**Федеральное агентство по образованию**

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

**«Челябинский государственный университет»**

**Экономический факультет**

Кафедра «Мировая экономика**»**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

На тему: «Россия на мировом рынке вооружений»

Выполнил: студент гр. Э-401

Проверил: старший преподаватель

**Челябинск**

**2006 г.**

Содержание

Стр.

##### Введение ………………………………………………………………………….4

#### 1.Оружие, представленное на мировом рынке вооружений.............................................................................................................6

1.1. Классификация оружия……………………………………………………...6

1.2. Условия возникновения и развития некоторых видов стрелкового оружия……………………………………………………………………………..9

2. Рынки сбыта вооружений……………………………………………...……..17

2.1. Китай………………………………………………………………………...18

2.2. Индия ………………………………………………………………………..24

2.3. Ближний Восток…………………………………………………………….25

2.4. Азиатско-тихоокеанский регион………………………….………………..28

2.5. Латинская Америка ……………………………………………………...30

3. Проблемы, возникающие на мировом рынке вооружений……………...…35

Заключение ………………………………………………………………………39

Список использованной литературы ……………………...………………...…42

Приложение………………………………………………………………………44

Введение

Данная работа посвящена теме «Россия на мировом рынке вооружений». Тема рынка вооружений актуальна, так как именно количество и качество вооружений, состоящих на балансе армии отдельно взятой страны, как правило определяет её военную мощь и военный потенциал. Эта тема актуальна для России, поскольку Россия является вторым в мире после США поставщиком вооружений на мировом рынке, а вооружение относят к высокотехнологичной продукции. Для нашей страны переход к экспорту высоких технологий является одним из приоритетов. В данной работе автор попытался сделать упор на поставки именно российского оружия на мировой рынок, а также постарался выявить его способность конкурировать с производителями оружия США и ЕС. Так же в работе прослежена положительная динамика роста экспорта продукции российского ВПК на протяжении новейшей истории России.

Целью работы является анализ состояния современного рынка вооружения, спроса и предложения на этом рынке, а также краткий анализ влияния рынка на геополитическую обстановку в мире. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

• Провести классификацию видов вооружений, представленных на мировом рынке

• Дать краткую характеристику некоторым основным и наиболее перспективным образцам военной техники, представленных Россией на мировом рынке вооружений. Провести возможные аналогии с зарубежными образцами

• Проанализировать статистические показатели мирового рынка вооружений

• Выявить проблемы, связанные с присутствием России на мировом рынке вооружений

• Предложить пути их решения

• Сделать прогнозы.

Предметом изучения данной работы является мировой рынок вооружения, объектом– образцы вооружений, поставляемые Россией, а также страны, закупающие эти образцы.

Для достижения поставленной целей в работе были использованы следующие методы: метод анализа, метод дедукции, а также в ходе работы был проведен сбор и анализ статистических данных, изучена литература по данной теме.

Структура:

1-ая глава является вводной в тему и в ней на основе нескольких критериев проведена краткая классификация всех видов вооружения, присутствующих на мировом рынке.

2-ая глава является основой для исследований, содержит статистические данные и выводы по мировому рынку вооружений. В ней также присутствуют краткие комментарии по эксплуатационным характеристикам, мировым ценам и сравнительным оценкам некоторых, наиболее важных в структуре российского экспорта вооружений образцов военной техники.

3-яя глава носит исследовательский характер, в ней описаны некоторые проблемы, возникающие перед странами-экспортёрами вооружений, а также предложены пути их решения.

В данной работе использовались мнения ведущих российских специалистов в данной области, таких как Константин Макиенко (эксперт Центра анализа и технологий), Сергей Чемезов (генеральный директор рособоронэкспорта), Владимир Михайлов(генерал армии, главком ВВС) и некоторых других.

Глава 1 «Классификация оружия, присутствующего на мировом рынке вооружений».

1.1. Классификация оружия. Данная глава предназначена для того чтобы помочь определиться в структуре такого комплексного и широкого понятия как «вооружение». В ней автор попытается систематизировать и классифицировать все виды оружия, которые представлены на мировом рынке, в том числе и на чёрном, а также проследить историю развития отдельных, выдающихся по своим боевым качествам образцов и историю развития оружия в целом.

Классификацию всех видов оружия можно провести по нескольким критериям, таким как предназначение (оборонительное и наступательное), принцип действия (огнестрельное, холодное, ядерное, лазерное и т.д.), род войск, в распоряжение которого данное оружие поступит (спецвойска, пехота, танковые, мотострелковые войска, артиллерия, авиация, флот и космические войска), страна производства, а также технические и некоторые другие характеристики.

Первый критерий – предназначение оружия имеет очень важный с политической точки зрения смысл. Страна, развивающая наступательные вооружения выглядит в глазах мирового сообщества потенциальным агрессором, даже если оно (вооружение) фактически не применяется, хотя следует заметить, что зачастую довольно сложно провести грань между наступательным и оборонительным вооружением. Примером могут стать стрелковое оружие, танки, самолеты малого радиуса действия и т.д., применение которых возможно как в наступательных, так и в оборонительных целях, но скажем, современные ракетные средства доставки ядерного оружия, авианосцы, атомные субмарины, стратегические бомбардировщики уже говорят о намерениях на геополитическое превосходство на мировой шахматной доске.

Виды оружия, выделенные по признаку принципа действия, можно разделить ещё по множеству критериев. Огнестрельное оружие по его боевым возможностям многими военными специалистами делится на 10 основных видов: личное оружие (пистолеты и револьверы), индивидуальное оружие (пистолеты-пулемёты, автоматы (штурмовые винтовки), винтовки и карабины, боевое и гладкоствольное оружие), снайперские винтовки нормального и крупного калибра, ручные пулемёты, единые и станковые пулемёты, крупнокалиберные пулемёты, ручные и подствольные противопехотные гранатомёты, автоматические станковые противопехотные гранатомёты, оружие специального назначения, небоевое оружие (учебное и тренировочное оружие, сигнальные, осветительные и другие средства). История развития данных видов будет рассмотрена ниже.

Холодное оружие, в зависимости от предназначения, делят на боевое, гражданское и криминальное. К боевым ножам относят те образцы, которые приняты на вооружение в армии (армейские ножи, плоские штыки, штык-ножи) и в других силовых структурах (полицейские и специальные ножи).

Ядерное оружие в рамках данной курсовой работы рассматриваться не будет, так как оно не представлено на мировом рынке вооружений. Торговля данным видом оружия не представляется возможным в современных условиях, поскольку она может привести к дестабилизации обстановки в мире.

Лазерное оружие не имеет спроса на мировом рынке ввиду своей сверхвысокой стоимости и относительно низкой эффективности. Своё развитие лазерное оружие получило во время разработок программы СОИ, когда этот вид оружия должен был выводить из строя спутники-шпионы, а также уничтожать ядерные ракеты до вылета из шахты. Некоторые историки справедливо полагают, что такая дорогостоящая программа была направлена не сколько на достижение военного превосходства, сколько на экономическое изматывание и без того вошедшего в кризис Советского Союза. Сегодня существуют разработки лазерных установок, которые способны расплавить танк на расстоянии 15-20 км, причём никакая система активной брони танка не сможет нейтрализовать выстрел. Сложность заключается в том, что по показателю стоимость-эффективность данный тип вооружения сильно уступает обыкновенным РПГ (стоимость химических реагентов для одного выстрела из подобной лазерной установки производства США составляет около $25000[[1]](#footnote-1)).

Вооружения, выделенные по признаку рода войск, которому они предназначаются, также очень многочисленны. Рассмотрим авиацию: перед военной авиацией ставится множество задач, для выполнения которых производится огромное число разновидностей моделей. Для транспортировки десантных войск требуются вместительные самолёты с высокой грузоподъёмностью (в жертву приносится манёвренность и скорость), а для воздушных боёв необходимы истребители и штурмовики с обратными качествами. Сегодня производятся бомбардировщики, истребители (многоцелевые и для конкретных задач), штурмовики, военно-транспортная авиация, самолёты палубного базирования, разведывательные самолёты (в т.ч. и беспилотные), различные разновидности вертолётов для решения широкого круга задач.

Перед военно-морским флотом ставится не меньшее число задач, что также определяет диверсифицированность его технического оснащения. Существуют эсминцы, миноносцы, крейсеры, авианосцы, ракетные катера, атомные и дизельные субмарины и т.д.

Возможно, самое большое разнообразие в технической оснащенности существует в пехоте. Современная пехота кроме всех вышеперечисленных образцов стрелкового и холодного оружия использует также и множество моторизированных образцов оружия (грузовики, джипы командного состава, танки, мино-, мосто-, топливливопроводоукладчики, БМП, БТРы и т.д.).

