## Экспортные операции России на мировом рынке вооружений

вооружение рынок мировой экспорт

Начать разговор об этом следует со следующих цифр. Приблизительная сумма всех заключенных контрактов об экспорте вооружений в 2007 году составлял примерно 54,8 млрд. долл. В 2006 году объем мирового рынка вооружений оценивался в 40,3 млрд. долл. При этом объем рынка развивающихся стран составлял в 2006 году 31,8 млрд. долл., в то время как годом ранее он составлял 28,8 млрд. долл., то есть доля развивающихся стран увеличилась. Общие же расходы стран на оборону по разным оценкам в 2007 году составляли 1,2 трлн. долл.

***На мировом рынке вооружений по данным на 2006 год можно выделить следующее страны-лидеры (в скобках доля страны на этом рынке):***

1. ***США (29,68%)***
2. ***Россия (24,79%)***
3. ***Германия (14,41%)***
4. ***Франция (5,83%)***
5. ***Великобритания (3,96%)***
6. ***Италия (3,22%)***
7. ***Испания (3,01%)***
8. ***Израиль (3%)***
9. ***Швеция (1.33%)***

Как видно из данных, главным конкурентом США на рынке вооружений является Россия. В денежном выражении экспорт оружия США на 2006 год составлял 7,929 млрд. долл., а у России 6,623 млрд. долл. Однако если взглянуть на общие расходы на оборону, то здесь Россия стоит уже не на втором, а на седьмом месте (34,7 млрд. долл.), а на первых местах идут США (598,7 млрд. долл.), Великобритания (59,2 млрд. долл.), Франция (53 млрд. долл.), Япония (43,7 млрд. долл.) и Германия (36,9 млрд. долл.)

Как известно в России производятся множество различных видов вооружений: стрелковое оружие, самолеты, бронетехника, танки, корабли, средства космической защиты, средства ПВО и связи и т.д. По данным за 2007 год, 50% экспорта российского оружия составляла авиатехника различных видов (самолеты МиГ-29, МиГ-31, СУ-33, Су-30, вертолеты, Ка-52, Ми-28 и др.), 17% ракеты и средства ПВО (системы «Град», С-300 «Триумф», ракетные комплексы «Искандер», системы «Панцирь» и др.), 10% бронетехника и танки (БТР-80, танки Т-80 и Т-90, внедорожники «Тигр» и др.), 13% средства связи и космической обороны, 4% стрелковое оружие и артиллерия (автоматы Калашникова, пистолеты-пулеметы и др.), 6% корабли и подводные лодки.

Россия является безусловным лидером в продаже ряда видов вооружений: корабли и подводные лодки, авиация, стрелковое оружие, танки. В подтверждении этому служат следующие данные. Наиболее крупной поставкой 2005 года стала продажа Китаю семи дизельных подлодок на сумму около $1,5 млрд. В сфере военной авиации завершилась поставка истребителей МиГ-29СМТ в Йемен и началась модернизация ранее проданных в эту страну МиГ-29СЭ. Кроме того, корпорация «Иркут» продолжила поставку комплектов истребителей Су-30МКИ для лицензионной сборки в Индии (контракт на $3,5 млрд. на сборку 140 машин был подписан в декабре 2000 года и начал осуществляться в конце 2004 года). Для войск противовоздушной обороны началась поставка первых дивизионов комплекса С-300 в Китай, а также С-300 во Вьетнам. В 2006 году были осуществлены поставки в Китай двух эсминцев, строящихся на «Северной верфи». Стоимость каждого корабля составляет 700 миллионов долларов. Ведется работа по модернизации индийского авианосца на «Севмашпредприятии» в Архангельской области. Заключен контракт на несколько млрд. долл. с Венесуэлой о строительстве двух подводных лодок.

Структура экспорта оружия России соответствует структуре мирового спроса. Сохраняется узкий круг покупателей российского оружия. Географическая структура экспорта российского оружия следующая. Россия имеет сегодня 45 стран-импортеров своего оружия. Главными среди них являются Китай (45%, стрелковое оружие, бронетехника, авиация), Индия (22%, авиация, корабли), Венесуэла (5%, корабли, стрелковое оружие, средства ПВО), Алжир (4%, авиация). Большим спросом пользуется российская военная техника на Ближнем Востоке (Сирия, Иран, Йемен, Ливия, Кувейт), где Россия продает свои танки, самолеты и стрелковое оружие.

В Азиатско-тихоокеанском регионе покупателями у России помимо Китая и Индии являются также Вьетнам, Индонезия, Малайзия. В 2004 году во Вьетнам было поставлено 12 самолетов Су-30МК. В прошлом году ЦМКБ заключило сделку с Вьетнамом на поставку в эту страну ракетных катеров типа «Молния».

