

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА

«РОСОБОРОНЭКСПОРТ» ОТМЕЧАЕТ 10-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ
С МОМЕНТА СВОЕГО СОЗДАНИЯ



Центр анализа
мировой торговли оружием

WWW.ARMSTRADE.ORG

«РОСОБОРОНЭКСПОРТ» ОТМЕЧАЕТ 10-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ С МОМЕНТА СВОЕГО СОЗДАНИЯ

За 10 лет с момента образования ФГУП «Рособоронэкспорт» более шести с половиной лет компанию возглавляли Сергей Викторович Чемезов (с апреля 2004 года по ноябрь 2007 года) и Анатолий Петрович Исайкин (с ноября 2007 года по настоящее время). В период их руководства компанией России удалось не только восстановить, но и существенно укрепить свои позиции на мировом рынке оружия.

В целом можно констатировать, что российская система ВТС сегодня вполне удовлетворяет потребностям не только отечественных поставщиков, но и иностранных заказчиков.

Дальнейшее совершенствование в системе ВТС связано с оптимизацией процесса принятия государственными органами власти решений о поставках продукции военного назначения инозаказчикам. Необходимо также активизировать работу по развитию законодательной базы военно-технического сотрудничества.

Специфика ВТС заключается в оптимальном совмещении интересов национальной безопасности государства с интересами хозяйствующих субъектов. Это возможно только в рамках специально созданного для этих целей предприятия «Рособоронэкспорт» - государственного посредника, являющегося, по сути, инструментом реализации исключительных полномочий президента РФ в области ВТС и выполнения долгосрочных обязательств России в рамках международных договоров.

В целом по итогам работы «Рособоронэкспорта», начиная с ноября 2000 года, можно сказать, что идея создания единого государственного посредника себя полностью оправдала.

Федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП) «Рособоронэкспорт» - единственный в России государственный посредник по экспорту и импорту продукции, технологий и услуг военного и двойного назначения. Предприятие создано Указом Президента Российской Федерации № 1834 от 4 ноября 2000 года и осуществляет внешнеторговую деятельность в отношении продукции военного назначения в целях реализации государственной политики в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами.

Предприятие является правопреемником федеральных государственных унитарных предприятий «Государственная компания «Росвооружение» и «Промэкспорт».

На текущий момент только ФГУП «Рособоронэкспорт» имеет право поставлять на мировой рынок весь спектр разрешенных к экспорту вооружений и военной техники, производимых предприятиями оборонно-промышленного комплекса России.

Статус государственного посредника дает предприятию уникальные возможности расширять и укреплять долговременное взаимовыгодное сотрудничество с зарубежными партнерами, обеспечивать лидирующие позиции России на мировом рынке вооружений.

ФГУП «Рособоронэкспорт» входит в число ведущих компаний на мировом рынке вооружений. На его долю приходится более 80% экспорта российских вооружений и военной техники.

Президентским указом № 1574 от 26 ноября 2007 года генеральным директором ФГУП «Рособоронэкспорт» назначен Исайкин Анатолий Петрович.

Одновременно указом N 1575 Сергей Викторович Чемезов, который до этого являлся генеральным директором ФГУП «Рособоронэкспорт» с апреля 2004 года, был назначен генеральным директором Государственной корпорации по содействию разработке,

производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии».

Согласно президентскому указу № 1577 от 26 ноября 2007 года о преобразовании ФГУП «Рособоронэкспорт», 100 проц. акций которого находятся в федеральной собственности, в открытое акционерное общество, эти акции впоследствии будут переданы ГК «Ростехнологии».

После назначения в 2004 году С.Чемезова генеральным директором «Рособоронэкспорта», уже следующие два года (2005 и 2006 гг.) стали очень результативными с точки зрения дальнейшего укрепления позиций России на мировом рынке оружия.

Прежде всего, значительно увеличился портфель заказов. Если в 2003-2004 гг. этот показатель колебался на уровне 15-16 млрд дол, то по состоянию на середину декабря 2005 года портфель заказов увеличился до 20 млрд дол. К середине февраля 2006 года портфель заказов возрос до 23 млрд дол. На декабрь 2006 года портфель заказов оценивался уже суммой около 30 млрд дол. Из них на «Рособоронэкспорт» приходилось 21 млрд дол.

