-техническому сотрудничеству, стоимость поставок ВВТ достигла 6,5 млрд долл., что на 400 млн долл. больше предыдущего рекордного уровня 2005 г., составившего 6,1 млрд долл. Россия занимает также первое место в мире по соглашениям на поставки вооружений развивающимся странам – основным получателям российского ВВТ, стоимость которых в 2005 г. составила 7,1 млрд долл., что обеспечивает нашей стране крупные экспортные поставки в предстоящие годы.

В настоящее время Россия, поставляя оружие более 80 странам, является основным конкурентом США и других стран Запада на мировом рынке ВВТ. Она лидирует на рынках вооружений стран Азии и Африки, уступая только США в поставках оружия на Ближнем и Среднем Востоке и в Латинской Америке. Правда и в этих регионах позиции России постепенно укрепляются. Расширяется география поставок российского оружия, которое поступает не только на традиционные, но и новые рынки, несмотря на жесткую конкуренцию со стороны Запада.

Факторы роста российского экспорта вооружений

Успех быстрого продвижения российской продукции военного назначения за рубеж объясняется рядом причин, но, в первую очередь, связан с совершенствованием механизма государственного регулирования ВТС России с иностранными государствами. Так, указом Президента России от 4 ноября 2000 г. путем слияния ГК «Росвооружение» и ФГУП «Промэкспорт» был создан единый государственный посредник в сфере военно-технического сотрудничества – ФГУП «Рособоронэкспорт», который в декабре 2006 г. получил исключительное право на экспорт конечной продукции военного назначения. Была ликвидирована конкуренция между экспортерами ВВТ, приводившая нередко к ослаблению позиций России на рынке вооружений. Кроме того, была восстановлена президентская вертикаль управления, а функции по регулированию ВТС России с зарубежными странами в 2000 г. пере-



шли к Комитету РФ по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами. В рамках административной реформы указом Президента РФ №314 от 9 марта 2004 г. Комитет был преобразован в Федеральную службу по военно-техническому сотрудничеству (ФС ВТС России), которая является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в области военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами.

Помимо Рособоронэкспорта, на который приходится более 82% российского экспорта ВВТ, на основе действующего в России законодательства право на осуществление самостоятельной внешнеторговой деятельности в отношении запчастей, агрегатов и сервисных услуг к российскому оружию имеют еще 21 предприятие-производитель ВВТ, экспортная политика которых приносит значительные средства для развития национального оборонно-промышленного комплекса.

Укрепление позиций России на мировом рынке происходит также благодаря таким показателям отечественного оружия, как широкая и обновляющаяся номенклатура, высокое качество и приемлемые цены. Общепризнано, что многие виды российского оружия – одни из лучших в мире. Различные образцы автомата Калашникова, танки от знаменитого Т-34 до Т-80 и Т-90, российские системы залпового огня от «Катюши» до «Града» и «Смерча», первоклассные самолеты МиГ-29, Су-27, Су-30, уникальные корабли, подводные лодки и многое другое вооружение считала бы за честь иметь любая страна. Российское оружие привлекает зарубежных покупателей тем, что оно варьируется от простых систем до самых высокотехнологичных, при этом оно более простое в обслуживании и, как правило, дешевле, чем аналоги, предлагаемые США и другими экспортерами.

Об укреплении позиций российских производителей оружия свидетельствует тот факт, что согласно рейтингу американского журнала *Defence News* в 2004 г. в состав 100 крупнейших оборонных предприятий мира вошло 7 российских фирм. Хотя в рейтинге доминировали американские компании, тем не менее, Россия была представлена 5-ю авиастроительными предприятиями, а также компанией по производству кораблей и судов и концерном по производству систем ПВО.¹

Важную роль в расширении российских экспортных поставок играет применение гибкой и эффективной системы финансирования и оплаты поставок вооружения, предлагаемой Россией иностранным покупателям. Россия использует разнообразные методы и формы поставок оружия, которые включают встречную торговлю, офсетные сделки, операции по обмену долговых обязательств развивающихся стран на закупки российского вооружения, передачу технологий и лицензий на производство оружия за рубежом. Именно согласие на лицензионное производство явилось определяющим моментом при подписании ряда крупных контрактов с основными покупателями российского оружия – Китаем и Индией.

Преодолевается негативная тенденция в сфере поставки запасных частей, технического обслуживания, которая в прежние годы отрицательно влияла на имидж российских производителей. За последние годы за рубежом создан ряд сервисных центров, совместных предприятий по обслуживанию российской военной техники. В частности, открыт сервисный центр в Эфиопии, Малайзии, Венесуэле. В ближайшее время планируется открытие сервисных центров во Вьетнаме, Китае, Алжире и других странах.

Более активная деятельность субъектов военно-технического сотрудничества в этом направлении позволила увеличить в пять раз поставки запасных частей зарубежным партнерам. Объем этих продаж составил в 2005 г. примерно 300 млн долл., а в 2007 г., по оценкам специалистов, этот показатель еще больше возрастет. Подобных показателей ранее российские экспортеры оружия не достигали.

Сложилась определенная система в рекламно-выставочной деятельности в области военно-технического сотрудничества, отвечающая требованиям государственного регулирования. Помимо участия в зарубежных выставках российские предприятия-экспортеры активно участвуют в двух международных выставках оружия на территории РФ: Международном авиационно-космическом салоне «МАКС» (г. Жуковский, Московская область) и Международном военно-морском салоне «МВМС» (г. Санкт-Петербург). В то же время в России не один год проводятся выставки регионального характера (Нижний Тагил, Омск, Геленджик) и экспозиции продукции военного назначения на специализированных выставках



(«Двигатели», «Высокие технологии», «Интерполитек»). Эти выставки являются не только базой развития межкооперационных связей российских предприятий-производителей оружия, но и важным средством ознакомления представителей Министерства обороны зарубежных государств с достижениями российского оборонно-промышленного комплекса.

Большую роль в укреплении позиций России на рынке вооружений сыграла также стабилизация политической ситуации и экономический рост в стране. Высшее политическое руководство нашего государства активно включилось в процесс продвижения российской техники за рубеж.²

Наконец, следует отметить и тот факт, что с конца прошлого века сохраняется глобальная военно-политическая напряженность. Начало ей положила агрессия НАТО против Югославии, дальнейшее развитие эта тенденция получила в ходе военных операций США в Афганистане и Ираке. В этих условиях государства, ориентированные на сохранение своего суверенитета, стремятся диверсифицировать источники закупок вооружений, расширяя его и за счет импорта из России.