Таким образом, можно обобщить, что понятие «вооружение» включает в себя огромное количество отдельных образцов оружия и техники, использование которых по отдельности для ведения реальных боевых действий невозможно. Существует механизм взаимодействия различных родов войск для достижения общей цели − превосходства, что ведёт к востребованности всех видов вооружения (в той или иной мере) на мировом рынке.

1.2. Условия возникновения и развития некоторых видов стрелкового оружия. Как можно было заметить из классификации видов вооружения, стрелковое оружие имеет наибольшую структуру. На примере стрелкового оружия можно проследить явную зависимость технических характеристик и способностей оружия от военных реалий времени. В исторических рамках выявляется закономерность изменения вооружений в зависимости от угроз государству (Вторая мировая война, терроризм, холодная война, внутренние угрозы криминала и т.д.). Стрелковое оружие наиболее мобильно в динамике этих изменений, хотя данная тенденция присуща, разумеется, любому типу вооружения.

Пистолеты и револьверы являются оружием непосредственного нападения и защиты на коротких расстояниях – до 50 м. Малая масса и небольшие размеры позволяют постоянно носить оружие при себе и быстро открывать огонь из различных положений. Стрельба ведётся преимущественно с одной руки. От револьверов большинство армий уже отказалось, и сейчас они служат в основном в качестве «полицейского» и «гражданского» оружия. Самозарядные пистолеты продолжают военную службу и продолжат её, видимо, ещё долго как вспомогательное оружие и табельное оружие высших командиров. Наиболее распространены боевые пистолеты калибров 7,62-9 мм с ёмкостью магазина 8-17 патронов, встречаются и крупнокалиберные (11,43-12,7 мм). Для целей самообороны и решения специальных задач используют также «карманные» пистолеты калибра 5,6-9 мм.

Револьверы сейчас практически исчезли в армиях развитых стран и остались только в полувоенных формированиях и слаборазвитых армиях. Большинство современных пистолетов имеют ударно-спусковые механизмы с «самовзводом» (двойного действия). Это позволяет значительно быстрее производить первый выстрел (если патрон находится в патроннике).

Пистолеты-пулемёты – это автоматическое оружие, рассчитанное на стрельбу пистолетными патронами. Маломощный патрон позволяет придать оружию сравнительно небольшие размеры и массу, удобство в обращении и высокую подвижность, но при этом ограничивает прицельную дальность 200-250 м. Стрельба ведётся обычно очередями, с рук или с прижатием приклада к плечу. К настоящему времени пистолеты-пулемёты почти вытеснены с «военной службы» автоматами и штурмовыми винтовками, но в некоторых армиях остаются на вооружении танкистов, связистов, десантников. Основные их пользователи – войска специального назначения, поскольку, кроме всего прочено, пистолетный патрон облегчает пользование глушителями. Кроме того, пистолеты-пулемёты остаются эффективным «полицейским» оружием, к тому же сравнительно дёшевы и портативны – видимо, по этим по этим причинам они продолжают широко использоваться в армиях стран с постоянно нестабильной внутренней ситуацией.

Характерно появление после Второй мировой войны малых пистолетов-пулемётов – оружия, промежуточного между пистолетами и пистолетами-пулемётами. Ряд их образцов носится «по-пистолетному» - в кобурах. Они оказались полезны не только солдатам ряда «небоевых» специальностей, но и тем же формированиям специального назначения.

Автоматы и штурмовые винтовки появились как промежуточное оружие между винтовкой и ручным пулемётом. При массе 3,5-4,5 кг они имеют сравнительно небольшую длину 800-1100 мм, боевую скорострельность до 100-150 выстрелов в минуту, удобны для действий в различных условиях, надёжны. Первые образцы имели калибр 7,5-7,62 мм, затем появились малокалиберные патроны калибра 5,56 и 5,45 мм с меньшим импульсом отдачи. Для расширения круга задач, решаемых автоматами, в боекомплект к ним входят патроны как с обыкновенной пулей со стальным сердечником, так и трассирующие и другие специальные пули. Для стрельбы ночью используют ночные прицелы. Пули современных автоматов пробивают стальные каски на дальностях до 800 м, бронежилеты 2-3-го класса защиты – до 400-500 м. Для рукопашного боя служит отъёмный штык-нож – хотя споры о полезности штыка ведутся не первый год (ряд специалистов предлагает отказаться от него в пользу «боевого ножа»), ни одна армия пока не рискнула отказаться от возможности штыкового боя. Для воздушно-десантных войск, действий на машинах и т.п. ряд образцов снабжается складными или выдвижными прикладами. «Универсальность» автоматов и штурмовых винтовок сделала их наиболее массовым типом оружия, используемым во всех родах войск. Таковым они останутся, по-видимому, ещё долго. Некоторые образцы снабжаются сошками и используются как лёгкие ручные пулемёты. «Укороченные» автоматы и «штурмовые карабины» по своим боевым возможностям аналогичны пистолетам-пулемётам. Такие автоматы особенно удобны для действий в условиях ограниченного пространства, а также для солдат небоевых подразделений. В некоторых армиях наряду с автоматами состоят на вооружении самозарядные карабины под тот же патрон.

Винтовки под мощный винтовочный патрон сохранились на вооружении в основном в качестве снайперского оружия. В большинстве случаев это специально разработанные и изготовленные винтовки, имеющие особо кучный бой. Современная снайперская винтовка – это специальный разработанный комплекс «патрон – оружие – прицел». Оптические прицелы, специальные снайперские патроны и улучшенная эргономика существенно повышают меткость стрельбы. Снайперские винтовки позволяют надёжно поражать малоразмерные цели на расстояниях до 600 м, а крупные – до 800 м. В 50-60-е гг. старались создавать самозарядные снайперские винтовки, однако по меткости они заметно уступали магазинным. Поэтому значительная часть современных снайперских винтовок выполнена по магазинной схеме с использованием конструктивных черт спортивных винтовок. Стремление к дальнобойности снайперского оружия привело к появлению в последние 15 лет крупнокалиберных (12,7-15 мм) винтовок для поражения защищённых живых целей и материальной части на дальностях до 1500-2000 м. Хотя крупнокалиберные винтовки вызывают интерес, они остаются в ряду «оружия специального назначения».

Растёт интерес к боевому гладкоствольному оружию – так называемым боевым дробовикам охотничьих калибров, способным вести огонь оперёнными пулями, дробью, дымовым, газовым и даже осколочным патроном. Результат выстрела зарядом крупной дроби или картечи на малых дистанциях сравним с очередью из пистолета-пулемёта. Но эффективная дальность стрельбы «боевых дробовиков» пока не выходит за 100 м. В основном же они стали оружием ближнего боя с дальностью эффективной стрельбы до 50 м (как у пистолета) и особое распространение получили в «конфликтах низкой интенсивности», при ведении боевых действий в стеснённых условиях. Хотя разработаны специализированные армейские боеприпасы (противотанковые, осколочные, реактивные повышенной дальности и т.д.) 12-го охотничьего калибра, «боевые дробовики» остаются пока вспомогательным оружием.

Ручные пулемёты, превосходя по боевым возможностям штурмовые винтовки и автоматы, предназначены для уничтожения живой силы на расстояниях, где их огнь малоэффективен – до 800 м. Ручные пулемёты отличаются утяжелённым стволом, большей ёмкостью магазина или возможностью ленточного питания, стрельбой с опорой на сошки. Это обеспечивает хорошую меткость и высокую боевую скорострельность – до 150 выстрелов в минуту очередями. Масса ручных пулемётов в полном снаряжении обычно составляет 6-14 кг, а длина близка к длине винтовок. Это позволяет пулемётчикам действовать непосредственно в составе стрелковых (мотострелковых) отделений. Современные ручные пулемёты, созданные в большинстве своём под автоматные патроны, заполняют нишу между индивидуальным оружием и групповым оружием поддержки.