Индонезии поставлено 12 самолётов Су-30КИ. Закупка этих машин стала политическим шагом в ответ на отказ США продать партию истребителей F-16, но всё же главную роль сыграли технические характеристики. Крупным успехом России в авиационном сегменте стало заключение в прошлом году контракта на поставку ВВС Малайзии 18 истребителей Су-30МКМ.

Продолжаются поставки российского оружия в Латинскую Америку, но с трудом, поскольку США считают этот континент сферой своего влияния. Главный покупатель здесь – Венесуэла. В 2006 году был заключен контракт на $1 млрд. на поставку 30 самолетов Су-30 и неуточненного числа вертолетов «Ка». Как уже сказано выше, для Венесуэлы строятся также 2 подводные лодки, идут переговоры о продаже большой партии автоматов Калашникова и систем С-300.

Налажены экспортные связи с Чили. В проработке с Чили находятся проекты по поставке в эту страну вертолетной техники, средств ПВО, стрелкового оружия, автомобильной техники (грузовики «Урал»), амфибийных гусеничных средств, гидроакустики, специального оружия и специальных средств для чилийских карабинеров и др.

В ноябре 2002 года «Рособоронэкспорт» заключил с ВМС Мексики два контракта. По первому из них ВМС Мексики поставлены пять ПЗРК «Игла» (стоимость одного комплекса «Игла» ориентировочно составляет 100 тыс. дол.) для обеспечения охраны морских нефтепромыслов в Мексиканском заливе. Согласно второму контракту, ВМС Мексики поставлены два военно-транспортных вертолета Ми-17-1В российского производства. Кроме того, подписан контракт на поставку автомобильной техники (автомобили «Урал»). В перспективе Мексика – это большой рынок сбыта российских вооружений.

***Проблемы:***Для России главной проблемой, возможно, остаётся недоукомплектованность собственной армии новейшими образцами вооружения, которые интенсивно поставляются на экспорт. Это создаёт диспропорцию в равновесии сил в мире не в лучшую для России сторону. Проблемой является и то, что Россия должна продолжать поставлять вооружение до тех пор, пока не будет удовлетворён спрос, ведь, как уже отмечалось выше, спрос на рынке с такой жёсткой конкуренцией, как на рынке вооружений всё равно будет удовлетворён, но без прибыли для России. Из этого следует, что остаётся только увеличить госзаказ на поставки вооружений для внутренних нужд страны, что в последние годы и происходит.

Еще одна проблема - России оказывается явное противодействие в проникновении на новые рынки сбыта, подконтрольные, как правило, США. Эта проблема имеет большой масштаб.

Для России всё большей проблемой становится способность конкурировать с другими странами, в частности с США. Несмотря на военную ориентированность бюджета России (в бюджете России на 2006 год примерно каждый пятый рубль тратился на военные нужды), но этого все равно было мало.

Кроме того, необходимо все-таки решить вопрос с надежным финансовым обеспечением предприятий российского оборонного комплекса, продукция которых нужна собственным ВС и обладает экспортным потенциалом.

***Перспективы:*** Следует использовать такой механизм продвижения российской военной техники за рубеж, как совместное с другими странами создание соответствующих ВВТ и их продвижение на мировой рынок. Примерами в этом плане могут служить программы разработки учебно-боевых самолетов МиГ-АТ (с Францией), Як-130 (с Италией) и вертолета Ка-50/52 «Эрдоган» (с Израилем). Еще одна перспектива – развитие новых видов вооружений и новых технологий в конкурентной борьбе. Ка-50/52, стал предлагаться на экспорт. Россия должна сохранить за собой приоритетность в оснащении самой современной техникой собственных ВС. Иначе в погоне за деньгами на сегодняшнее выживание национального ВПК она за счет продажи «ноу-хау» создаст условия для быстрого развития военной промышленности нынешних импортеров, что может создать угрозу ее долгосрочным интересам.

Перспективными рынками могут стать Европа (где, например, недавно Швеция заключила контракт о поставке Россией нескольких комплексов «Панцирь»), Австралия, Африка, Новая Зеландия и ряд стран Южной Америки.

В заключении необходимо отметить, что Россия сохраняет достойные позиции на мировом рынке вооружений, и может достойно конкурировать здесь с США и НАТО. Динамика продаж наших вооружений растет, и в перспективе Россия может обогнать США по доле на рынке вооружений. Также в перспективе надо будет решить проблему комплектования собственной армии современными образцами военной техники, аналогичными той, которая идет на экспорт.