В результате России не только удалось восстановить утраченные в первой половине 1990-х годов позиции на мировом рынке вооружений, но и укрепиться в ряде регионов мира. В настоящее время торговля оружием составляет примерно половину промышленного экспорта России. Военно-техническое сотрудничество с зарубежными странами дает существенную долю валютных поступлений в бюджет страны, обеспечивает занятость части трудоспособного населения, гарантирует сохранность российского ОПК. Продолжающийся более шести лет рост экспорта вооружений и объема соглашений на поставки ВВТ выдвинул Россию, по мнению ряда западных экспертов, в лидеры мировой торговли вооружением.

Основные российские компании-поставщики вооружений и военной техники

Основным продавцом национальной продукции военного назначения на мировом рынке является ФГУП «Рособоронэкспорт» (РОЭ), на долю которого в 2006 г. приходилась подавляющая часть экспорта российского оружия.

РОЭ обладает широкими полномочиями. Устав позволяет компании проводить операции не только с ВВТ, но и вести бизнес в других сферах, создавать и контролировать всю необходимую для обеспечения торговли оружием финансовую и организационную инфраструктуру – страховые и транспортные компании, банки и промышленные предприятия. Наличие такого потенциала в сочетании с широкой «сетью продаж» (35 зарубежных представительств) дает компании возможность перейти от роли чистого посредника в торговле оружием к построению экспортно-производственной корпоративной структуры, включающей оборонный и гражданский сектор.

География сотрудничества РОЭ охватывает свыше 60 стран, однако основными его партнерами являются Китай, Индия и Алжир. Номенклатурная структура экспорта компании: авиационная техника, вооружения и техника для ВМС, вооружения и техника для сухопутных войск, средства ПВО.

«Рособоронэкспорт» предлагает своим зарубежным партнерам комплексные решения по созданию национальных систем обороны, организацию производства ВВТ по российским лицензиям, учреждение СП по производству продукции военного назначения, двойного и гражданского применения, развертывание или обновление производственных мощностей по ремонту и модернизации ВВТ. Активно проводится работа в области комплексной программы модернизации бронетанковой техники, транспортно-боевых и транспортных российских вертолетов.

Одновременно успешно работают на внешних рынках еще двадцать одно предприятие-производитель, которым официально разрешена продажа запчастей и услуг военного назначения. В общем объеме экспорта оружия их доля в 2006 г. возросла до 18%.³ В последние годы у этих предприятий также существенно увеличился портфель заказов вооружений и военной техники. Из них добились наилучших результатов следующие компании-экспортеры: ОАО «Компания «Сухой», ФГУП «РСК «МиГ», ФГУП ММП «Салют».

Крупнейшим российским поставщиком вооружений после ФГУП «Рособоронэкспорт» является ОАО «Компания «Сухой». За последние годы эта компания стала лидером российской авиационной промышленности, укрепив



свои позиции на мировом рынке вооружений. В середине текущего десятилетия в мировом производстве авиационной техники на продукцию компании приходилось 14%. На мировом рынке авиационной техники экспортная продукция «Компании «Сухой», включая лицензионное и совместное производство, составляла около 25%.⁴

В 2003 г., например, компания стала крупнейшим предприятием отечественного ОПК по объемам выручки (1,5 млрд долл.), поставила 19 истребителей СУ-30 МКК в КНР, а также 4 истребителя в Индонезию и 1 – в Алжир.

Реальными региональными рынками для военной продукции «Сухого» в ближайшие годы будут продолжать оставаться Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии и Алжир. Получив в 2003 г. право ведения самостоятельной внешнеторговой деятельности в области поставок запасных частей, организации центров сервисного обслуживания ранее поставленной авиационной техники, компания «Сухой» намерена упрочить свои связи с ВВС стран-заказчиков, которые эксплуатируют самолеты марки «Су».

ФГУП «РСК «МиГ» – крупнейший в России концерн, занимающийся разработкой, производством, маркетингом, поставкой и послепродажным сопровождением боевых и гражданских самолетов, вертолетов, авиационных двигателей, агрегатов и бортового оборудования. Корпорация объединяет 14 предприятий.

В 2001 – 2002 гг. корпорация ежегодно подписывала контракты на сумму около 1 млрд долл. Если в 1999 г. продукция «РСК «МиГ» экспортировалась в 3 страны, то в настоящее время заказчиками корпорации являются около 20 стран. На расширение числа заказчиков самолетов марки «МиГ» повлияло претворение в жизнь концепции комплексной логистической поддержки экспортируемой за рубеж авиационной техники, одной из наиболее крупной проблемы в системе ВТС России.

Корпорация активно действует на внешних рынках, фактически вытеснив КНР с ее традиционных рынков в Африке и Азии, кроме того российское присутствие на рынке вооружений Центральной и Восточной Европы в значительной степени обеспечивается корпораци-

ей «МиГ». Основная статья экспорта корпорации – истребители МиГ-29, построенные в 1992-1993 гг., но не выкупленные ВВС России. Крупнейшими заказчиками «РСК «МиГ» являются развивающиеся страны, в частности, Бангладеш, Йемен, Эритрея, Судан, Алжир и др.

В 2005 г. крупных результатов добилось также коломенское Конструкторское бюро приборостроения (КБП), которое перевыполнило план и выручило примерно 230 млн долл. НПО машиностроения в подмосковном Реутово тоже финишировало с перевыполнением плана по внешним поставкам. Немалых успехов добились и другие экспортеры ВВТ. По оценке экспертов, их деятельность в предстоящие годы может быть весьма результативной. Продуманная политика государства, выражающаяся в предоставлении большой группе экспортеров ВВТ права самостоятельной внешнеэкономической деятельности, принесла в 2006 г. 700 млн долл. (более 70% от продажи запчастей), за счет которых наши компании модернизируют производство, создают новейшую боевую технику.

Объем, динамика и структура экспорта ВВТ

За последние 7 лет российские производители добились значительных успехов на мировом рынке вооружений. Потеряв значительную часть рынка в 1990-е годы в Африке, Латинской Америке и Ближнем и Среднем Востоке, Россия постепенно наращивая свой экспортный потенциал, в последние годы значительно укрепила свои позиции во многих регионах развивающегося мира – основных покупателей российского оружия.