Кроме того, расширилась география поставок, произошли существенные изменения в структуре военного экспорта, значительных результатов добились самостоятельные субъекты ВТС, были предприняты конкретные шаги по улучшению ситуации в сфере ремонта, поставки запчастей и послепродажного обслуживания. Россия усилила работу в секторе модернизации техники советского/российского производства.

Военно-техническое сотрудничество сыграло ключевую роль в сохранении, развитии и укреплении российского ОПК в условиях крайне ограниченного гособоронзаказа. Благодаря средствам, полученным от военного экспорта, удалось не только сохранить предприятия «на плаву», не растерять кадровый и технологический потенциал, улучшить их финансово-экономическое положение, но и существенно улучшить ситуацию в области НИОКР, модернизации, а в ряде случаев выйти на серийное производство. За период 2001-2010 гг. именно военно-техническое сотрудничество сыграло решающую роль в модернизации вооружений российской армии.

В 2005 году гособоронзаказ впервые превысил объем военного экспорта (в гособоронзаказ включена стоимость закупки новой техники, модернизация и ремонт имеющихся вооружений и затраты на НИОКР). В то же время, несмотря на тенденцию увеличения ГОЗ в последующие годы, его объем вплоть до настоящего времени недостаточен для нормального функционирования российского ОПК.

К примеру, в США внутренний заказ на поставку продукции военного назначения (ПВН) более чем в 8 раз превышает объемы экспорта. То есть в принципе нормальное функционирование оборонных предприятий США в малой степени зависит от объемов военного экспорта и его можно рассматривать как источник дополнительных доходов американского военно-промышленного комплекса к основной деятельности по выполнению внутреннего госзаказа.

В России ситуация диаметрально противоположная. До 2001 года соотношение ГОЗ/экспорт было значительно ниже 0,5. В 2002 году в России соотношение ГОЗ/экспорт достигло 0,56 (ГОЗ – 80 млрд руб., средний курс доллара 30,0), в 2003 году – 0,69 (ГОЗ – 113 млрд руб., средний курс доллара 29,5).

Превышение внутреннего госзаказа по отношению к военному экспорту в 2005 году (соотношение 1,07) стало существенным положительным моментом, но это еще далеко не решало на тот момент проблему загрузки российского ОПК. Для того, чтобы говорить о кардинальном изменении ситуации в данной сфере, соотношение ГОЗ/экспорт должно соответствовать тому уровню, который имеют США. Однако России достичь соотношения ГОЗ/экспорт порядка 8 единиц вряд ли удастся даже в долгосрочной перспективе.

Тем не менее, в период 2006-2010 гг. соотношение ГОЗ/экспорт плавно возрастало. В 2010 году этот показатель, по оценкам, составит около 1,7 с перспективой выхода на уровень в 2,0 в ближайшие несколько лет. Выход на такие показатели по выполнению

ГОЗ при одновременном удовлетворении требований инозаказчиков, потребовал увеличения мощностей российского ОПК (впервые с начала 1990-х гг.), кардинальной модернизации ОПК, привлечения инвестиций и расширения инновационной деятельности.

То есть, если на первом этапе военный экспорт обеспечил «выживание» российского ОПК, то на втором этапе, в который вступает Россия, военно-техническое сотрудничество, наряду с продолжением поддержки предприятий ОПК РФ, параллельно решает задачи по кардинальной модернизации оборонно-промышленного комплекса. Это говорит о том, что военный экспорт будет оставаться очень важным фактором для функционирования российского ОПК на протяжении длительного периода времени.

Военно-техническое сотрудничество остается для многих российских оборонных предприятий значимым источником поступления финансовых средств.

В последние три года, когда «Рособоронэкспорт» возглавил Анатолий Исайкин, компания продолжила активную маркетинговую политику на мировом рынке оружия. Результаты, достигнутые за этот период по ряду направлений можно считать «прорывными».

По итогам 2009 года объем экспорта ВиВТ России составил около 8,5 млрд дол (в 2008 году – 8,35 млрд дол).

