

ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

НОВОЕ ЛИЦО ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМИССИИ / 3
ОБОРОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ / 10
ВЫСТАВКА ОРУЖИЯ В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ ВЫХОДИТ НА МИРОВОЙ УРОВЕНЬ / 12



Четверг, 30 мая 2013
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №27

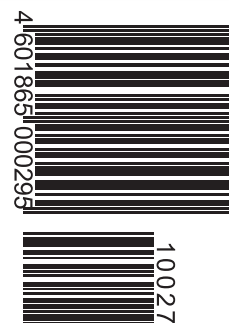
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



RUSSIA
ARMS EXPO
2013

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА



RUSSIA ARMS EXPO 2013

IX

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ВООРУЖЕНИЯ,
ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ И БОЕПРИПАСОВ

25 – 28 сентября 2013

Нижнетагильский государственный
демонстрационно-выставочный
центр вооружения и военной техники

RAE2013.RU

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
УСТРОИТЕЛЬ ВЫСТАВКИ:



УСТРОИТЕЛИ ВЫСТАВКИ:



реклама

18+

+7 495 988 18 00

info@rae2013.ru



ДМИТРИЙ РОГОЗИН,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!

Российский оборонно-промышленный комплекс (ОПК) находится в активной фазе своего возрождения. В ОПК пошли серьезные денежные вливания со стороны государства на закупку вооружений и модернизацию основных производственных фондов. Заложена нормативно-правовая база формирования и реализации государственного оборонного заказа (ГОЗ). Формируется единая методическая база в сфере ценообразования на продукцию и работы по ГОЗу. Более созидательными, конструктивными становятся отношения между заказчиками и исполнителями ГОЗа. Гигантский в советское время хозяйственный комплекс, сильно сжавшийся в постсоветский период, наконец-то начинает оживать. Конечно, в ОПК достаточно проблем: кадровый голод, частично устаревшее оборудование заводов и лабораторий, почти исчерпанный советский задел в плане технологий. Но нам пора перестать посыпать себе голову пеплом — пришло время принимать за работу. Настоящую кропотливую и системную работу.

Я убежден, что, только объединив усилия властей, промышленников, экспертного сообщества и активной общественности, мы сможем добиться возрождения отечественного ОПК и его перехода на качественно новый технологический уровень. Модернизация ОПК — это, по сути, модернизация всей российской промышленности, создание новых рабочих мест, современных производственных площадок и новых уникальных технологий, которые будут востребованы и в гражданском секторе экономики.

В сентябре текущего года в Нижнем Тагиле пройдет IX Международная выставка вооружений, военной техники и боеприпасов. На выставке будут представлены новейшие достижения российского оборонно-промышленного комплекса. Несомненно, это одно из важнейших для отрасли событий, подготовка к нему идет уже полным ходом. Уверен, что в ходе демонстрации боевых возможностей различных типов вооружений на уникальном нижнетагильском полигоне отечественные образцы военной техники продемонстрируют самые высокие боевые качества.

КОМИССИЯ РАСШИРЯЕТ ПОЛНОМОЧИЯ

20 МАРТА В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ СОСТОЯЛАСЬ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ». ОНА БЫЛА ПРИУРОЧЕНА К 60-ЛЕТИЮ СОЗДАНИЯ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМИССИИ. ВГ РЕШИЛ ВСПОМНИТЬ, ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЛА СОБОЙ КОМИССИЯ В НАЧАЛЕ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СЕЙЧАС.

ИВАН САФРОНОВ; ВИКТОР МУРАХОВСКИЙ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОРА ЖУРНАЛА «АРСЕНАЛ ОТЕЧЕСТВА»

СОВЕТСКОЕ НАСЛЕДИЕ Старт созданию структуры как таковой был дан 16 марта 1953 года. В тот день вышло постановление Совета министров СССР «О руководстве специальными работами», согласно которому образовался специальный комитет для управления работами по атомной промышленности и ракетной технике. Именно он стал основой для формирования в декабре 1957 года комиссии президиума Совета министров СССР по военно-промышленным вопросам, просуществовавшей вплоть до распада Советского Союза. Ее основной ролью была предопределена координация работы предприятий промышленности (как производителей) и Министерства обороны (как заказчика). Несмотря на происходившие в стране в дальнейшем политические, экономические и социальные изменения, эта роль сохранилась у ее правопреемницы, которая, пусть и с измененным названием, функционирует до сегодняшнего дня.