Станковые и единые пулемёты – это мощный вид стрелкового оружия, рассчитанный на стрельбу винтовочными патронами нормального калибра. Они позволяют поражать различные огневые средства и живую силу противника, расположенную открыто и за лёгкими укрытиями, на дальности до 1100 м. Отдача и сотрясения оружия при стрельбе воспринимаются не стрелком, а установкой, в результате повышается устойчивость и управляемость пулемёта. Устойчивый, массивный сменный ствол и значительная ёмкость патронной ленты обеспечивают возможность ведения прицельного огня длинными очередями. Боевая скорострельность достигает 250-300 выстрелов в минуту, а длинными очередями – до 500 выстрелов. Устройство станка даёт возможность быстро и точно осуществлять перенос огня с одной цели на другую, а также вести стрельбу по воздушным целям, стрельбу с заранее определёнными установками. Огонь станковых пулемётов составляет важный элемент системы огня подразделений, особенно в обороне. Понятно, что такое оружие тяжелее ручных пулемётов – масса пулемёта на треножном станке составляет 10-20 кг, с колёсным станком – 40 и более. Обслуживается станковый пулемёт обычно двумя бойцами, которые могут перемещать его на незначительные расстояния, - смена позиции требует в 2-3 раза больше времени, чем у ручного пулемёта. Поэтому более перспективными оказались так называемые единые пулемёты, совмещающие качество ручного и станкового. В единых пулемётах сохранены огневые возможности станковых, но значительно повышена манёвренность за счёт лёгких треножных станков (масса единого пулемёта со станком – 12-25 кг) и возможности стрельбы без станка – с сошки ( масса пулемёта на сошке – 7-9 кг). Огонь с сошек ведётся на дальности до 60-800 м. Единые пулемёты обладают широкими возможностями по поражению огневых средств и живой силы противника, низколетящих и зависших воздушных целей и получили ныне широкое распространение. В некоторых армиях единые пулемёты используются вместо ручных. Значительно расширяют возможности пулемётов современные прицелы – оптические, ночные, комбинированные. На основе станковых и единых создано большинство танковых пулемётов.

Крупнокалиберные пулемёты призваны поражать воздушные и лёгкобронированные наземные цели. Калибр 12,7-15 мм позволяет иметь в боекомплекте мощный патрон с бронебойными, бронебойно-зажигательными и другими пулями. Это обеспечивает поражение наземных целей с толщиной брони 15-20 мм на дальностях до 800 м, а огневых средств, живой силы и воздушных целей – до 1500-2000 м. Боевая скорострельность крупнокалиберных пулемётов составляет 80-100 выстрелов в минуту очередями. Подвижность крупнокалиберных пулемётов ограничена их значительной массой и размерами. Пулемёты ставятся на универсальные или специальные (наземные или зенитные) полевые станки. С универсальным станком масса может составлять 140-160 кг, с лёгким наземным – 40-55 кг. Таким образом, крупнокалиберные пулемёты – это наиболее мощный тип стрелкового оружия в плане поражения наземных и воздушных целей, но и наименее подвижный тип. Тем не менее интерес к ним не снижается. Это связано как с постоянным ростом значения армейской авиации и действий тактической авиации на сверхмалых высотах, так и с дальнобойностью крупнокалиберных пулемётов, позволяющей вести борьбу с точечными целями (снайперы, пулемётчики в укрытии, расчеты огневых средств) на дальностях до 1000-1500 м. Стоит заметить, что уже не первый год делаются попытки замены крупнокалиберных пулемётов лёгкими автоматическими пушками калибра 20-30 мм. Здесь стоит упомянуть опытную американскую 30-мм ASP-30 или швейцарскую 25-мм KBB ILTIS – своеобразных потомков 20-25 мм «противотанковых пулемётов» времён 20-х годов. В принципе это оправдывается опытом локальных войн – достаточно вспомнить результативное применение 23-мм установок ЗУ-23 по наземным целям в Афганистане или Чечне, - но разработка достаточно лёгких и мобильных (с учётом боекомплекта) образцов, достигающих высокой точности с лёгких переносных установок, связана с рядом трудностей.

В связи с бурным количественным и качественным ростом бронетанковой техники после Второй мировой войны развитию специализированного противотанкового вооружения уделялось очень серьёзное внимание. Ручные противотанковые гранатомёты зарекомендовали себя как незаменимое средство борьбы с танками и бронемашинами противника в ближнем бою. Масса и размеры РПГ позволяют использовать их в боевых порядках отделений во всех видах боя и вести огонь практически с любой позиции. Простота обслуживания позволяет практически каждому пехотинцу выполнять задачи гранатомётчика. Не случайно в ряде уставов дальность спешивания подразделений с боевых машин устанавливается в 500-600 м от позиций противника, т.е. на дальности прицельной стрельбы РПГ.

К лёгким зенитным средствам, кроме пулемётов, относятся переносные зенитные ракетные комплексы (ПЗРК) весом от 15 до 80 кг. Пуск зенитной управляемой ракеты (ЗУР) производится с плеча или со станка. Чтобы предотвратить поражение собственных самолётов или вертолётов, некоторые ПЗРК оснащаются радиозапросчиками системы «свой-чужой».

Итак проведя классификацию оружия лишь по одному критерию – тактическому принципу и, выделив на рассмотрение только один подвид – пехотное оружие, можно обнаружить множество образцов, каждый из которых предназначен для решения узкого круга боевых задач. Сходное состояние наблюдается и в авиации, и на флоте, и в космических войсках, т.е. современные условия диктуют необходимость крайне широкой дифференциации оружия для более высокого боевого потенциала армий.

Глава 2 «Рынки сбыта вооружений».

В качестве введения в главу приведём мнение и оценки Президента России. Выступая в конце апреля 2003 года, Путин заявил, что в 2002 году совокупный объём экспорта военно-технической продукции России составил 4,82 млрд. долларов. «Это на 500 млн. долларов превысило плановые показатели». Президент сказал, что основной статьёй российского военного экспорта остаётся авиационная техника – в 2002 году её доля в общем объёме такого экспорта составила почти 70%. Эти пропорции сохраняются и до сих пор. В то же время имеются значительные перспективы у сухопутных и военно-морских видов вооружений. Путин высказался за последовательное расширение номенклатуры экспортируемых вооружений, в частности, за счёт высокотехнологических изделий. «Это должно стать стимулом для развития наукоёмких отраслей производства». В 2005 доля авиатехники в экспорте военной продукции составила 60% наряду с общим увеличением экспортных поставок[[2]](#footnote-2), что говорит о заявленной президентом работе по увеличению объёма продаваемых сухопутных и военно-морских видов вооружений.

О конкурентоспособности Российского оружия говорят следующие цифры [приложение 1]: за 2002-2003 годы российская посредническая корпорация поставила различных видов вооружений на сумму 9,1 млрд. долларов по сравнению с 6,3 млрд. долларов за 2000-2001, а только за 2005 год эта сумма составила 6 млрд. долларов, причём доля России в общем объёме мировых поставок оружия увеличилась по сравнению с долей США[[3]](#footnote-3). Также важным является то, что Россия является вторым экспортёром оружия в мире, но разрыв между Россией и США остаётся существенным. США увеличили экспорт оружия в 2002 финансовом году по сравнению с 2001 годом на 10% до 13,3 млрд. долл. Представители министерства обороны США не скрывают удовлетворения: итоги года превзошли ожидания Пентагона, прогнозировавшего объем продаж на уровне 12,8 млрд., сообщает ИТАР-ТАСС. В военном ведомстве такой значительный прирост частично объясняют значительными закупками оружия Израилем – на 2,9 млрд., Египтом – на 1,8 млрд., Италией – на 815 млн. и Грецией – на 812 млн. долл. Правда, необходимо оговориться: большая часть оружия, приобретенного в минувшем году Израилем и Египтом, была закуплена на предоставляемую Штатами финансовую помощь. Иначе говоря, амбиции обходятся недешево: парадокс, но США приходится самим оплачивать свой же экспорт. В Пентагоне же предпочитают говорить о реформах, осуществленных в последние годы Пентагоном в рамках программы зарубежных военных поставок. Именно они, по мнению чиновников, позволили повысить заинтересованность зарубежных партнеров в приобретении оружия у военного ведомства США. Также следует отметить, что совокупный экспорт США в 2003-2005 годах снизился в связи ростом доли России, недавней тенденцией увеличения экспортных поставок оружия Евросоюзом, который вышел на второе место после США по объёму этих поставок, и перенасыщением рынка вооружений.

Итак, США является мировым лидером по поставкам вооружений на экспорт, их доля на рынке составляет по последним данным около 43%[[4]](#footnote-4). Россия занимает второе место – около 20% мирового рынка, на третьем месте Франция, чей объём экспортных поставок оценивается примерно в 1 млрд. долларов [приложение 2].

**2.1 Китай**. Все эксперты согласны с тем, что рост российского экспорта в последние годы связан с недавними крупными сделками на поставки оружия Китаю. По оценкам экспертов, в 2002 году на Китай пришлось 58 процентов поставок оружия по линии "Рособоронэкспорта", в 2003 году - около 40 процентов[[5]](#footnote-5). Рост экспорта оружия в Китай с 2001 года обеспечил основную часть экспортных поставок российской военной техники. Китай стал самым большим приобретением российского военного экспорта. Он закупил у нас оружия − самолётов, ракет, кораблей на сумму до 3,5 млрд. долларов. В 2004 году было поставлено в КНР 24 истребителя Су-30МКК, одной (из восьми запланированных) подводной лодки проекта 636М, а также не менее 8 дивизионов зенитных ракетных комплексов С-300ПМУ-2 «Фаворит»(2 из них в 2004 году).