В 2009 году «Рособоронэкспорт» поставил на экспорт продукцию военного назначения (ПВН) на сумму 7,436 млрд дол (в 2008 году - 6,725 млрд дол). Остальная часть поставок ПВН в 2009 году пришлось на компании, которые имеют право на самостоятельное ведение ВЭД в области поставки запчастей, сервиса и ремонта (таких компаний на сегодняшний день 21). В 2009 году поставки ПВН осуществлены 62 страны.

Выступая на пресс-конференции, посвященной итогам работы в 2009 году, А.Исайкин заявил, что с момента образования «Рособоронэкспорта» в 2001 году, объем поставок компании по результатам 2009 года увеличился более чем в 2,4 раза. Сейчас «Рособоронэкспорт» осуществляет военно-техническое сотрудничество более чем с 80 странами. «Мы предлагаем новую боевую технику, технологии и совместное производство», - подчеркнул А.Исайкин.

По его словам, несмотря на мировой экономический кризис 2008-2009 гг., объем поставок ПВН по линии «Рособоронэкспорта» в последние годы имеет устойчивую тенденцию к росту.

Объем экспорта вооружений России в первой половине 2010 года составил 5,3 млрд дол или 56% от годового плана, определенного в сумме 9,5 млрд дол.

Перспективные планы предусматривают выход на ежегодный объем экспорта в объеме 10 млрд дол.

В общем объеме экспорта ВиВТ в 2009 году поставки военной авиатехники составили около 50 проц., техники для Сухопутных войск - 19 проц., средств ПВО - 13,3 проц., ВМТ - 13,7 проц. На остальные категории военной техники пришлось около 4 проц.

Основными странами-импортерами российского вооружения А.Исайкин назвал Индию, Алжир, Китай, Венесуэлу, Малайзию и Сирию. Интенсивные переговоры ведутся с Ливией и Саудовской Аравией.

Российское оружие пользуется большим спросом у ряда стран-членов НАТО. Это Турция, Греция, а также страны Восточной Европы. Соответствующие заявки от этих стран регулярно поступают в «Рособоронэкспорт».

Кроме того, заявки на поставку ВиВТ поступают от Афганистана и Ирака. Поставки российской ПВН в эти страны осуществляются с одобрения американских властей и при соответствующем финансовом обеспечении США. Прежде всего, по этим странам речь идет о поставках вертолетной техники.

Следует отметить, что «Рособоронэкспорт» стал инициатором в борьбе за защиту интеллектуальной собственности российских разработчиков и созданию соответствующей законодательной базы для противодействия контрафактному производству вооружений.

Как отметил А.Исайкин, работа в этом направлении для исправления ситуации продолжается. В частности, эту работу ведет специально созданная комиссия. По оценке

А.Исайкина, работа комиссии со странами, заинтересованными в цивилизованном сотрудничестве с Россией в сфере ВТС, уже приносит положительные результаты.

Для исключения возможности копирования или нелегального производства российских вооружений, сейчас пункт об охране интеллектуальной собственности в обязательном порядке предусматривается в межправительственных соглашениях по ВТС.

В качестве примера цивилизованного решения вопросов по охране интеллектуальной собственности А.Исайкин отметил, что Китай, к примеру, купил лицензию на производство автоматов АК.

Китай, по словам Исайкина, также как и другие импортеры российских вооружений, делает акцент на совместной разработке и совместном производстве вооружений. Поэтому «Рособоронэкспорт» считает вполне закономерным снижение объемов военно-технического сотрудничества с КНР, тем более с учетом того, что ОПК Китая развивается ускоренными темпами. Сейчас в общем объеме продаж «Рособоронэкспорта» доля Китая составляет менее 10 проц., а в перспективе, возможно, еще несколько снизится.