В СССР закупка вооружений выстраивалась исходя из политической обстановки, после чего требования выставлялись к оборонно-промышленному комплексу. Отличительной чертой того времени стал отраслевой принцип развития вооруженных сил: каждый вид и род войск формировал планы развития вооружения самостоятельно. Следствием этого стала несбалансированность общей системы закупок вооружений. Комиссия хоть и вы-

полняла функции координации, планирования и контроля, но не имела прав по формированию заказа.

В истории современной России координатор отношений военных и промышленности появился благодаря постановлению правительства №665 от 22 июня 1999 года. Последовавший указ президента РФ №231 от 20 марта 2006 года дал ей уже привычное название — военно-промышленная комиссия при правительстве. Тем же указом председателем комиссии был утвержден вице-премьер и министр обороны Сергей Иванов. Именно при нем в 2007 году комиссия получила право формировать государственный оборонный заказ — номенклатуру необходимой для армии военной техники и вооружений.

Тогда же комиссия стала неким плацдармом для взаимодействия промышленности, военной науки и вооруженных сил. Учитывая, что ее в тот момент возглавлял не просто вице-премьер, но и министр обороны, у комиссии появились реальные рычаги власти и на военных, и на промышленность. К успеху, впрочем, это не привело: государственный оборонный заказ с того момента ни разу в полном объеме выполнен не был. Виною этому во многом стала неготовность оборонки в плане технического переоснащения: производственные мощности были явно недостаточны для выполнения поставленных военными задач.

ПОСТАВКИ СДЕЛАНЫ В последние годы ситуация несколько изменилась. В 2011 году стартовала масштабная Государственная программа вооружений до 2020 года объемом финансирования почти 20 трлн руб. Учитывая общее состояние оборонно-промышленного комплекса, ему также планируется передать порядка 3 трлн руб. на модернизацию.

Однако с появлением больших финансов проблем меньше не стало. При министре обороны Анатолии Сердюкове вопросы ценообразования на военную продукцию привели к затяжным войнам с промышленностью, затянув сроки заключения контрактов. Военные жаловались, что оборонка неоправданно завышает цены, а оборонка отвечала, что другого выхода у предприятий просто нет, поскольку иначе они будут работать себе в убыток.

На протяжении 2011 и 2012 годов становилось понятно, что необходимо заново разработать правила игры. Так, Минобороны было объявлено, что должно идти четкое выставление своих требований к продукции, чтобы промышленность могла вовремя подготовить научные разработки и внедрить их в производственную базу. При господине Сердюкове этого не получалось: в случае отсутствия необходимых типов вооружений он предлагал осуществлять подобные закупки за рубежом, а в заказываемые военными образцы неоднократно вносились технические изменения.



НОВЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ ВПК ПОЗВОЛЯЮТ ЕЙ ОКАЗЫВАТЬ РЕАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ И НА МИНОБОРОНЫ, И НА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ СПОРОВ ПО ЦЕНАМ ПРОДУКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



УСИЛИЯМИ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМИССИИ
БЫЛ СОЗДАН ФОНД ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В ОБЛАСТИ ВОЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Наиболее остро стоял вопрос с судостроительной отраслью: именно с ней должны были заключаться самые дорогостоящие многолетние контракты (например, на строительство пяти подводных ракетноносцев проекта 955 «Борей» и пяти многоцелевых подлодок проекта 885 «Ясень»; первый контракт составил около 130 млрд руб., а второй — около 200 млрд руб.). Военные апеллировали к тому, что промышленность искусственно завышает цены. Последняя, в свою очередь, сетовала на отсутствие прибыли: в 2011 году президент Объединенной судостроительной корпорации Роман Троценко в интервью „Ъ“ признавался, что заключение контрактов на условиях военных приведет к отрицательной рентабельности всего производства. Контракты были все же заключены, однако для того чтобы стороны могли найти компромисс, оба раза пришлось вмешиваться главе правительства Владимиру Путину. После отставки Анатолия Сердюкова и назначения на должность министра обороны Сергея Шойгу подключаться к решению вопросов руководству страны пока не приходилось.

Степень политического влияния экс-министра сложно переоценить: он никогда не боялся идти в прямое столкновение с любимым из членов кабинета министров, если он высказывался против его идеи. Ярким примером служит судьба министра финансов Алексея Кудрина, решившего рассказать тогдашнему президенту Дмитрию Медведеву о нецелесообразности расходования большого количества средств на военные программы.