На примере Греции, Венесуэлы и, конечно, Китая можно убедится в обоснованной востребованности ЗУРов С-300. Даже устаревшие С-200 Украинских ВВС за пределами своих нормативных показателей дальности поразила пассажирский самолет над Черным морем. Конечно, это трагедия, но это и оценка этого давно разработанного комплекса. С-300 **с**озданы для борьбы с оперативно-тактическими ракетами и баллистическими ракетами средней дальности с дальностью полёта до 3,5 тыс. км. Во время войны в Персидском заливе их аналог «Пэтриот» РАС-2 показал почти втрое меньшую эффективность (0,95 для российских и 0,36 для американских ЗУР). Кроме того РАС-2 неспособны поражать современные ракеты с отделяющимися боеголовками, зависят от разведывательных ИСЗ (что удлиняет время их реакции), а их обслуживание стоит на 65% дороже, чем российских аналогов. Высокие качества комплексов С-300 обусловили их конкурентоспособность на мировом рынке.

Как качественный, так и временной разрыв сохранился и при создании российских и американских средств ПВО на театре военных действий. Если американские средства ПРО РАС-3 ещё только проходят испытания, то отечественные С-400 давно готовы к серийному производству. Более того, с конца 2002 года они, под названием «Триумф», начали поступать в войска. «Триумф» за последние несколько лет стал традиционным экспонатом российского ВПК на международных выставках, что косвенно говорит о его популярности. При этом показатели российских систем по минимальной эффективности площади рассеяния целей превосходят американские в 5 раз, по максимальной скорости и высоте поражения на − 33%, по максимальной дальности целей − в 2,5 раза[[6]](#footnote-6). Тем не менее США удалось протащить заведомо ущербный РАС-3 и на европейский рынок в качестве образца для создания европейской ПВО. Как справедливо подмечал эксперт в области торговли оружием Константин Макиенко в интервью журналу «мировая экономка»: «главным преимуществом позиции США на рынке вооружений является почти монопольная способность предоставлять покупателю в одном пакете с продаваемым вооружением ещё и гарантии страны-экспортёра».

Что касается систем ПВО, то также достаточно прибыльным является не только рынок сбыта, но и рынок модернизации и обслуживания (это относится не только к ПВО). Это, в первую очередь, огневые комплексы, станции радиолокационной разведки, средства и системы управления ими. Свою готовность к проведению таких работ предприятия-изготовители уже неоднократно подтвердили в ходе показательных стрельб из модернизированных образцов.

Так, только объем модернизации ЗСУ-23-4 "Шилка" может составить 3-4 млрд. дол при стоимости около 2,5-3,0 млн. долларов за одну систему[[7]](#footnote-7). Сейчас на проведение этих работ претендуют фирмы Израиля, Голландии, Швейцарии, Китая, Украины и других стран. Однако на всех тендерах предпочтение отдавалось российским вариантам модернизации, которые наряду с существенным улучшением характеристике установки, предусматривают продление срока эксплуатации модернизированных ЗСУ на 10 лет с одновременным обеспечением их запасными частями.

Всего Китай после 1995 года закупил 48 Су-27 (1,7 млрд. долларов), достигнуты соглашения о продаже 40 Су-30МКК (ок. 2 млрд. долларов) и о лицензионном производстве 200 Су-27 (2,2 млрд. долларов). 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 делать заимствования, но лишь до поры до времени. Его перспектива − приобретать, скорее, технологии вместо военной техники, и это необходимо учитывать. Однако западные военные эксперты и экономисты не верят в перспективу превращения этой страны в военную сверхдержаву наподобие СССР и в его военно-технический прорыв.

Вскоре Китай будет обладать почти 300-ми истребителями Су-27/30 и с учётом поступления на вооружение боевых самолётов национальной разработки будет сопоставим по военной мощи с теми силами, которые может сосредоточить Россия на Дальнем Востоке. Это представляет угрозу национальной безопасности, несмотря на пока гладкие отношения с Китаем. Но, с другой стороны, современный рынок вооружений не терпит пустот. Так, после введения Вашингтоном эмбарго на поставки F-16 Пакистану последний сразу же закупил французские Мираж-2000, а отказ России продать Исламабаду танк Т-80У незамедлительно был компенсирован контрактом на закупку украинских Т-80УД. Отказ же от поставок вооружений Китаю, на который приходится свыше ¼ всех доходов от экспорта российского оружия, или более 1 млрд. долларов в год, столь необходимых для поддержки отечественного ВПК, был бы, по меньшей мере, неразумен. Единственный разумный выход из этой ситуации − опережающее развитие ключевых оборонных НИОКР в России и поддержание мобилизационных ресурсов ВПК, пусть и в законсервированном состоянии.

На совместных учениях в 2005 году командование ВВС РФ рассчитывало заинтересовать Китай российскими самолетами, которые могут быть поставлены на экспорт. По словам главкома ВВС Владимира Михайлова, в маневрах примут участие истребители Су-24М и Су-27М, а также средние бомбардировщики Ту-22М3 и стратегические ракетоносцы Ту-95МС. Источники в российских авиастроительных компаниях сообщили газете "Ведомости", что китайцев в первую очередь интересует Ту-22М3. Китай не располагает современными бомбардировщиками большого радиуса действия. На вооружении стоит только устаревший Ту-16, лицензию на производство которого СССР передал КНР в 1950-х годах. Ту-16 не представляет серьезной угрозы для основного предполагаемого противника Китая - Тайваня. Ту-22М3, оснащенный современными российскими ракетами, может угрожать даже американскому флоту на дальних подступах к Тайваню. До сих пор российские военные отказывались продавать Ту-22М3 китайцам, учитывая мощь этой машины. Слова главкома ВВС можно расценивать как изменение позиции по этому вопросу, предположил один из источников "Ведомостей". В "Рособоронэкспорте" отказались комментировать заявление Михайлова. Серийное производство Ту-22М3 на Казанском авиационном производственном объединении было свернуто еще в 1991 году, поэтому Китаю могут быть проданы самолеты, которые стоят на вооружении ВВС РФ. На сегодняшний день российская авиация располагает 130 бомбардировщиками Ту-22М3, за 13 лет их парк сократился на 170 машин. По мнению одного из источников "Ведомостей", Китаю имеет смысл покупать не менее 40 самолетов. Стоимость такой партии может составить более миллиарда долларов.

Что же касается поставок в Китай вооружений из других стран, то они являются не столь значительны. ЕС ещё в 1989 году, после резни на площади Тяньаньмынь, ввел эмбарго на поставки вооружения в Китай. Сейчас ЕС решает вопрос об отмене этого эмбарго, за что выступают лидеры Франции и Германии (некоторые специалисты считают, что они действуют лишь под действием экономических интересов, не считаясь с проблемой нарушения прав человека в Китае). Китай тоже стремится избавится от этого эмбарго: осенью 2003 года китайское министерство иностранных дел опубликовало документ об отношениях с ЕС. Под заголовком "Военный аспект" в документе сказано, что "ЕС следует как можно скорее отменить его запрет на продажу Китаю оружия, чтобы снять барьеры для более широкого двустороннего сотрудничества в вопросах оборонной промышленности и технологий". Но 24 марта 2005 года стало известно, что под давлением США (Госдеп пригрозил ЕС ввести запрет на торговлю с некоторыми крупными европейскими компаниями) ЕС отложил решение этого вопроса до следующего года. Как известно такое решение не принято до сих пор.

Но, несмотря на запрет, некоторые виды оружия всё же поступают в Китай из ЕС. В резолюции, принятой Конгрессом США 3-го февраля 2005 года в знак протеста против попытки ЕС отменить эмбарго на поставки в Китай оружия, говорится: "крупнейшие члены ЕС - Франция, Германия, Италия и Великобритания - последовательно увеличивали продажи своих вооружений Китаю, и с 2002 по 2003 годы объемы известных поставок оружия в КНР были удвоены, достигнув примерно $540 миллионов". Эту резолюцию поддержали 411 конгрессменов и только трое проголосовали против.

Американские фирмы также стремятся на Китайский рынок, причём примерно 6,7% китайского импорта оружия фактически приходится на США[[8]](#footnote-8). Журнал не уточняет перечень поставляемых вооружений, но понятно, что по политическим причинам это не могут быть технологии, которые можно было бы использовать против американских эсминцев в проливе Тайвань. Конфликт вокруг Тайваня реально может случиться, по крайней мере, по сообщениям мировых информагентств Китай уже законодательно оформил своё право на силовое решение этого вопроса.