В отношении импорта вооружений России, А.Исайкин заявил, что в перспективе Россия откажется от импорта некоторых отдельных систем вооружений, хотя сам по себе импорт элементов ВиВТ – это нормальный процесс, соответствующий мировой практике. Отказ от зарубежных подсистем возможен при должном технологическом развитии соответствующих производств в России. К примеру, сейчас качество приборов ночного видения, систем управления огнем, производимых в России, быстрыми темпами приближается к уровню западных аналогов. «В целом же закупка за рубежом отдельных типов ВиВТ или подсистем составляет мизерную часть от общих объемов российского экспорта», - подчеркнул А.Исайкин.

Во взаимоотношениях с основными странами-партнерами в сфере ВТС Россия перешла от традиционных отношений «продавец-покупатель» к организации лицензионного производства российской техники. Успешно развивается также такое направление ВТС, как создание совместных предприятий по разработке и производству новых видов вооружений и военной техники. В интересах инозаказчиков в России проводятся НИОКР по нескольким десяткам тем.

Россия демонстрирует положительную динамику роста экспорта вооружений и устойчиво занимает второе место на мировом рынке оружия после США.

В последние годы удалось диверсифицировать экспорт вооружений и расширить его географию. Если в 2005 году 90% российского экспорта приходилось на две страны - Китай и Индию, то в 2009 году 90% объема российского экспорта пришлось на 10 стран, в том числе на Индию – около 30% и Китай - 9%.

Первая десятка стран мира по объемам экспорта вооружений в 2000-2009 гг. (млн дол в текущих ценах на конкретный год)												
Рей-тинг Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009	
США	9153	8845	8083	9452	10047	11618	14000	18472	18189	17708	125567	
Россия	3680	3705	4800	5568	5778	6126	6500	7500	8350	8500	60507	
Франция	1217	1736	3074	2656	3051	3276	2937	5283	6097	3613	32940	
Германия	1754	694	1407	2616	1918	1957	2970	3897	3966	3176	24356	
Великобритания	1429	1232	733	987	974	1086	1697	3920	2876	3683	18617	
Израиль	380	821	1194	1209	996	1023	1462	1410	1990	2700	13185	
Швеция	732	744	680	887	748	1125	931	1174	1127	2274	10422	
Италия	507	644	844	545	279	536	859	1229	1452	1857	8752	
Канада	154	140	174	1223	1703	2002	1204	207	255	318	7380	
Швейцария	420	593	450	486	602	566	498	525	865	803	5808	
Все страны мира	20831	21026	23731	27760	27949	31725	37790	49233	50637	52024	342706	

Примечание:

- По России приведены официальные данные «Рособоронэкспорта», учитывающие весь объем военного экспорта

- По всем остальным странам – данные ЦАМТО на основе стоимостных объемов идентифицированных поставок вооружений

- Идентифицированный экспорт по странам мира от страны к стране ниже реального экспорта на 8-12 проц. Этот объем приходится на выполнение мелких контрактов, и также ремонт, сервисное обслуживание и поставку запчастей, по которым полных официальных данных не имеется. Эту «прибавку» в среднем в 10 проц. необходимо учитывать для объективной оценки приведенных данных.

Портфель заказов на начало 2010 года составлял более 42 млрд дол, на июль 2010 года – уже 45 млрд дол. В первой половине 2010 года были заключены экспортные контракты на поставку вооружений и военной техники на сумму около 8,3 млрд дол.

«Рособоронэкспорт» ведет работу на мировом рынке оружия в условиях жесткой конкурентной борьбы. Причем зачастую конкуренция со стороны других стран носит нецивилизованный характер.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. использование приемов и способов недобросовестной конкуренции стало еще более активным, что связано с сокращением финансовых возможностей отдельных государств по закупкам вооружений и военной техники.

«Рособоронэкспорт» постоянно сталкивается с противодействием со стороны западных государств-экспортеров даже в той нише, которую традиционно занимает российская продукция военного назначения. Причем конкуренты используют рычаги политического и финансово-экономического давления на потенциальных импортеров российского оружия. Особенно на государства, которые являются должниками Международного валютного фонда и Всемирного банка. Конкуренты активно работают по дискредитации российского оружия на рынках стран Азии и Латинской Америки.