Изучение современного состояния конъюнктуры мирового рынка вооружений позволяет определить, что Россия в период 1995-2002 гг. занимала третье место в мире по экспорту ВВТ после США и Великобритании. Начиная с 2003 г. Россия прочно заняла второе место в мире по этому показателю. Результаты, которых добилась Россия в последнее время, говорят об устойчивости позиций России на региональных рынках вооружений, что подтверждается ростом доходов нашей страны от торговли ВВТ за последние годы (см. таблицу 1).



Таблица 1

Динамика российского экспорта вооружений и военной техники, млрд долл.

| 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г.* |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| 3,8 | 3,2 | 4,2 | 5,4 | 5,7 | 6,1 | 6,5 | 7,5 |

Примечание к таблице:

* оценка

Источник: «БИКИ», №28, 13 марта 2007 г.

За последние 6 лет (2001-2006 гг.) экспорт российских вооружений и военной техники увеличился примерно в 2 раза и достиг 6,460 млрд долл. По оценке специалистов ФС ВТС, в 2007 г. российский экспорт ВВТ превысит 7 млрд долл.⁵ Все это свидетельствует о том, что российская система военно-технического сотрудничества, выстроенная еще в 2000 г., демонстрирует свою эффективность и доказывает свою жизнеспособность. Сейчас можно констатировать, что Россия восстановила свои позиции на мировом рынке вооружений.

При оценке перспектив развития военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами на ближайшую перспективу необходимо принимать во внимание портфель заказов, который за последние годы также значительно вырос. Портфель заказов на ВВТ в последние годы держался на достаточно стабильном уровне 15-16 млрд долл. В 2006 г. он увеличился до 30 млрд долл., что уже сопоставимо с объемами военно-технического сотрудничества во времена бывшего СССР. Подобное положение дел дает возможность российскому ОПК с оптимизмом смотреть в будущее. Это также важно и для экономики России. Можно полагать, что подобная тенденция сохранится на перспективу.

Номенклатура поставляемых на экспорт российских вооружений довольно обширна. Высокой конкурентоспособностью и устой-

чивым спросом пользуется военно-авиационная техника, которая доминирует в российском экспорте вооружений (самолеты Су-27 и Су-30 различных модификаций и МиГ-29, военно-транспортные вертолеты Ми-8 и Ми-17, боевые вертолеты Ми-24 и его модификации, которые подтвердили высокие летно-технические характеристики во многих странах мира), военно-морская техника (ракетные катера и дизель – электрические подводные лодки класса «Кило», корабли на воздушной подушке «Зубр» и «Мурена»), средства ПВО (ракеты класса «воздух-воздух» Х-29 и Р-77, зенитно-ракетные комплексы «Тор-М1», «С-300»), бронетанковая техника (танки Т-80, Т-90, боевые машины пехоты БМП-2, БМП-3, бронетранспортеры – БТР-80), радиолокационная техника, стрелковое оружие и др.

В структуре российского экспорта ВВТ в 2006 г. преобладала авиационная техника, на долю которой пришлось почти 50% валютной выручки. Более четверти поступлений обеспечили продажи военно-морской техники. Практически неизменной осталась доля сухопутной техники – 11%, но заметно увеличилась доля ПВО, достигнув 9%.

Ниже приводится сравнительный анализ структуры экспорта основных стран-экспортеров вооружений в развивающиеся страны, основанный на данных Исследовательской службы Конгресса США (см. таблицу 2).



Таблица 2

Структура поставок ВВТ в развивающиеся страны основными странами-экспортерами вооружений в 2002-2005 гг.

| <i>Виды вооружений</i> | <i>Россия</i> | <i>США</i> | <i>Основные европейские страны*</i> |
|---|---------------|------------|-------------------------------------|
| Танки и самоходные артиллерийские установки | 300 | 375 | 140 |
| Артиллерийские системы | 20 | 177 | 80 |
| Бронетранспортеры и боевые машины пехоты | 360 | 34 | 120 |
| Крейсера, эсминцы и фрегаты | 3 | 10 | 13 |
| Минные тральщики, торпедные катера, патрульные суда | 6 | 19 | 45 |
| Подводные лодки | 5 | 0 | 0 |
| Сверхзвуковые боевые самолеты | 240 | 81 | 50 |
| Дозвуковые боевые самолеты | 0 | 17 | 0 |
| Транспортные и учебно-тренировочные самолеты | 0 | 37 | 40 |
| Самолеты связи и разведки | 0 | 31 | 120 |
| Вертолеты боевые и транспортные | 180 | 58 | 80 |
| Ракеты типа «земля-воздух» | 1630 | 2099 | 0 |
| Противокорабельные ракеты | 180 | 338 | 70 |

Примечание к таблице:

* Франция, Великобритания, ФРГ, Италия.

Источник: CRS Report for Congress. Washington. October 23, 2006. - P.72.

Географическое распределение российского экспорта продукции военного назначения

В рамках военно-технического сотрудничества Россия взаимодействует с 82 странами, причем вопрос расширения географии сотрудничества не является острым. Стоит задача закрепления на уже имеющихся рынках вооружений и более качественной и оперативной работы на них.

Крупнейшим импортером российских вооружений являются развивающиеся страны, на которые в 2002-2005 гг. пришлось порядка 97% всего оружия, поставленного нашей страной за границу. При этом наиболее крупными покупателями российских ВВТ являются страны Азии, на которые в 2002-2005 гг. пришлось 84,6% всех российских поставок вооружений. Второй по значению для Москвы регион – это Ближний и Средний Восток (10,9%). Доля Латинской Америки и Африки в российском экспорте невелика – за указанный период она составила 1,28% и 3,21% соответственно.⁶

Одним из самых перспективных и емких региональных рынков вооружений (после ближневосточного) стал в последние 10-12 лет Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). Страны АТР обогнали по закупкам оружия европейские страны и стремительно настигают ближневосточных лидеров. Два основных фактора определяют быстрый рост азиатских рынков – устойчиво высокие темпы экономического роста и постепенный разогрев региональных конфликтов. Так, давняя индийско-пакистанская вражда, тайваньская проблема, ситуация на Корейском полуострове и другие конфликты могут резко изменить ситуацию в регионе. Быстрыми темпами растут военные бюджеты Китая, Индии, Тайваня, Малайзии и Таиланда. В 90-е годы эти страны приступили к модернизации своих вооруженных сил с целью создать высококомобильные войска, обладающие большой огневой мощью и способностью к решению конкретных задач как внешнего, так и внутреннего характера. Такая модернизация неизбежно предполагает закупки современных вооружений в различных странах.