КОМИССИЯ СТАЛА ПЛАЦДАРМОМ
ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВОЕННОЙ
НАУКИ И ВООРУЖЕННЫХ СИЛ

Дмитрий Рогозин, сменивший на посту «оборонного» вице-преьера Сергея Иванова, стал одним из тех, кто решил до конца отстаивать интересы промышленности и в конце концов победил. Именно в его лице российская оборонка нашла заступника, способного отстаивать ее интересы на высшем уровне.

КОМИССИОННЫЙ СМОТРИТЕЛЬ Назначение Дмитрия Рогозина на такую должность, как человека невоенного и не имевшего технического образования, вызывало в свое время много вопросов. Однако активность, с которой он взялся работать в новой для себя сфере, оказалась во многом оправданной.

Придя в правительство, Дмитрий Рогозин практически сразу начал бороться за повышение административного ресурса комиссии. Результатом стало подписание премьер-министром Дмитрием Медведевым распоряжения №1216, которым он внес изменения в «Положение о военно-промышленной комиссии при правительстве». С того момента полномочия ВПК не только позволяют, но даже предписывают ей оказывать реальное воздействие и на Минобороны, и на предприятия промышленности при возникновении споров по ценам продукции государственного оборонного заказа. Попытки расширить полномочия комиссии предпринимались неоднократно, но при министре обороны Анатолии Сердюкове добиться этого военно-промышленной комиссии не удалось. В новой конструкции комиссия стала посредником между Минобороны и отраслью, имеющими противоположные цели в спорах о ценах госзаказа, а вице-премьер стал ответственным за результат всей торговли. Новый министр обороны Шой-

гу, публично просивший избавить военных от ценовых вопросов, дал департаменту вооружений задание — пересмотреть ряд контрактов, заключенных в предыдущие годы, для того чтобы увеличить оплату работ по ним.

Одним из новшеств военно-промышленной комиссии стало создание фонда перспективных исследований, фактически аналога американской DARPA (подробно о нем можно прочесть в этом выпуске). На него будут возложены функции по распоряжению оборонными расходами по линии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, фонд также окажет содействие высокорисковым научным исследованиям и разработкам в области обороны. По словам господина Рогозина, в первые годы деятельности фонда его штат будет насчитывать около 100 человек. При этом фонд будет реализовывать около 150 различных проектов. По оценке господина Рогозина, объем фонда должен быть не менее 3 млрд руб. Согласие правительства о готовности профинансировать некоммерческую организацию именно в таком объеме уже получено.

С появлением фонда не упала роль научно-технического совета при военно-промышленной комиссии. Он по-прежнему будет сориентирован на привлечение в рамках исследований по государственному оборонному заказу интеллектуальных ресурсов конструкторских и научно-исследовательских организаций промышленности. При этом, как ожидается, гораздо активнее будет использоваться потенциал научных коллективов, ученых и студентов высших учебных заведений.

За минувший год усиление военно-промышленной комиссии произошло не только в интеллектуальном плане,

но и в плане аудиторских полномочий. Так, в июне 2012 года от Минобороны в правительство перешла Федеральная служба по оборонному заказу. Отныне контроль за проведением торгов по размещению заказов на поставки товаров, выполнение работ, государственный надзор за соблюдением обязательных требований технических регламентов в отношении продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу, замыкается на правительственном уровне.

На сегодняшний день военно-промышленная комиссия представляет собой достаточно жесткую структуру с достаточно большим кругом полномочий. Она выполняет не только функции координатора, но и судьи, способного повлиять на итоговое решение в спорных эпизодах. В рамках своих полномочий именно ей предстоит найти справедливую формулу цены, при которой армия получит в срок качественное оружие, а промышленность за счет военных заказов — стимул к саморазвитию. ■

Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ»
(Business Guide-Военно-промышленный комплекс)

Дмитрий Сергеев — президент ИД «Коммерсантъ»
Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ»
Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Михаил Михайлин — редакционный директор ИД «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Павел Кассин — директор фотослужбы
Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ»
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Харнас — выпускающий редактор
Ольга Боровягина — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвеб Аб».
Адрес: Корьаланкату 27, Коувела, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная
Рисунок на обложке: Мария Заикина



ЗАВОДЫ НА ЗАПАСНОМ ПУТИ

РОССИЙСКИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИЛСЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ. К ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ЗАДЕЛАМ, ДОСТАВШИМСЯ ПРЕДПРИЯТИЯМ ЕЩЕ С СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН, ПРИБАВИЛОСЬ ТРИЛЛИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. ОНО ПРИЗВАНО ЗАКРЕПИТЬ ПОЗИЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ОБОРОНКИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ.