Недобросовестная конкуренция является одной из существенных угроз национальной безопасности государства. Россия несет убытки, наносится ущерб деловой репутации экспортеров российского оружия, а на пути расширения географии поставок военной продукции ставятся барьеры. В этой связи «Рособоронэкспорт» постоянно ведет комплексную работу по предупреждению и пресечению подобной практики нецивилизованной конкурентной борьбы.

В рамках концепции активного и наступательного маркетинга «Рособоронэкспорт» совершенствует условия расчетов, формирует гибкую и взвешенную ценовую политику, расширяет географию и номенклатуру поставок российских вооружений.

ФГУП «Рособоронэкспорт» реализует разнообразные формы сотрудничества и расчетов. В частности, с государствами, располагающими собственным военным производством, либо базой по ремонту и обслуживанию военной техники создаются совместные предприятия, в том числе по обслуживанию российской военной техники и по адаптации российской военной техники к местным требованиям. Оказывается технологическое содействие в модернизации местных оборонных предприятий с целью разработки и производства ПВН для третьих стран.

В своей работе «Рособоронэкспорт» использует гибкие схемы оплаты за поставляемую продукцию военного назначения. В том числе, путем оплаты встречными поставками традиционных экспортных товаров той или иной страны. Это могут быть высоколиквидные продовольственные и непродовольственные товары, а также нефть и газ.

Что касается нефтедобывающих стран, то ведутся переговоры с российскими нефтедобывающими и газодобывающими компаниями на предмет сдачи месторождений им в концессию для разработки, а роялти этих компаний «Рособоронэкспорт» предлагает выплачивать путем поставок военной техники. Такие схемы обсуждаются.

Еще одним важным инструментом повышения экспортных возможностей является продажа лицензий. В дальнейшем в экспортных соглашениях доля лицензионных контрактов будет расти. В то же время, подход к продаже каждой лицензии осуществляется очень взвешенно. По каждой лицензии обговариваются все условия, в том числе по роялти, если предусматривается продажа изделий в третьи страны.

Новой формой сотрудничества России с зарубежными странами стало предоставление государственных кредитов на закупку российского оружия. Такая схема реализована с Иорданией (350 млн дол), Индонезией (1 млрд дол двумя траншами по 500 млн дол), Венесуэлой (2,2 млрд дол), Шри-Ланкой (300 млн дол).

Еще одним перспективным направлением расширения ВТС является урегулирование проблемы задолженности ряда стран России за счет встречных закупок российских

вооружений. Такие схемы в разных вариантах реализованы с Сирией, Алжиром, Ливией, Южной Кореей и рядом других стран.

Вся деятельность «Рособоронэкспорта» осуществляется в строгом соответствии с внешнеполитическим курсом страны. Работа ведется в тесном контакте с МИД РФ по дипломатическому сопровождению переговоров по наиболее важным соглашениям и контрактам.

«Рособоронэкспорт» имеет разветвленную сеть представительств в 48 зарубежных странах и более 30 субъектах РФ.

«Рособоронэкспорт» является официальным поставщиком ООН. В перспективе «Рособоронэкспорт» намерен расширить сотрудничество с этой организацией, в том числе по линии обеспечения операций по поддержанию мира, контролю за производством и нераспространением легкого стрелкового оружия.

«РОСОБОРОНЭКСПОРТ» И РОССИЙСКИЙ ОПК

«Рособоронэкспорту» за счет экспортных заказов удалось в течение длительного периода времени поддерживать «на плаву» российский ОПК. Главными проблемами являлись недостаточное количество мощностей, ослабление кооперационных связей между предприятиями (особенно в том, что касается поставщиков комплектующих второго и третьего уровня). За период 1990-2000 гг. был утерян ряд ключевых военных технологий, для восстановления которых потребовались большие государственные инвестиции. В ОПК наблюдался большой отток научных кадров. Такой же, если не большей кадровой проблемой стал недостаток высококвалифицированных рабочих и специалистов в сфере ОПК. Третьей очень серьезной проблемой в кадровой сфере являлось недостаточное количество высококлассных менеджеров, в компетенцию которых входит изучение рынка.