**2.2. Индия.** Вторым по значению российским клиентом является сейчас Индия, которая закупает разнообразное российское оружие − авиатехнику, танки, средства ПВО, ЗУРы, противокорабельные ракеты, боевые корабли и подводные лодки. В Индию было поставлено свыше 40 Су-30МКИ (сумма контракта − 1,5-1,8млрд. долларов), ещё до 130 будет поставлено по лицензии (в декабре 2004 года индийские ВВС получили первые 2 машины, собранные на заводе корпорации HAL). Многофункциональный истребитель Су-30 в настоящее время является самым современным в мире серийным тактическим боевым самолётом, по ряду параметров приближающимся к уровню перспективных истребителей пятого поколения (а по такому показателю, как манёвренность превосходитF-22). По сути Су-30 представляет собой глубоко модернизированный широко известный истребитель Су-27. На экспортные варианты СУ-30МКИ (разработан специально для поставок в Индию) были внедрены последние достижения в области аэродинамики, силовой установки и БРЭО, которые лишь отрабатывались на опытных самолётах семейства Су-27. Вариант же Су-30МКК (разработан специально для поставок в Китай) имеет более «традиционную» конструкцию, так как лишён переднего горизонтального оперения и управляемого вектора тяги [приложение 3].

Кроме того, ранее в Индию было поставлено свыше 70 истребителей МиГ-29 с перспективой продажи ещё 30 МиГ-29К для оснащения авианосца «Адмирал Горшков» (стоимостью 860-900 млн. долларов). МиГ-29 является несколько устаревшей моделью семейства МиГ. Так же на мировом рынке продаются МиГ-29М, которые отличаются от всем известного Миг-29 усовершенствованным БРЭО, применением перспективного алюминиево-литиевого сплава, массовой заменой клепаных соединений на сварные (что позволило значительно снизить массу), использованием радиопоглощающих материалов, увеличением на 20% объёмов топливных баков и т.д. По оценкам специалистов совокупный боевой потенциал самолёта Миг-29М при решения задач завоевания превосходства в воздухе в 1,5 раза превзошёл показатель Миг-29, а при решении ударных задач в 3,4 раза [приложение 4]. Как видно из сравнения лётных характеристик самолётов Су-30 и МиГ-29М, последний почти по всем показателям (за исключением дальности полёта) превосходит Су-30.

### Также с Индией подписаны контракты на поставку в лизинг самолётов Ту-22М3 [приложение 5].Эта информация подтверждена официально главкомом ВВС генералом армии Михайловым, в отличие от неофициальных слухов о поставках в лизинг атомной подводной лодки. [[9]](#footnote-9)Закончилось выполнения контракта, согласно которому «Адмиралтейские верфи» обязывались поставить 3 фрегата Talwar-class.

Выполнен контракт поставок 310 танков Т-90С и комплектов для сборки этих машин в самой Индии. Боевые характеристики этой машины описаны ниже.

**2.3. Ближний Восток.**

Помимо крупнейших сделок на поставки российского оружия Китаю и Индии все остальные его потребители являются миноритарными. Условно говоря, с ними заключаются разовые сделки на сравнительно небольшие суммы. С другой стороны ими тоже нельзя пренебрегать. Тем более что в относительно ближайшем будущем можно прогнозировать уменьшение общих объёмов продаж российского оружия по мере насыщения им китайского и индийского рынков. Существует мнение (журнал «Зарубежное военное обозрение», www.vedomodti.ru), что объёмы Российского экспорта оружия в 2007 году уменьшится вдвое в связи перенасыщением Китайского и Индийского рынков.

Страны Ближнего Востока в настоящее время являются одними из крупнейших покупателей современных вооружений и военной техники. Сегодня, по мнению экспертов, их доля в общемировом экспорте продукции военного назначения составляет около 40% с тенденцией к дальнейшему росту Еще в 2000 году Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты по объемам закупок (7,3 и 6,4 млрд. дол. соответственно) вышли на первое и второе места среди стран этого региона. Этим объясняется широкое представительство ведущих мировых экспортеров на 7-й Международной выставке вооружений IDEX-2005, которая станет для них своего рода экзаменом.

Говоря о российской продукции военного назначения, следует отметить, что ее востребованность не только сохраняется на прежнем уровне, но и имеет тенденцию к росту. По мнению аналитиков, шансы российских производителей на заключение новых контрактов на ближневосточном рынке оружия в области продажи и модернизации целого ряда сухопутных и военно-морских образцов военной техники достаточно высоки. В первую очередь это относится к образцам бронетанковой техники (танки, боевые машины пехоты, бронетранспортеры и др.), системам ПВО, военно-морской технике и стрелковому оружию.

**Танк Т-72** ("Уралвагонзавод", г. Нижний Тагил) [приложение 6] с 80-х годов поставлялся в 20 стран, среди которых Алжир (467), Ирак (700), Иран (480), Йемен (60), Ливия (200), Марокко (100), Кувейт (150, под шифром М-84АБ из бывшей Югославии). Всего же за рубеж было поставлено более 15000 танков из около 30000 изготовленных. На базе Т-72 были созданы боевая разведывательно-эвакуационная машина БРЭМ-1, танковый мостоукладчик МТУ-72, инженерная машина разграждения ИМР-2 и другая техника. Т-72 был плохо бронирован, менее универсален и обладал более низкой эффективностью огня, чем его конкуренты. Т-72 спроектированный для призывной непрофессиональной армии, был лёгок в управлении и эксплуатации, что и обеспечило его успешный экспорт в различные зарубежные страны. Он был разносторонне оснащён, имел оборудование для преодоления глубоких бродов, а также систему защиты от оружия массового поражения.

Сегодня, для повышения боевых возможностей танка и соответствия современным требованиям, "Уралвагонзавод" предлагает ряд программ его совершенствования. Последний вариант - Т-72М1 был представлен на Нижнетагильской международной выставке вооружения, военной техники и боеприпасов в июле 2004 года. По сути, танк представляет новый боевой комплекс, отличающийся рядом технических нововведений, уже отработанных на танках Т-80 и Т-ЭО. Варианты других фирм, при достаточно высокой стоимости, уступают Т-72М1 по глубине работ и не обеспечивают приобретения нового качества, гарантируемого российской программой[[10]](#footnote-10).

В целом же модернизация, без кардинальных конструкционных изменений, в 1,9 раза повышает боевую эффективность Т-72М1, которая практически сравнивается с боевой эффективностью танка Т-90С (2,1). При этом модернизированный Т-72М1 на 40% дешевле Т-90С, а стоимость работ по его модернизации не превышает 60% цены нового танка. Большое значение имеет и то, что вместе с модернизацией заказчику предлагаются учебные стенды и тренажеры, а также обучение экипажей и инструкторов.

**Танк Т-90С** - дальнейшее развитие танковой серии "Уралвагонзавода", способен решать широкий круг боевых задач в условиях применения как обычного, в том числе и высокоточного оружия, так и средств массового поражения. При относительно небольших массогабаритных показателях и низком силуэте он имеет высокую боевую эффективность, которая обеспечивается пониженной вероятностью его обнаружения, поражения противотанковыми средствами, а также наличием автоматической защиты экипажа от ОМП и быстродействующей системы пожаротушения.

Один из вариантов модернизации - БМП-ЗФ был представлен на выставке "Дефендори-2004" в Греции. Эта машина уверенно плавает и выходит на берег при волнении моря силой до 3 баллов, может непрерывно находиться в воде с работающим двигателем в течение 7 часов, вести стрельбу с необходимой точностью при волнении до 2-х баллов. В целом же по критерию "стоимость-эффективность" она превосходит существующие зарубежные аналоги.

На прошлой выставке IDEX-2003, наряду с российским, предлагался вариант модернизации БМП-3 южноафриканской фирмы "Эс-Эм-И". Однако установка тяжелого (около 300 кг против 270 кг) электроагрегата-кондиционера в кормовой части ведет к смещению центра масс и ухудшению устойчивости. Кроме того, увеличение на 700 мм (против 450 мм в российском варианте) длины БМП ограничивает возможности ее транспортировки, а также требует дополнительного времени (до 10 минут) для ее подготовки к преодолению водной преграды.

**2.4. Азиатско-тихоокеанский регион.** В 2004 году во Вьетнам было поставлено 4 Су-30МК (всего 12 шт.). В прошлом году ЦМКБ заключило сделку с Вьетнамом на поставку в эту страну ракетных катеров типа "Молния"[[11]](#footnote-11).