ИВАН САФРОНОВ

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАКУПКИ К середине 1980-х на предприятиях оборонного комплекса производилось до 25% ВВП страны. В начале 1990-х годов ситуация с государственным оборонным заказом, являвшимся гарантом жизнеобеспечения промышленных предприятий, обострилась не лучшим образом. Закупки вооружений как таковых не происходило, поэтому предприятия выжидали за счет диверсификации производства. Те предприятия, которым все же доставался объем госзаказа, зачастую работали себе в убыток, поскольку платежи за поставляемую продукцию неоднократно задерживались. Ситуация не исправлялась несколько лет: в 1996 году государственный оборонный заказ был профинансирован чуть более чем на 50%, а годом позже — едва пересек отметку в 20%. Но начиная с 2000 года расходы военных на закупку техники и вооружений постоянно росли: тогда было выделено 46 млрд руб., в 2001 году — 57 млрд руб., в 2002 году — 79 млрд руб., в 2003 году — 111 млрд руб. Спустя десять лет — уже 2 трлн руб.

Основной задачей нулевых годов стало выстраивание приоритетов в системе закупок вооружений. Сложившаяся до 2003 года система распределения ответственности за реализацию государственного оборонного заказа не обеспечивала достижения политических целей военной политики государства. Много вопросов возникало в сфере эффективного использования финансовых средств, что не могло не сказаться на состоянии вооруженных сил и оборонной промышленности. Во многом даже представление военно-политического руководства страны о положении дел в армии и обороне было неверным.

В 2003 году запланированные бюджетные ассигнования Минобороны на научные исследования, закупки и ремонт вооружения впервые превысили 30% от общего объема финансирования статьи «Национальная оборона» (344,5 млрд руб.) и возросли на 41,4% — с 77,7 млрд до 109,8 млрд руб. До этого момента подобные расходы финансировались по остаточному принципу. Несмотря на постоянно увеличивающиеся затраты, становилось понятно: возможности увеличения расходов федерального бюджета на эти цели в ближайшие годы практически исчерпаны, а продолжающееся старение имеющегося вооружения требует все больших затрат на его содержание и ремонт. Уровень оснащенности войск современным вооружением (эксплуатируемым менее десяти лет) на тот момент составлял не более 10% при норме 30–35% с учетом средних сроков его эксплуатации 25–30 лет.

В период до 2006 года предприятия оборонной промышленности получали скорее спорадические, несистемные заказы. Например, за два года до принятия госпрограммы вооружений 2007–2015 министр обороны Сергей Иванов назвал минимальную номенклатуру техники, которую должны получить военные. Тогда предполагалось закупить четыре ракеты стратегического назначения, девять космических аппаратов, пять ракет-носителей. В сухопут-

ные войска должны были передать 2 пусковые установки ракетного комплекса «Искандер-М», 17 танков Т-90, 92 бронетранспортера БТР-80. В состав флота планировали ввести два новых корабля, а военно-воздушные силы — два стратегических бомбардировщика Ту-160, десять фронтовых истребителей Су-27СМ, а также новые высокоточные ракеты «воздух-земля». Кроме того, было оплачено производство двух первых ударных вертолетов Ми-28Н и двух вертолетов Ка-50.

БЕСПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Госпрограмма вооружений с 2007 до 2015 год была утверждена закрытым указом президента в октябре 2006 года. На ее финансирование в общей сложности выделялось 4,939 трлн руб. Как сообщали в Министерстве обороны, госпрограмма предусматривала разработку новых образцов военной техники и вооружений практически по всей номенклатуре к концу 2010 — началу 2011 годов. Однако из-за имевшей место в августе 2008 года войны с Грузией планы были изменены, а сама госпрограмма в 2011 году была признана проваленной. Например, из 5 бригад оперативно-тактических комплексов «Искандер-М» была поставлена одна, из 116 самолетов — 22 единицы, из 156 вертолетов — 60 штук, из 18 дивизионов зенитно-ракетных комплексов С-400 — лишь 4, а нестратегических подводных лодок не было поставлено вообще, хотя к поставке были подписаны 6 образцов.