Крупнейшими экспортерами оружия в странах Азии были Россия (43% общего экспорта ВВТ в страны региона в 2002-2005 гг.), США (30,2%), ведущие страны Западной Европы (Англия, Франция, Германия, Италия) (7,2%) и Китай (5,5%).

Основные экспортные усилия России в течение многих лет были сконцентрированы на двух азиатских государствах - Китае и Индии, на которые в настоящее время приходится около 63% российских поставок вооружений. С одной стороны, подобное положение создает для России надежные рынки вооружений, обеспечивая лидирующие позиции на рынке Азии, но, с другой стороны, концентрация усилий России на двух странах таит в себе опасность, связанную с возможным сокращением поставок оружия в эти страны из-за насыщения их рынка (последние 6-7 лет Россия осуществляла крупнейшие поставки в эти страны).

Китай, например, главный импортер ВВТ из России, ежегодно получает оружия из России на сумму более 1 млрд долл. ежегодно. В 2005 г., по данным ФГУП «Рособоронэкспорт», доля КНР составила 45% всего российского экспорта ВВТ. Начиная с середины 1990-х гг., Россия стала основным поставщиком в Китай боевых самолетов, вертолетов, подводных лодок, эсминцев, систем ПВО. В 1996 г. было подписано самое крупное российско-китайское соглашение о лицензионном производстве 200 истребителей Су-27СК на сумму около 2,5 млрд долл. По оценкам специалистов, в 1992-2005 гг. Россия осуществила поставки в Китай более 300 вертолетов Ми 8/17 производства Улан-Удэнского и Казанского вертолетных заводов.

В последние годы в связи с насыщением национального авиационного парка китайские закупки вооружений в России переориентируются с импорта тяжелых истребителей семейства Су-27 (составляли до 2/3 российского оружейного экспорта в КНР в 1998-2003 гг.) в сторону морских вооружений, систем ПВО и управления. Так, на боевое дежурство уже поставлено 12 дивизионов зенитных ракетных батарей большой дальности С-300ПМУ-1 и 27 систем малой дальности «Тор-М1», оптимизированных для борьбы с высокоточным оружием.

В 2004 г. Китай закупил в России 8 дивизионов самых современных комплексов ПВО

С-300ПМУ-2 «Фаворит» на сумму около 1 млрд долл., а также заключил соглашение на поставку российских двигателей для китайского истребителя J-10 на сумму 900 млн долл.⁷

При всей кажущейся перспективности китайского рынка невольно напрашивается одно «но»: Китай, как известно, придерживается идеологической доктрины опоры на собственные силы. На данном этапе он готов закупать российское оружие, но лишь до поры до времени. Его политика на ближайшую перспективу – приобретать скорее новейшие технологии вместо военной техники, и это необходимо учитывать. Кроме того, Россия не в состоянии предоставить Китаю все виды современного вооружения, поэтому Пекин проявляет заинтересованность в их закупке в других странах. Таким образом, поставки российских ВВТ в Китай в перспективе могут сократиться.

Вторым по значению импортером российского оружия является Индия, которая закупает российскую военную продукцию на сотни миллионов долларов ежегодно. В 2005 г., по данным ФГУП «Рособоронэкспорт», на долю Индии пришлось 35% всего российского экспорта ВВТ. Индия – единственная страна, с которой Россия имеет долгосрочную программу военно-технического сотрудничества на период до 2010 г. По различным оценкам, доля российского оружия составляет 65-70% индийского арсенала вооружений.

Россия поставляет Индии различные виды вооружений, нередко прибегая к практике передачи лицензий на их производство. Как и в случае Китая, наибольшим спросом пользуются самолеты «Су» и вертолеты «Ми». В 2000г. между Москвой и Дели подписан самый крупный за всю историю российско-индийских отношений контракт о продаже лицензии на производство 140 самолетов Су-30МКИ, двигателя с управляемым вектором тяги и бортового оборудования самолета (стоимость контракта 3,3 млрд долл.). В 1999-2001 гг. были заключены несколько контрактов на поставки партий вертолетов Ми-17-1В и Ка-31.

Другой программой российско-индийского сотрудничества в области ВВС стало проведение модернизации 125 истребителей МиГ-21, а также модернизация 60 МиГ-29Б, после которой, получив новое бортовое оборудование, эти самолеты стали отвечать современным требованиям.



Россия принимает активное участие и в развитии ВМС Индии. Ядро индийского подводного флота составляют 10 построенных в СССР/России подводных лодок «Варшавянка», полученных в 1986-2000 гг. С 1997 г. Индия с помощью России приступила к постепенной модернизации подводных лодок более ранней постройки.

В 1997 г. был заключен контракт на строительство и поставку ВМС Индии 3 фрегатов на общую сумму 1 млрд долл. Два фрегата, построенные на Балтийском заводе, уже переданы ВМС Индии в 2003 г. Летом 2006 г. подписан новый контракт стоимостью 1,6 млрд долл. на закупку второй партии фрегатов с модифицированным составом вооружения.

После почти 10 лет переговоров Россия и Индия подписали в 2004 г. контракт на поставку в Индию тяжелого авианесущего крейсера «Адмирал Горшков» с партией палубных самолетов и вертолетов на сумму около 1,5 млрд долл. Модифицированный крейсер «Адмирал Горшков», который в 2009 г. должен войти в состав индийских ВМС под именем *Vikramaditya*, будет иметь водоизмещение 45,5 тыс. т, взлетную палубу длиной 195 м с взлетной рамой под углом 14° и посадочную секцию длиной 198 м с тремя тормозными тросами. После модернизации на крейсере смогут базироваться истребители горизонтального взлета и посадки. Шестнадцать таких палубных истребителей МиГ-29К РСК «МиГ» передаст Индии до 2008 г.

Сухопутные силы Индии также являются традиционным заказчиком российских ВВТ. Наиболее крупным контрактом, подписанным в 2001 г., стала поставка и лицензионное производство 310 танков Т-90С стоимостью около 700 млн долл. Согласно контракту, помимо танков индийской стороне будет передана технология их производства. В том же году был подписан контракт на поставку вооруженным силам Индии несколько сотен ПЗРК «Игла» на сумму около 32 млн долл. После длительных переговоров в декабре 2005 г. подписан контракт на сумму 500 млн долл. на комплект систем РС30 «Смерч-М» с 300-мм реактивными снарядами типа «поверхность-поверхность». Система «Смерч» разработана тульским ГНПП «Сплав» и производится в Перми. Индийский комплект включает 28 пусковых установок на колесном ходу (на машинах «Татра»).