Поэтому не случайно, что в декабре 2007 года гендиректор «Ростехнологий» Сергей Чемезов и ректор МГИМО Анатолий Торкунов подписали соглашение о стратегическом партнерстве, в соответствии с которым в МГИМО организована профильная кафедра «Менеджмент в области ВТС и ОПК» в составе факультета «Международные экономические отношения». Соглашение подписано с целью подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов в интересах отечественного ОПК и реализации государственной политики в области ВТС России с иностранными государствами.

В целом можно констатировать, что реализация амбициозной программы по закупке новой военной техники для ВС РФ, предусмотренная в рамках государственной программы вооружения на период 2011-2020 гг., стала возможной благодаря тому, что российский ОПК «выжил» за счет экспортных заказов в наиболее тяжелый период постсоветской эпохи, а также финансовой помощи государства предприятиям ОПК, которая стала предоставляться по мере укрепления экономики страны. Особенно существенную финансовую помощь по поддержке предприятий ОПК государство оказало в период кризиса 2008-2009 гг.

В марте 2010 года президент России Дмитрий Медведев подписал документ «Основы государственной политики в области развития ОПК на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». В программе будут задействованы 1729 предприятий, входящих в реестр ОПК. Основная нагрузка при выполнении государственной политики развития ОПК возложена на вертикально интегрированные структуры. Приоритетом ОПК РФ в ближайшие 3-4 года станет развитие радиоэлектронной промышленности.

«Рособоронэкспорт» активно участвует во всех интегрированных структурах, создающихся в сфере обороной промышленности.

Одним из эффективных направлений работы «Рособоронэкспорта» по возрождению российского ОПК стала практика заключения генеральных соглашений о партнерстве с

администрациями областей, где сосредоточено большое количество предприятий ОПК. За последние года такие соглашения заключены с несколькими десятками областей.

Соглашениями предусматривается помощь «Рособоронэкспорта» в продвижении продукции предприятий оборонных отраслей промышленности соответствующих областей на мировой рынок. С этой целью предусматривается разработка и выполнение согласованных мер по выполнению НИОКР в интересах инозаказчиков, обеспечению изготовления на оборонных предприятиях соответствующих областей и поставке на экспорт конкурентоспособной продукции военного, двойного и гражданского назначения.

В таких договорах «Рособоронэкспорт» берет на себя обязательства по анализу рынков сбыта продукции, проведению переговоров, подписанию экспортных контрактов, проработке заявок предприятий на импорт комплектующих изделий, материалов, технологий и лицензий, привлечению внебюджетных средств по финансированию оборонных разработок, а также поиску инвесторов и заказчиков инновационной продукции ОПК соответствующих областей.

Получила широкое распространение практика предоставления «Рособоронэкспортом» финансовой помощи российским предприятиям ОПК в виде коммерческих кредитов и займов. При этом либо «Рособоронэкспорт» берет кредиты сам, либо предприятия берут кредиты в банках под поручительство «Рособоронэкспорта».

Большой проблемой, над которой постоянно работает «Рособоронэкспорта», является повышение качества российской ПВН. Претензий у инозаказчиков достаточно много, что в большой мере объясняется тем, что большая часть ПВН, поставляемая за рубеж, не состоит на вооружении российской армии и не выпускается серийно, фактически представляя собой ОКР для инозаказчика, чем и объясняется большое количество необходимых доработок при отработке опытных образцов.

Еще одной проблемой является наведение должного порядка в сегменте обслуживания и поставок запчастей путем создания технических центров и консигнационных складов. Работа «Рособоронэкспорта» в этом направлении уже приносит положительные результаты.

Для упорядочивания работы по послепродажному обслуживанию в «Рособоронэкспорте» создан центр каталогизации продукции военного назначения, предназначенной на экспорт. Это является основой для перехода на принципиально новую систему организации послепродажного обслуживания.

Вопросы каталогизации предметов снабжения, на которых базируется система материально-технического обеспечения, в настоящее время являются самыми востребованными в контрактных требованиях инозаказчиков. Каталогизация нужна не только инозаказчикам, но и российским предприятиям-поставщикам, которые налаживают между собой информационное взаимодействие. Результатом работы по каталогизации станет единый информационный ресурс - сводный каталог предметов снабжения, которым могут пользоваться все заинтересованные участники.