Индонезии поставлено 12 самолётов Су-30КИ. Закупка этих машин стала политическим шагом в ответ на отказ США продать партию истребителей F-16 [приложение 7], 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. Поставка этих самолетов заказчику намечена на 2006-2007 гг. Приобретение самолетов Су-30МКМ и МиГ-29 может поставить на повестку дня вопрос о необходимости закупки для малазийских ВВС учебно-тренировочных самолетов, а также самолетов дальнего радиолокационного обнаружения. По мнению А. Бурутина, Россия должна быть готова поставить такие самолеты. А. Бурутин сообщил также, что Россия готова поставить Малайзии самолеты Ил-114 и вертолеты Ка-32.

Несмотря на то, что ВМС Малайзии уже имеют в своем составе малые катера, Россия пытается наладить с ней контакты в этой области, предлагая катера типа "Мангуст", которые эксплуатируются в ФПС России. Не было обойдено вниманием и различное вооружение для боевых кораблей. ОАО "Морской НИИ радиоэлектроники "Альтаир", входящий в концерн "Алмаз-Антей" представил на выставке комплекс ПВО "Штиль-1" в состав которого входит турельная установка "Гибка", позволяющая применять те же ракеты, что и ПЗРК «Игла».

Глава российской делегации на выставке DSE-2005, директор «Рособоронэкспорта» по особым поручениям Николай Димидюк, отметил, что интерес Малайзии к средствам ПВО связан с закупкой в России партии многоцелевых истребителей Су-30МКМ, и "теперь ей надо обеспечивать охрану аэродромов их базирования, а также ряда промышленных объектов и самой столицы". Малазийская сторона проявила большой интерес к мобильному ЗРК средней дальности "Бук М1-2". Россия также предложила системы ПВО малой дальности, интерес к которым, по словам А. Бурутииа в последнее время возрос. Это, а частности, ПЗРК "Игла-С", и автоматизированная система "Сосна", которая, как отметил А. Бурутин способна бороться не только с воздушными целями, но и с бронетехникой, т.е. является универсальной.

В 2005 году было объявлено о заключении контракта Малайзии с австрийской фирмой "Штейр-Манлихер" на лицензионное производство  автоматической винтовки AUG-3В. Фирма "Штейр-Манлихер" организует производство автоматических винтовок AUG-77 [приложение 8] на своем малазийском филиале. При этом речь идет о том, что "Штейр-Манлихер" выводит с территории Австрии производство боевого оружия, оставляя там производство лишь охотничьего и спортивного. По оценкам, объем производства этой винтовки  в Малайзии может достичь 15-20 тыс. ед. в год. По словам министра обороны Малайзии Мохаммада Наджиба, поставка винтовок AUG-3B  в перспективе может быть осуществлена в 40 стран Азии, Африки, Ближнего Востока и Европы. Если эти планы станут реальностью, то, Малайзия станет ведущим производителем стрелкового оружия в регионе.

Следует отметить, что на рынке военно-морской техники Малайзии активно работает Франция. В частности, в ходе работы выставки в малазийской столице было открыто региональное представительство французского агентства вооружений "Армарис". В настоящее время в Шербуре для ВМС Малайзии ведется строительство двух дизель-электрических подлодок типа "Скорпен". Передача этих кораблей малазийским ВМС планируется в 2008 г. Главным подрядчиком выполнения этого контракта стоимостью 1,04 млрд. евро является французская судостроительная компания DSN, субподрядчиком – испанская "Изар групп".

Франция также предлагает Малайзии десантные корабли-доки типа "Мистраль". Эти корабли могут использоваться как для десантных операций на побережье противника, так и для гуманитарных операций, например для эвакуации гражданского населения из районов стихийных бедствий.

**2.5. Латинская Америка.** Следует отметить, что США считают Латинскую Америку исключительно своей зоной влияния, что мешает проникновению российской продукции. Совершенно уникальный вариант: проблема с Венесуэлой, куда поставляются автоматы Калашникова. Венесуэльский президент Уго Чавес пытался проводить независимую от США политику, что привело к неудавшейся попытке свергнуть его путём бархатной революции по принципу Грузии и Украины. После этого он несколько раз был в Москве, наладил хорошие личные отношения с Путиным, которые трансформировались в том числе и в поставку российских систем вооружений. Автоматы Калашникова — это ранее небольшие по объему поставки, которые являлись скорее символом того, что мы прорываемся на ранее закрытые для нас латиноамериканские рынки. Но ситуация изменилась летом 2006 года, когда Венесуэла закупила партию в 100 тыс. экземпляров автомата Калашникова. Сумма контракта составила $54 млн. Венесуэла была вотчиной оружейных корпораций США, и поставки туда российского оружия, пусть даже автоматов Калашникова, — это сильнейший раздражитель для Госдепа. Важен прецедент выхода на стволовой рынок. Здесь присутствуют как политические, так и экономические мотивы. Отработанная конструкция и исключительно высокая надежность (включая стрельбу очередями даже при засорении песком и вымогании в грязи) создали автомату Калашникова [приложение 9] репутацию одного из лучших образцов индивидуального автоматического оружия в мире и обеспечили ему долгую жизнь и высокую популярность, в отличие от американской М-16. АК распространён по всему миру, состоит на вооружении 55 стран, всего выпущено около 30 млн. штук в более чем в 15 странах мира.

Учитывается, конечно, экономический фактор, потому что президент Уго Чавес может вслед за Калашниковыми купить и МиГи, а потом, по прогнозам маркетологов, и системы С-300. Что касается покупательной способности, Венесуэла в целом— самодостаточная нефтяная страна со значительным притоком нефтедолларов. Это подтверждается контрактом на $1 млрд. на поставку 30 самолетов Су-30 и неуточненного числа вертолетов завода имени Камова. Контракт был подписан во время визита Уго Чавеса в Россию в июле 2006 года.

Начав два года назад работу с Чили практически с "чистого листа", Россия выходит с этой страной на ряд серьезных проектов в сфере военно-технического сотрудничества, считает руководитель российской делегации на выставке FIDAE-2004, начальник департамента анализа и перспективного планирования "Рособоронэкспорта" Сергей Свечников.

В проработке с Чили находятся проекты по поставке в эту страну вертолетной техники, средств ПВО, стрелкового оружия, автомобильной техники ("Уралы"), амфибийных гусеничных средств, гидроакустики, специального оружия и специальных средств для чилийских карабинеров и др. Актуальными остаются и планы выхода на чилийский рынок с техникой сухопутных войск, в частности, с легкими бронемашинами для действий в горах.

С Чили работа ведется с учетом перспективных планов развития вооруженных сил этой страны. В частности, по вертолетной тематике, несмотря на то, что в планах эти закупки приходятся приблизительно на 2007 год, подготовительная работа началась уже сейчас. По экспертным оценкам, потребности ВС Чили составят несколько десятков машин.

В настоящее время на закупку военной техники в Чили выделяется ежегодно 10% от доходов крупнейшей национальной меднорудной компании. Средства распределяются поровну между тремя видами вооруженных сил – ВВС, ВМС и Сухопутными войсками. В год для каждого вида ВС это составляет от 80 до 120 млн. дол. С учетом того, что в последнее время цены на медь непрерывно растут, средства, выделяемые на закупку вооружений, могут существенно увеличиться. То есть в перспективе Чили является вполне финансово самодостаточным государством с точки зрения оплаты сделок по закупкам вооружений.

"Рособоронэкспорт" считает Мексику своим "открытием" в работе на латиноамериканском континенте, поскольку за два последних года удалось осуществить прорыв в работе с Военно-морскими силами Мексики. Именно ВМС на латиноамериканском континенте являются наиболее консервативным видом вооруженных сил, а военно-морская составляющая в целом является наиболее слабым звеном России в регионе Латинской Америки.

Как известно, 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 производства Казанского вертолетного завода (стоимость Ми-17 на рынке составляет около 5-7 млн. дол[[12]](#footnote-12)). Эти машины используются для патрулирования районов нефтедобычи.

В стоимостном выражении (общая стоимость двух контрактов составляет около 15 млн. долларов) эта сделка не столь велика для "Рособоронэкспорта", однако для России она более важна в перспективном плане, поскольку получила положительную оценку в парламенте Мексики. Положительно оценили закупку ПЗРК "Игла" и мексиканские эксперты по вооружениям.

Первый контракт в области ВТС между Россией и Мексикой был заключен в 1994 г. Согласно контракту, мексиканские ВМС получили 20 вертолетов Ми-8Т. Вертолеты были поставлены в 1995-98 гг. Также в 1997-98 гг. Мексика получила два транспортных самолета Ан-32. Компания "Роствертол" в феврале и апреле 2000 г. поставила ВВС Мексики два тяжелых вертолета Ми-26Т, которые используются в основном для борьбы с последствиями стихийных бедствий.