В последнее время военно-техническое сотрудничество двух стран начинает включать в себя не только прямые поставки ВВТ и продажи лицензий на их производство, но и совместные проекты по созданию ВВТ на основе разделения технических и финансовых рисков. Первым таким полновесным проектом стало подписанное в январе 2007 г. двухстороннее соглашение о совместной разработке нового многофункционального военно-транспортного самолета и истребителя пятого поколения.⁸

В то же самое время, не желая полностью полагаться на Россию, Индия проводит политику диверсификации источников получения вооружений. В последние годы на рынке этой страны активизировали свою деятельность компании из США, Франции, Великобритании, Израиля. Уже сейчас Россия сталкивается с жесткой конкуренцией этих стран, что в дальнейшем может привести к ослаблению наших позиций на индийском рынке.

В последние годы Россия в целях расширения географии своих поставок активизировала свою деятельность на рынках своих традиционных партнеров в Азии – Вьетнама и Индонезии. Наиболее крупные проекты военно-технического сотрудничества осуществляются с Вьетнамом. В 2003 г. подписан контракт на поставку Вьетнаму 4 самолетов Су-30МК с опционом еще на 8 единиц. Сумма контракта превышает 250 млн долл. Эти поставки осуществляются в рамках рамочного соглашения 1999 г. о поставках 24 истребителей типа Су. Вьетнаму предложена среднесрочная модернизация имеющихся у него самолетов Су-27УБК. В стране создается региональный центр техобслуживания самолетов Су. В 2003 г. также заключен контракт на поставку двух дивизионов зенитно-ракетных комплексов С-300ПМУ-1 стоимостью около 250 млн долл.

Развивается сотрудничество с Вьетнамом в области военно-морской техники. Подписан контракт на поставку ВМС двух корветов «Гепард» водоизмещением 2000 т и скоростью полного хода 27 узлов. В 2003 г. заключен контракт на поставку 2 ракетных катеров «Молния» и лицензионном производстве во Вьетнаме еще 8 таких катеров. Вьетнам заинтересован в продолжении подобных поставок, и здесь большие возможности открываются для российского ОПК, так как катера и корветы отечественного производства весьма эффективны и вполне конкурентоспособны на мировом рынке.



В ряду наших приоритетных партнеров находится также Индонезия. Первая после 40-летнего перерыва крупномасштабная сделка в области ВТС о закупке 4 истребителей Су и 2 боевых вертолетов Ми-35 на общую сумму в 193 млн долл. была заключена «Рособоронэкспортом» в 2003 г. Джакарта тогда же выразила намерение приобрести в ближайшие годы 4 эскадрильи Су, вертолеты Ми, ПЗРК «Игла» и другие виды вооружений. Оплату планируется производить большей частью за счет встречных поставок товарами традиционного экспорта этой страны, включая каучук и пальмовое масло. В настоящее время идут активные контакты на военно-политическом уровне, в том числе решается вопрос военно-технического сотрудничества на перспективу. Можно рассчитывать, что в ближайшее время будут заключены новые контракты.

Определенный расчет делается на налаживание отношений в сфере ВТС с новыми партнерами в регионе, с которыми бывшему СССР взаимодействовать не приходилось: Республикой Корея, Малайзией, Таиландом, Сингапуром. Наибольших успехов Россия добилась на рынке вооружений Малайзии. Уже в 1994 г. этой стране были поставлены 18 истребителей МиГ-29, вертолеты Ми-17, ПТРК «Метис-2» и ПЗРК «Игла». Именно с этой поставки в 1994 г. началось возвращение России на международную арену как крупного поставщика вооружений. Реализация подписанного в 2003 г. контракта на поставку 18 истребителей Су-30МКМ (стоимость контракта около 900 млн долл.) значительно укрепила позиции России на рынке боевой авиации Юго-Восточной Азии в целом. При этом Малайзия в этот год вошла в тройку крупнейших покупателей российских ВВТ. Планами предусматривается организация сборочной линии для выпуска 40 вертолетов Ми-17. Есть с этим государством и другие перспективные проекты. Действует сервисный центр по обслуживанию истребителей «МиГ», которые были поставлены заранее. Неплохо развиваются отношения и с Таиландом.

На рынке стран региона Россия сталкивается с весьма жесткой конкуренцией. Выступая в конце 2005 г. на совещании с Правительством РФ, Президент В. Путин отметил «то, что происходит с нашими возможными контрактами на поставку авиационной техники в некоторые страны Юго-Восточной Азии, пе-

реходит границы нормальной, естественной рыночной конкуренции».

Ближний и Средний Восток. Этот регион, на который приходится более половины мирового рынка вооружений, является наиболее привлекательным для ведущих экспортеров вооружений. Современные позиции России на этом рынке вооружений уступают позициям США и ряду европейских государств, в частности Великобритании и Франции. Это объясняется тем, что в 1990-х годах наметилось снижение политического влияния России в регионе, произошла переориентация Египта и Иордании на западных производителей ВВТ, обозначилась более тесная привязка Кувейта и ОАЭ к оружейным поставкам из США, были введены международные санкции против Ирака и Ливии, на рынок региона вышли экспортеры из Украины, Белоруссии, стран Центральной и Восточной Европы.⁹

В последние годы российские предприятия-экспортеры вооружений и военной техники постепенно начинают отвоевывать утраченные позиции в регионе и нередко теснят своих конкурентов.

В настоящее время Россия сотрудничает практически со всеми арабскими странами Северной Африки и Ближнего и Среднего Востока. Тенденции здесь позитивные. Можно говорить об активизации сотрудничества с Объединенными Арабскими Эмиратами, Иорданией и Ливией. Оно ведется по всем направлениям – авиация, военно-морская техника, средства ПВО, сухопутные вооружения и т.д.

Сирия. Сирийская армия на 90% вооружена оружием и техникой советского производства, 75% которых требуют обновления. Сирия ищет возможности переоснащения вооруженных сил с помощью России. До середины текущего десятилетия военно-техническое сотрудничество двух стран осуществлялось в незначительных объемах в связи со сложным экономическим положением Сирии и нерешенностью вопроса о задолженности перед Россией. В настоящее время объем двустороннего сотрудничества возрос в связи с подписанием и выполнением среднесрочной программы взаимодействия, в соответствии с которой российская сторона осуществляет ремонт, модернизацию и поставку новых ВВТ оборонительного характера.