Взамен ей была сформирована новая госпрограмма до 2020 года. Военные чиновники уверяли, что при ее разработке были учтены ошибки прежней: руководство страны планирует выделить предприятиям оборонно-промышленного комплекса 700 млрд руб. до 2015 года, чтобы они успели заключить контракты в период первой пятилетки. В частности, до 2020 года российская армия закупит около 850 новых самолетов и 1000 вертолетов (в числе которых Ка-52, Ми-28НМ, Ми-8МТВ-5 и Ми-26), порядка 100 кораблей (в том числе 20 подводных лодок, 35 корветов, 15 фрегатов), примет на вооружение универсальную платформу «Армата». Также должны быть введены в строй восемь ракетных подводных крейсеров стратегического назначения проекта 955 «Борей». Особое внимание будет уделено и опытным разработкам: по неофициальным данным, порядка 2 трлн руб. могут достаться институтам промышленности и Минобороны.

Для того чтобы предприятия могли провести переоснащение своих производственных мощностей, им планируется выделить порядка 3 трлн руб. до 2020 года. Именно эта финансовая помощь, как оказалось, создала все предпосылки для того, чтобы впервые в истории России госпрограмма вооружений была исполнена. Другое дело, что реализовать все идеально не получилось: возникшие почти сразу ценовые войны между Анатолием Сердюковым и менеджерами компаний здорово затормозили процесс, однако после вмешательства Владими-

ВЕРТОЛЕТ КА-52 — ОДИН ИЗ НОВЫХ ВИДОВ ОБОРУЖЕНИЯ, ПОПАВШИХ В ПРОГРАММУ ГОСОБОРОНЗАКАЗА

ра Путина военные и промышленность сумели найти компромисс. Но восстановить потерянное в спорах время посподину Путину не удалось.

Его сменил Сергей Шойгу предстоит решить вопрос по выстраиванию четкой и понятной системы закупки вооружений. Первые шаги уже сделаны. Новый начальник Генштаба генерал-полковник Валерий Герасимов уже приступил к корректировке финансовых и количественных показателей гособоронзаказа. Прежде всего это коснется выделения денег на опытно-конструкторские разработки — именно это зачастую влияло на сроки и качество выпускаемой продукции.

Основой для развития промышленности стали положения, описанные в федеральной целевой программе «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2011–2020 годы». В 2012 году техническое перевооружение охватило почти 500 предприятий, причем на 35 из них новые мощности уже введены в эксплуатацию. Они будут использоваться, в частности, для обеспечения производства перспективного истребителя, ракетного комплекса «Искандер», ЗРС С-400 и ряда других вооружений. Научные разработки в отрасли охватывают 665 промышленных критических и базовых технологий, выполнено 374 НИОКР для производства современной электронной компонентной базы. В 2013 году был внедрен механизм опережающего финансирования отдельных мероприятий по модернизации и техпереворужению за счет привлечения кредитных средств. Были также предусмотрены госгарантии и субсидии для компенсации части затрат на уплату процентов по коммерческим кредитам. В общей сложности по кредитной схеме к выполнению запланировано почти 160 проектов.

ПАТРОНОВ НЕ ЖАЛЕТЬ Осуществляя закупки для внутренних целей, не менее важной сферой для России остается экспорт вооружений и продвижение военной продукции на рынки других стран. Россия в 2012 году перевыполнила план по экспортным поставкам вооружений и военной техники. Объем российского военного экспорта в 2012 году превысил \$15 млрд, хотя изначально зало-

женный Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству план предусматривал экспортные поставки вооружений и военной техники в размере \$13,5 млрд.

России на протяжении последних нескольких лет удается ставить рекорды по продажам военной техники. В 2005 году Россия поставила за рубеж военной продукции на сумму \$6,1 млрд, в 2006-м — \$6,4 млрд, в 2007-м — \$7,4 млрд, 2008-м — \$8,35 млрд, 2009-м — \$8,8 млрд, 2010-м — \$10,4 млрд, 2011-м — \$13,2 млрд.

В настоящее время российские вооружения и военная техника поставляются в 88 стран мира, из которых 57 — регулярные покупатели. Крупнейшим покупателем российской военной продукции остается Индия, которая приобретает тяжелые истребители Су-30МКИ, проводит модернизацию истребителей, закупает основные боевые танки Т-90С, а также участвует в ряде совместных проектов, в числе которых создание истребителей пятого поколения на базе Т-50 и сверхзвуковых крылатых ракет Brahmos.