Недавно мексиканской стороне переданы предложения по созданию технического центра на ремонт и обслуживание  вертолетной техники. Кроме того, подписан контракт на поставку автомобильной техники (автомобили "Урал"). С этой страной идет активнейшая работа и дальнейшая перспектива в отношении расширения двустороннего ВТС безусловно есть.

Итак, в заключении главы можно подвести итог, что Россия является полноправным игроком на мировом рынке вооружений, так как география ее продаж очень широка, и начиная со стран бывшего соцлагеря и заканчивая странами НАТО, такими как Греция.

Глава 3 «Проблемы, возникающие на мировом рынке вооружений».

Такому специфичному рынку как рынок вооружений присущи некоторые особенности, связанные с уникальностью продаваемых на нём товаров − вооружений, что и ведёт к появлению на нём важной роли неэкономических рычагов.

На мировом рынке часто возникают различные сложности, вызванные опасениями страны-экспортёра вооружений (или третьей стороны) за возможное агрессивное использование этих вооружений страной-импортёром, или за возможность противодействовать собственной агрессии. Зачастую по этим причинам накладывается запрет на продажу определённого оружия вообще или только конкретной стране. В данном случае и начинают работать описанные неэкономические рычаги, действующие посредством законодательного вмешательства.

Примером может служить активное противодействие со стороны США (третья сторона) попыткам России поставлять оружие в «страны-изгои», такие как КНДР или Иран. Несмотря на экономически обоснованную заинтересованность обеих стран, но ввиду политической незаинтересованности России, крупные сделки являются невозможными. Единственным верным выходом для России остаётся чётко определить, что принесёт больше прибыли (или меньше убытков) − отказ от заказов упомянутых стран или дополнительные разногласия с США.

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. В 2000 г. по данным журнала «Известия» госзаказ был в 4 раза меньше выручки предприятий ВПК от экспортных контрактов, а в 2004-2005 г.г. госзаказ примерно сравнялся с объёмами экспорта вооружений.

Так же России оказывается явное противодействие в проникновении на новые рынки сбыта, подконтрольные, как правило, США. Эта проблема упоминалась в главе 2 на примере Венесуэлы, но на самом деле имеет гораздо больший масштаб. В данном случае, на мой взгляд, действуют чисто экономические механизмы, обоснованные жёсткой конкуренцией на мировом рынке вооружений, но проявляющиеся зачастую не в улучшении показателя стоимость-эффективность продаваемой продукции, а в том же политическом давлении.

Трудности в проникновении России на мировой рынок являются не только проблемой для России, но и для США, которые эти трудности и создают. США таким образом пытаются противодействовать экспансии российской продукции на мировой рынок вооружений и защитить национальных товаропроизводителей. Увеличение списка покупателей российского оружия является общемировой тенденцией, которая распространилась даже на страны НАТО (в главе 2 рассмотрен пример Греции). У США есть два пути решения этой проблемы: путь политического давления на покупателей (как уже отмечалось, активно используется) и путь повышения конкурентоспособности продукции. Снижение цены может быть обеспечено посредством переноса наиболее трудоёмкой части производства в развивающиеся страны с более низкими издержками на заработную плату (примером может послужить описанный в предыдущей главе контракт между Австрией и Малайзией на лицензионное производство винтовки семейства AUG «Steir»).

Важной проблемой для стран-экспортёров оружия является сложность в получении оплаты за поставленную продукцию. Как уже отмечалось выше, мировой рынок вооружений является крайне политизированным, поэтому зачастую оружие поставляется в долг, по заниженным ценам в целях удовлетворения политических амбиций государства и, несмотря на возможную неплатёжеспособность страны-импортёра. В данном вопросе «продавцу» оружия следует определиться в вопросе состоятельности таких трансакций, то есть принесут ли заведомо убыточные поставки политическую прибыль.

Для России некоторые сложности возникают из-за почти монопольного права госпосреднической корпорации на ведение внешнеэкономической деятельности. Считается, что отдельные фирмы, создающие предложение на мировом рынке вооружений более гибко ведут себя на переговорах, стараются учесть все требования потенциальных покупателей. В доказательство данного суждения можно привести динамику роста объема продаж военной техники зарубеж российским предприятием тульское ГУП "КБП", за последние пять лет удвоившим продажи. Сегодня это предприятие имеет заказов на $3 млрд. Тульское ГУП "КБП" одно из немногих на сегодняшний день имеет право на экспорт своей продукции. Но с другой стороны многие мелкие НИИ и ОКБ нуждаются в сотрудничестве с рособоронэкспортом пор ряду причин, таких как организация международных выставок, правовая поддержка, поиск клиентов и т.д.

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 тратится на военные нужды), инвестиции в данную сферу научного и промышленного комплексов по сравнению с США миниатюрны. Правда следует отметить, что большие военные расходы США связаны с агрессивной внешней политикой Америки в последние годы, но факт остаётся фактом: научные разработки США ведутся опережающими темпами, что, возможно, в среднесрочной перспективе отрицательно повлияет на конкурентоспособность российской продукции на мировом рынке вооружений

Несмотря на все трудности, присутствие страны на мировом рынке вооружений является крайне прибыльным, так как современное оружие относится к высокотехнологичному производству. Стоимость оружия включает в себя затраты на научные разработки, на высокотехнологичное оборудование, на заработную плату высококвалифицированным кадрам и так далее, что говорит об инвестициях в социально значимые отрасли индустрии. Эти прибыли обуславливают высокую конкуренцию на данном рынке и стремление всех стран-производителей оружия получить свою часть сверхдоходов. Поэтому можно говорить об обоснованности внешнеэкономического курса российской администрации на экспансию мирового рынка вооружений и расширение круга «нетрадиционных» для России покупателей.

Заключение.

На основании того, что в данной работе решены все поставленные задачи, а именно проведена краткая классификация видов вооружений, представленных на мировом рынке, изучена статистика продаж вооружений на этом рынке, а также динамика её изменения, выявлены некоторые проблемы, связанные с поставками вооружений (как настоящими, так и перспективными), а также предложены пути их решения, можно сделать вывод о том, что поставленная цель работы достигнута.

На основании данных, полученных в ходе проведенной работы можно сделать некоторые обобщения.

Во-первых главным выводом является то, что мировой рынок вооружения подчиняется в большей мере не экономическим, а политическим механизмам в связи со своей специфичностью. Это объясняет усиленную в последние годы роль государства, поскольку только оно может использовать политические рычаги. За последние несколько лет была сформирована структура госпосредника, через которую производятся по сути все продажи. Лишь немногие компании сохранили лицензию на внешнюю торговлю.

Следует отметить, что продажа вооружений приносит не только сверхприбыли, связанные с высокой технологичностью производства и большой ролью научно-исследовательских разработок, но и сверхриски, связанные с возможностью дестабилизации обстановки в регионе в связи изменением баланса военных сил. Поэтому в данных вопросах необходим взвешенный подход, который основывается не только на возможности улучшить статистику продаж, но и на геополитически обоснованных расчетах.

Важным является то, что прибыли от продажи оружия связаны с использованием «длинных денег», т.е. необходимы долгосрочные инвестиции. Так, созданный в СССР за счёт крупных капиталовложений, технологический задел используется сегодня для получения прибыли от экспорта вооружений.

К «плюсам» присутствия страны на мировом рынке вооружений можно отнести следующее: конкурентоспособность на мировом рынке вооружений обеспечивается постоянными научными разработками, что означает постоянную обороноспособность страны, т.к. данные разработки при необходимости могут быть использованы для внутренних нужд собственных вооружённых сил.

Так же к экономическим «плюсам» присутствия страны на мировом рынке вооружений можно отнести и тот факт, что Россия пытается поддерживать контакты со «странами-изгоями», с которыми остальные страны в целом не сотрудничают по политическим причинам, на чем и теряют потенциальную прибыль. В главе 2 описаны условия поставки Венесуэле автоматов Калашникова и самолетов Су-30. Несколько лет назад Кремль отказывался продавать Каракасу Су-30, опасаясь негативной реакции США, но пошел на это ввиду явной экономической прибыли, ведь вслед за подписанием этого договора последовало подписание следующего, позволяющего российским компаниям добывать нефть на территории Венесуэлы, а самое главное, был заключен контракт на строительство Южноамериканского нефтепровода на сумму $20 млрд. Этот пример является яркой демонстрацией геополитически взвешенного подхода, т.к. никакие разногласия США по поводу Венесуэлы не обойдутся России дороже упущенной прибыли от этих контрактов.