Иран. Активное сотрудничество России/ СССР с Ираном началось в 1990 г. Этой стране было поставлено советского оружия на сумму от 733 до 890 млн долл. В связи с принятием меморандума Гор-Черномырдии в 1994 г., предусматривающего прекращение поставок обычных вооружений Ирану, российский экспорт ВВТ был практически сведен к нулю в эту страну.

После выхода России из меморандума Гор-Черномырдии в 2000 г. российские экспортеры ВВТ постепенно стали увеличивать поставки вооружений в Иран, несмотря на жесткое противодействие США. В настоящее время между Россией и Ираном подписан и реализуется контракт по поставкам оборонительных зенитных ракетных систем ближнего радиуса действия.

Несмотря на явную привлекательность рынка ВВТ Ближнего и Среднего Востока, многие страны которого являются крупными импортерами вооружений, перспективы дальнейшего продвижения российской продукции военного назначения на рынки стран региона представляются ограниченными. Это объясняется рядом причин. Во-первых, основные страны-импортеры вооружений являются традиционными покупателями западного оружия. Поэтому США и европейские государства будут делать все возможное, чтобы не допустить переориентации этих стран на крупные закупки вооружений в России. Во-вторых, развитие военно-технического сотрудничества нашей страны с рядом своих традиционных партнеров (Иран, Сирия) будет постоянно испытывать на себе давление США в случае поставок т.н. чувствительных вооружений (средства ПВО, высокоточного оружия), так как США рассматривают усиление военного потенциала этих стран как нарушение баланса сил в регионе и угрозу своим позициям на Ближнем Востоке.

Африка продолжает демонстрировать низкий уровень потребностей в вооружениях и военной технике. В 2002-2005 гг. доля стран Африки южнее Сахары составила 3,4% в общих поставках вооружений в развивающихся странах. Этот факт объясняется, в первую очередь, тем, что африканский континент представлен исключительно наименее развитыми странами, которые испытывают огромные финансовые трудности. В то же время регион характеризуется высоким потенциалом конф-

ликтности, в основе которой лежат глубокие этнические, религиозные, территориальные споры и противоречия. К тому же во многих странах континента расходы на закупку вооружений не уменьшаются, а имеют тенденцию к росту, что увеличивает важность Черного континента как покупателя вооружений.

Советский Союз был одним из крупнейших поставщиков ВВТ странам континента. До настоящего времени у большинства стран Тропической Африки имеется военная техника советского производства, которая представлена в основном устаревшими образцами и требует ремонта, обеспечения запчастями, не говоря уже о модернизации.

Начиная с середины 1990-х годов Россия осуществляла активное военно-техническое сотрудничество со странами континента, что вывело ее в число лидеров среди основных стран-экспортеров ВВТ (25% всех поставок вооружений в регион в 1998-2001 гг.).

В более поздний период (2002-2005 гг.) Германия заняла лидирующие позиции в этом регионе, поставив оружия на 600 млн долл., что составило 22% всех поставок вооружений в регион. Россия и Китай поделили второе и третье место (18,37% всех поставок для каждой страны).

Наибольшие успехи были достигнуты российской стороной в ходе военно-технического сотрудничества с Алжиром. Так, в 1999г. Алжиру были поставлены РСЗО «Смерч» и станции радиотехнической разведки, модернизированы и поставлены фронтовые бомбардировщики Су-24. В 1999-2000 гг. этой стране были переданы крупные партии авиационных ракет и артиллерийских систем. В 2001-2002 гг. поставлены 22 фронтовых бомбардировщика Су-24МК на сумму 120 млн долл.

В марте 2006 г. Россия заключила с Алжиром крупнейший в истории российской торговли оружием контракт на сумму 7,5 млрд долл. В счет контракта Россия поставит Алжиру 34 истребителя МиГ-29СМТ, 28 истребителей Су-30МК, 14 учебно-боевых самолетов Як-130, 300 танков Т-90С, 8 дивизионов зенитно-ракетных систем С-300 ПМУ-2 и др.¹⁰ Хотя Россия пошла на уступки и списала подавляющую часть долга Алжира в обмен на закупку российских вооружений, этот контракт является своего рода свидетельством триум-



фального возвращения России на рынок вооружений Северной Африки. В настоящее время Алжир уверенно выходит на третье место среди крупнейших импортеров российских ВВТ, после Китая и Индии.

В последние годы произошли позитивные перемены в ВТС России с большим числом государств Черной Африки. Заметно активизировалось сотрудничество с Анголой, Габоном, Эфиопией, Эритреей, Угандой, Зимбабве, Нигерией, Чадом. Ряду африканских стран предложено рассмотреть возможность создания региональных центров по ремонту и сервисному обслуживанию. Решается вопрос расширения и превращения в региональный технического центра в Эфиопии. Россия разрабатывает новые системы маркетинга для продвижения своих ВВТ в страны Африки, предлагает альтернативные и гибкие схемы взаиморасчетов.

Несмотря на тот факт, что на пути развития торговли вооружением со странами Тропической Африки стоят проблемы как объективного, так и субъективного характера, можно утверждать, что в настоящее время существует обоюдная заинтересованность не только в налаживании, но и в углублении военно-технического сотрудничества между российскими экспортерами оружия и значительным числом стран Африки, имеющих на вооружении оружие российского производства.

Страны **Латинской Америки** не входят в число ведущих покупателей ВВТ. Их закупки вооружений в 2002-2005 гг. составили около 5% всех поставок оружия в развивающиеся страны. Незначительна и стоимость заключенных соглашений на будущие поставки вооружений, которая за указанный период составила 7,4 млрд долл.

В то же время ведущие экспортеры вооружений в последние годы начинают уделять этому региону повышенное внимание. Это связано с тем, что многие страны Латинской Америки сталкиваются с необходимостью модернизации своих вооруженных сил, в первую очередь ВВС. Поэтому наиболее развитые в экономическом отношении страны региона начинают увеличивать расходы на оборону, в том числе и на обновление устаревшей техники. Перевооружение национальных вооруженных сил стран региона объясняется потребностями

ми обеспечения внутренней безопасности, борьбы с повстанческими движениями, наркобандформированиями и террористическими группами.

В этой связи страны Латинской Америки становятся одним из перспективных рынков сбыта российских вооружений. В настоящее время партнерами России в сфере военно-технического сотрудничества со странами региона являются Венесуэла, Колумбия, Перу, Уругвай, Никарагуа и Мексика. ФГУП «Рособоронэкспорт» планирует увеличить объем экспорта в этот регион за счет расширения поставок авиационной техники, систем ПВО, скоростных катеров и бронемашин.

Объемы поставок Россией продукции военного назначения в Латинскую Америку в первой половине текущего десятилетия составляли от 30 до 50 млн долл. в год. В последние годы наблюдается тенденция к увеличению партнеров и расширению объемов торговли ВВТ с традиционными странами-импортерами.

Наиболее активно Россия действует на рынке Венесуэлы. Так, весной 2005 г. «Ижмаш» по линии «Рособоронэкспорта» заключил контракт на поставку 100 тыс. автоматов Калашникова АК-103, первая партия которых – 35 тыс. единиц – была передана Венесуэле весной 2006 г. В июле 2006 г. было подписано двустороннее соглашение о создании в Венесуэле завода по производству АК и завода по производству боеприпасов.

Во время визита в Россию в июле 2006 г. Президента Венесуэлы Уго Чавеса было подписано крупное соглашение о поставке 24 военных самолетов Су-30 и 53 вертолетов Ми-17 на сумму более 3 млрд долл. Этот контракт выдвинул Венесуэлу в число ведущих импортеров российского оружия среди стран Латинской Америки.¹¹

Россия активизирует работу по продвижению ВВТ и в других странах региона, предлагая военную технику, запасные части, лицензии, создание ремонтных баз и сервисных центров. С рядом стран Латинской Америки мы находимся на этапе предконтрактной работы. И несмотря на тот факт, что США всеми силами препятствуют проникновению России на латиноамериканский рынок вооружений, у военно-технического сотрудничества нашего государства со странами региона есть перспективы.



Содружество независимых государств (СНГ) представляет определенный интерес для российских поставок вооружений, хотя является незначительным сегментом мирового рынка ВВТ. Необходимо, однако, подчеркнуть, что в последние годы на постсоветском пространстве происходят позитивные изменения по взаимодействию в сфере военно-технического сотрудничества. С начала 2006г. заработал механизм льготных поставок ВВТ для стран Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ). От ряда стран – членов Организации, в частности, Белоруссии и Казахстана, Россия получила заявки на покупку вооружений. Можно сказать, что, исходя из потребностей армий дружественных государств, имеющих на вооружении военную технику еще советского производства, сотрудничество в сфере военно-технического сотрудничества будет усиливаться. Это объясняется необходимостью модернизации устаревших вооружений, а также закупкой различных видов новой техники. А российское вооружение продается союзникам по льготным ценам. Можно предположить, что в ближайшем будущем со всеми странами ОДКБ Россия будет иметь полномасштабное военно-техническое сотрудничество по всему комплексу вооружений и военной техники.

Со странами СНГ, которые не являются участниками Договора, Россия действует дифференцированно в зависимости от состояния и уровня развития двусторонних взаимоотношений.

Таким образом, в последние годы Россия добилась значительных успехов на мировом рынке вооружений, расширив географию поставок и увеличив объем экспорта продукции военного назначения. Российская система военно-технического сотрудничества с иностранными государствами доказывает свою жизнеспособность, выводя Россию каждый год на новый уровень взаимодействия со своими партнерами в области внешнеторговых операций вооружениями и военной техникой, что приносит значительные доходы российской оборонной промышленности и экономике нашей страны в целом.

Проблемы на пути развития российского экспорта ВВТ

Анализируя ситуацию России на мировом рынке вооружений, нельзя не заметить, что,

несмотря на оптимистические оценки по поводу увеличения объемов поставок российской стороной, положение России на данном рынке все же не самое благоприятное. В 1990-е годы страна потеряла значительную часть рынка на Ближнем и Среднем востоке, Латинской Америке, Африке. В настоящее время объем поставок в эти регионы мира так и не достиг прошлого уровня и достаточно невелик по сравнению с поставками других лидеров рынка вооружений. Кроме того, негативным моментом является диспропорция в структуре экспорта ВВТ, которая по ряду направлений не соответствует общемировой тенденции. Наконец, существует несбалансированность российского экспорта вооружений, о чем свидетельствует его географическое распределение.

В ближайшей перспективе главная проблема для российского оружейного экспорта заключается в технологическом отставании ОПК, что объясняется, в первую очередь, недостаточным финансированием военных НИ-ОКР и государственных закупок вооружений. Загрузка экспортными заказами оборонных предприятий не превышает 40% их мощности. Россия практически исчерпала технологический потенциал в сфере создания вооружений, оставленный ей Советским Союзом.

Старение основных фондов предприятий ОПК, износ которых сегодня составляет около 70%, и отсутствие достаточных средств на подготовку производств к серийному выпуску новых образцов оружия, в конечном счете, могут привести к потере конкурентоспособности отдельных видов российского оружия на мировом рынке. Россия уже не в состоянии удовлетворять некоторые потребности импортеров вооружений. По ряду позиций Россия не обладает новыми технологиями, соответствующими мировому уровню, либо вовсе не ведет разработок в некоторых существенных для современных вооруженных сил областях.¹²

Другая проблема заключается в том, что в оборонной промышленности России слабо работает система послепродажного сопровождения контракта и поставки запчастей. Хотя в последние годы она значительно улучшила свои показатели. В 2005 г. запчастей было поставлено на сумму 300 млн долл., хотя Россия способна обеспечивать их поставки на сумму до 1,5 млрд долл. Выходом из сложившейся ситуации может быть создание технических центров по обслуживанию российской военной



техники. Несмотря на некоторое улучшение дел в этом вопросе в последние годы, здесь скрыты резервы для улучшения российского военно-технического сотрудничества.

Одной из важнейших проблем, которую приходится решать собственникам и управленцам предприятий ОПК, является нестабильная и не прогнозируемая нагрузка производственных мощностей. Они остаются избыточными, однако количественные показатели этой избыточности часто не поддаются оценке, что сводит на нет долгосрочное планирование.