В заключение необходимо сделать обобщения по динамике показателей российских экспортных сделок. На основании статистических данных можно заметить, что присутствие России на мировом рынке вооружения стремительно растёт, а США несколько сокращается. Согласно оценкам специалистов можно утверждать, несмотря на прогнозы

скептиков, о возможности России в среднесрочной перспективе стать мировым лидером в данной сфере. Делая наиболее пессимистичные предположения о будущем российского экспорта ВПК, трудно утверждать, что Россия опуститься со второго места на третье, ведь ближайший конкурент России - Франция согласно приложению 2 занимает всего 4% рынка

Список использованной литературы.

1. Боевые самолёты зарубежных стран XX века/под ред. Н.А. Бакурского – Балашиха, 1999
2. Боевые cамолёты зарубежных стран XXI века/под ред. Н.А. Бакурского – Балашиха, 2001
3. Боевые самолёты России XXI века/под ред. Н.А. Бакурского – Балашиха, 2001

### Бычков М.С. перспективы России на рынке Индии//Военно-промышленное обозрение – 2004. – №2 – С.27-29.

1. Война будущего: взгляд из-за океана/под ред. И.М. Попова – М., 2004
2. Зарубежный военный парад за 1998-2002 гг.
3. Мазин А.И. высокие военные технологии: кто впереди//Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №5. – С. 99-104.
4. Макиенко К.П. Хиты военных продаж 2005 года//Коммерсант-власть. – 2006. – №2. – С. 36-37
5. Многоцелевые истребители зарубежных стран/под ред. Н.А. Бакурского – Балашиха, 2000
6. Независимое военное обозрение за 1999-2002 гг.
7. Оружие современной пехоты/под ред. В.И. Ильина. I ч. – Минск, 2001
8. Оружие современной пехоты/под ред. В.И. Ильина. II ч. – Минск, 2001
9. Противоракетная оборона и оружие XXI века/под ред. В.С. Белоуса – М., 2002
10. Реактивные самолёты/под ред. А.М. Лактионова – Назрань, 1999
11. Танки и самоходные установки/под ред. П.С. Ангелова – М., 2001
12. Токарев К.И. гонка вооружения в Азии//Зарубежное военное обозрение. – 2004. – № 7 – С.43-49.
13. «Торнадо» – многоцелевой самолёт/под ред. В.Е.Ильина – М., 2001
14. Экономическая география России/под ред. В.И. Видяпина – М., 2002.
15. www.arms-tass.su
16. www.tsk/vpk.ru
17. www.uralarms.ru/president/
18. www.rosoboronexport-sc.ru
19. www.in*f*an.ru
20. www.autovoz.ru
21. www.jewish.ru
22. www.vedomodti.ru
23. www.gisa.ru
24. www.monax.ru/order/
25. www.stage42.svobodanews.ru/Article/2006/07/25/20060725125243880l

Приложение.

Приложение 1.



по данным журнала «Коммерсант-власть», №2

Приложение 2.



по данным сайта www.gisa.ru

Приложение 3.

|  |  |
| --- | --- |
| Лётные характеристики самолёта Су-30 | |
| максимальная скорость | 2125 км/ч |
| максимальная скорость у земли | 1350 км/ч |
| практический потолок | 17500 м |
| максимальная скороподъёмность | 230 м/с |
| дальность полёта на малой высоте без ПТБ | 3000 км |
| практическая дальность полёта  с одной дозаправкой в воздухе | 5200 км |
| длина разбега | 550 м |
| длина пробега | 750 м |
| максимальная эксплуатационная перегрузка | 8,5 g |

по данным издания «Боевые самолёты России XXI века»

Приложение 4.

|  |  |
| --- | --- |
| Лётные характеристики самолёта МиГ-29М | |
| максимальная скорость | 2500 км/ч |
| максимальная скорость у земли | 1500 км/ч |
| практический потолок | 18000 м |
| максимальная скороподъёмность | 320 м/с |
| дальность полёта на малой высоте без ПТБ | 900 км |
| дальность полёта на большой высоте без ПТБ | 2000 км |
| дальность полёта на большой высоте с тремя ПТБ | 3200 км |
| длина разбега | 320-500 м |
| длина пробега | 480-500 м |
| максимальная эксплуатационная перегрузка | 9,0 g |

по данным издания «Боевые самолёты России XXI века»

Приложение 5.

|  |  |
| --- | --- |
| Лётные характеристики самолёта Ту-22М3 | |
| максимальная скорость | 2450 км/ч |
| практический потолок | 15000 м |
| перегоночная дальность | 7000 км |
| боевой радиус действия | до 2500 км |
| масса пустого | 51000 кг |
| масса взлётная | 125000 кг |

по данным издания «Реактивные самолёты»

Приложение 6.

|  |  |
| --- | --- |
| Технические характеристики танка Т-72 | |
| экипаж | 3 человека |
| вес | 41 тонна |
| запас хода | 500 км |
| вооружение | 125-мм пушка, спаренный с ней 7,62-мм пулемёт и 12,7-мм зенитный пулемёт |
| двигатель | дизель В-46 мощностью 780 л.с. |
| макс. скорость по шоссе | 60 км/ч |
| преодолеваемый брод | 1,4 м |
| преодолеваемая стенка | до 0,9 м |
| преодолеваемый ров | 2,8 м |

по данным издания «Танки и самоходные установки»

Приложение 7.

|  |  |
| --- | --- |
| Лётные характеристики самолёта F-16 | |
| максимальная скорость | 2142 км/ч |
| практический потолок | 17000 м |
| перегоночная дальность | 3900 км |
| боевой радиус действия | 700-925 км |
| масса пустого | 6070 кг |
| масса взлётная | 15000 кг |

по данным издания «Реактивные самолёты»

Приложение 8.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики оружия семейства Steir | | | | |
|  | автомат | карабин | винтовка | ручной пулемёт |
| патрон | 5,56x45 | | | |
| масса (неснаряжённый), кг | 3,05 | 3,13 | 3,4 | 4,9 |
| длина, мм | 626 | 690 | 790 | 900 |
| длина ствола, мм | 350 | 407 | 508 | 621 |
| нарезы | правосторонние, шаг 228 мм | | | |
| начальная скорость пули, м/с | 940 | | | |
| темп стрельбы, выстр./мин | 650 | | | |
| ёмкость магазина | 30 и 42 патрона | | | |

по данным издания «Оружие современной пехоты, II часть»

Приложение 9.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристики оружия семейства Калашникова | | | |
|  | АК-74 | АКС-74 | АКС-74У |
| патрон | 5,45х39 | | |
| масса (неснаряжённый), кг | 3,07 | 3,5 | 3,0 |
| масса со снаряженным магазином, кг | 3,6 | 3,5 | 3,0 |
| масса со штыком, кг | 4,09 | 3,99 | - |
| длина со штыком, мм | 1089 | 1089 | - |
| длина без штыка, мм | 940 | 940 | 730 |
| длина со сложенным прикладом, мм | - | 700 | 490 |
| длина ствола, мм | 415 | 415 | 206,5 |
| нарезы | 4 | 4 | 4 |
| шаг нарезов, мм | 200 | 200 | 160 |
| начальная скорость пули, м/с | 900 | 900 | 735 |
| дульная энергия, Дж | 1377 | 1377 | 918 |

окончание на стр.50

окончание. Начало на стр.49

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| темп стрельбы, выстр./мин | 600 | 600 | 700 |
| боевая скорострельность, выстр./мин | 40-100 | 40-100 | 40-100 |
| ёмкость магазина, патронов | 30 | 30 | 30 |
| прицельная дальность, м | 1000 | 1000 | до 500 |
| дальность прямого выстрела по ростовой фигуре, м | 625 | 625 | 350 |

по данным издания «Оружие современной пехоты, I часть»

1. Оружие современной пехоты/под ред. В.И. Ильина [↑](#footnote-ref-1)
2. по данным экспертов журнала «Власть» [↑](#footnote-ref-2)
3. по данным официального сайта рособоронэкспорта [↑](#footnote-ref-3)
4. согласно докладу, подготовленному исследовательской службой Конгресса США. [↑](#footnote-ref-4)
5. По данным официального сайта рособоронэкспорта [↑](#footnote-ref-5)
6. Противоракетная оборона и оружие XXI века/под ред. В.С. Белоуса [↑](#footnote-ref-6)
7. www.tsk/vpk.ru [↑](#footnote-ref-7)
8. по данным журнала "The Economist" [↑](#footnote-ref-8)
9. Из интервью с В.С. Михайловым [↑](#footnote-ref-9)
10. По данным журнала Мировая экономика и международные отношения [↑](#footnote-ref-10)
11. По данным официального сайта рособоронэкспорта [↑](#footnote-ref-11)
12. По данным официального сайта Казанского вертолетного завода [↑](#footnote-ref-12)