Такая неопределенность является следствием ряда факторов. Во-первых, это недостаточный государственный оборонный заказ. (Правда, в последние годы расходы на эти цели стали возрастать).¹³ Во-вторых, нестабильность основного источника дохода ОПК оружейного экспорта, объемы которого зависят от многих неуправляемых, субъективных факторов. В-третьих, однонаправленность бизнеса, что является результатом политики отраслевой специализации. В-четвертых, негативно сказывается на военном бизнесе разделение функций НИОКР, производства и торговли.¹⁴

Одним из наиболее серьезных вопросов, стоящих перед ОПК, является подготовка молодых кадров. Не секрет, что на предприятиях ОПК работают в основном люди предпенсионного, либо пенсионного возраста. Молодые же специалисты, приходя работать на эти государственные предприятия после института, долго там не задерживаются. Проработав там несколько лет и получив опыт работы по специальности, они уходят в частные фирмы, которые по достоинству оценивают их знания и умения. До тех пор, пока предприятия ОПК не будут по достоинству оплачивать работу молодых специалистов, и пока не будет карьерного роста наиболее способной молодежи с делегированием ей некоторых управленческих полномочий, эти предприятия так и останутся «вотчиной пенсионеров», что через 5-10 лет может привести к упадку всего оборонно-промышленного комплекса.

Все более актуальной в последнее время становится проблема защиты интеллектуальной собственности в области оборонных исследований и разработок. Российские субъекты военно-технического сотрудничества

активно заключают контракты на поставки наукоемкой и высокотехнологичной продукции, при этом нередко эти контракты сопровождаются предоставлением лицензий на современные технологии.

Ряд стран, в свое время освоивших выпуск военной техники российской разработки (прежде всего это государства Центральной и Восточной Европы, отдельные страны Азии), без разрешения российской стороны экспортирует ее на рынки третьих стран и выступает конкурентами РФ. Непростая ситуация складывается в отношениях с Украиной, которая одновременно выступает и как партнер по военно-промышленному сотрудничеству, и конкурент на внешних рынках. Есть проблемы и при налаживании военно-экономических связей российских предприятий с зарубежными фирмами дальнего зарубежья. В ходе выполнения совместных оборонных проектов иностранные партнеры получают доступ к российским технологиям, которые часто не имеют необходимой правовой защиты не только на международном, но и на российском уровне.

В последние годы возросли претензии ряда зарубежных покупателей российского вооружения. Это связано в первую очередь с тем, что продаваемая боевая техника серийно не стоит на вооружении российской армии, где в результате ежедневной эксплуатации выявлялись бы ее дефекты. К тому же в оборонной промышленности часто не хватает комплексной системы по контролю качества продукции, в результате военная техника нередко выходит из цехов недостаточно отработанной. Продажа за границу оружия, которое не стоит на вооружении армии страны-экспортера, является слабым звеном в торговле оружием, особенно, касательно ее рекламы.

В этой ситуации вопрос состояния и развития оборонно-промышленного комплекса России становится основным, непосредственно влияющим как на будущее национальной безопасности и обороноспособности страны, так и на положение России на мировом рынке вооружений.

Естественно, что Россия предпринимает различные шаги по восстановлению и укреплению позиций отечественного ОПК. В последние годы произошло значительное увеличение Гособоронзаказа, начался рост производ-



ства продукции оборонных отраслей, несколько предприятий, которые ранее перепрофилировали часть производства на гражданскую продукцию, теперь вновь возвращаются к выпуску вооружений, в ряде стран созданы и продолжают создаваться сервисные центры и т.д. Можно утверждать, что явно обозначилась тенденция к улучшению ситуации в ОПК.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что у России есть все шансы остаться в числе лидеров на мировом рынке вооружений и военной техники в ближайшее время. Если же говорить о долгосрочной перспективе, то все будет зависеть от возможностей отечественного ОПК выпускать в дальнейшем продукцию военного назначения, базирующуюся на новейших технологических разработках.

Примечания:

¹ «Военно-промышленный курьер», 10 августа 2005 г.

² www.cast.ru

³ «БИКИ», №28, 13 марта 2007 г.

⁴ «Военно-техническое сотрудничество», №49, 2003.

⁵ «Независимое военное обозрение», №8, 2006.

⁶ CRS Report for Congress. October 23, 2006. – P.62.

⁷ Ежегодник СИПРИ, 2004. – М.: Наука, 2005. – С. 469.

⁸ РБК daily, 28 января 2007.

⁹ «Экспорт вооружений», №1, 2003.

¹⁰ «Военный парад», №2, 2006.

¹¹ «Независимое военное обозрение», №27, 2006.

¹² «Военно-техническое сотрудничество», №35, 2003.

¹³ Business-Week Россия, 18 сентября 2006.

¹⁴ «Военный парад», №3, 2002, с. 8-12.

Товарооборот между Россией и Турцией превысит 25 млрд долл.

Товарооборот между Россией и Турцией в этом году превысит 25 млрд долларов, заявил посол Турции в РФ г-н К. Ташкент на заседании Российско-турецкого бизнес-форума в Торгово-промышленной палате РФ.

«Экономические отношения между Россией и Турцией развиваются стабильно и имеют положительную динамику, - сказал посол. - Во многом это заслуга бизнес-сообщества двух стран, усилия которого направлены на расширение делового партнерства».

«Проведение форума объединено с очередным заседанием российско-турецкого Делового совета. Такая форма призвана принести конкретные результаты и скажется на взаимодействии деловых кругов, - подчеркнул он. - Во время апрельского визита президента РФ Владимира Путина в Турцию стороны договорились укреплять двустороннее экономическое взаимодействие».

«Судя по показателям инвестиционной активности и росту товарооборота, данный документ успешно выполняется, - продолжил посол. - В 2002 г. товарооборот составил 4,5 млрд долл., а в 2006 - уже 21 млрд долларов». «Турецкие инвестиции в строительный сектор РФ в прошлом году составили 5,6 млрд долларов, - информировал дипломат. - Большой потенциал сотрудничества мы видим в областях электроэнергетики, туризма и высоких технологий». «Для Турции российский рынок имеет огромное значение, - продолжил он. - 22 проц наших инвестиций за рубежом приходится на РФ. Сейчас мы рассматриваем ряд совместных проектов в энергетике». Россия «находится на первом месте по поставкам в страну (Турцию) газа и на втором по поставкам нефти. Деловые связи между нашими странами не ограничиваются европейской частью России, - заметил г-н К. Ташкент. - Намерены развивать их и с другими регионами, в частности, с Сибирью и Дальним Востоком».

В свою очередь глава ТПП РФ Е. Примаков указал на «существующий дисбаланс структуры товарооборота, большую часть которого составляют российские энергоносители». Он надеется, что «проведение подобных встреч позитивно скажется на партнерстве в других областях».

Соб. инф.