Вместе с наращиванием экспортного потенциала необходима постоянная модернизация российского оборонно-промышленного комплекса. Именно от этого зависит успех продвижения военной техники и оружия отечественного производства. Об этом упоминал в 2011 году в интервью „Ъ“ генеральный директор «Рособоронэкспорта» Анатолий Исайкин. «Есть и серьезная проблема — неравномерная нагрузка предприятий нашего оборонно-промышленного комплекса внутренним госзаказом. Надо искать баланс, иначе ущерб будет двусторонним: и на внутреннем, и на внешнем рынках». Сейчас сомнений в том, что баланс в том или ином виде ищется и будет продолжаться искать, нет.

Представители российского военного руководства, а также иностранные гости смогут в сентябре посетить в Нижнем Тагиле IX международную выставку вооружений, военной техники и боеприпасов Russia Arms Expo (RAE-2013). Именно там будут продемонстрированы образцы, которые, несомненно, заинтересуют заказчиков внутреннего и внешнего рынков. Исходя из их потребностей уже и будет формироваться не только нагрузка предприятий как региона, так и страны, но и стратегия на будущее. ■

РУКОВОДСТВО СТРАНЫ ПЛАНИРУЕТ ВЫДЕЛИТЬ ПРЕДПРИЯТИЯМ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 700 МЛРД РУБ. ДО 2015 ГОДА

СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВ



С ПРИЦЕЛОМ НА ПЕРСПЕКТИВУ

1 ФЕВРАЛЯ ПРЕЗИДЕНТСКИМ УКАЗОМ АНДРЕЙ ГРИГОРЬЕВ БЫЛ НАЗНАЧЕН ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ФОНДА ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (ФПИ). ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЗАВЕРШИЛСЯ ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ФПИ, ФОРМАЛЬНО НАЧАТЫЙ УТВЕРЖДЕНИЕМ В ОКТЯБРЕ ПРОШЛОГО ГОДА ГОСДУМОЙ И СОВЕТОМ ФЕДЕРАЦИИ ЗАКОНА №174-ФЗ. НАЧАЛАСЬ СОБСТВЕННО ИСТОРИЯ ФОНДА, КОТОРЫЙ ЧАСТО НАЗЫВАЮТ РОССИЙСКИМ DARPA. ОДНАКО УЖЕ СЕЙЧАС ВИДНО, ЧТО ФПИ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СВОЕГО ЗАОКЕАНСКОГО ПРОТОТИПА.

ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

ГОТОВ К ТРУДУ НА ОБОРОНУ Инициатором создания Фонда перспективных исследований стал вице-премьер Дмитрий Rogozin. Впрочем, вопросом конкурентоспособности российской оборонной промышленности озабочены очень многие граждане России, в том числе самые высокопоставленные. Еще в сентябре 2010 года Дмитрий Медведев говорил, что «оборонно-промышленный комплекс, естественно, должен стать не только активным потребителем такого рода разработок, но и генератором инноваций».

Он произнес эти слова на заседании комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России по вопросу инновационного развития оборонно-промышленного комплекса — сам факт существования этой комиссии уже демонстрирует озабоченность государства. На данный момент ситуация с оборонной промышленностью не так уж плоха. По словам господина Медведева в его выступлении по поводу 60-летия военно-промышленной комиссии, Россия занимает второе место в мире по экспорту вооружений. Это объективный критерий успешности и конкурентоспособности. Хотя не всегда точный. Выбор вооружений не обходится без учета политических соображений, да и продажа также должна быть увязана с интересами и внешней политикой страны-производителя. Например, не так давно был аннулирован контракт на поставку ракетных комплексов «Искандер-Э» Сирии. И, как показала история с атакой на российский пассажирский самолет, это решение было обоснованным. Но сам факт заключения такого контракта — свидетельство того, что потенциал оборонной промышленности России остается достаточно высоким.

ТАЙНЫЕ УСПЕХИ Но Дмитрий Rogozin, как и Дмитрий Медведев, беспокоится именно о перспективах. Почти все производства, с которыми Россия лидирует сегодня, были созданы еще СССР. Их число с тех пор несколько уменьшилось. В советское время формулировка «технологии обороны» предполагала нечто малодоступное широким массам, но зато исключительно эффективное и надежное. И, по отзывам причастных, оборонные предприятия часто действительно демонстрировали очень высокую культуру производства и выпускали высококачественную продукцию. Однако мало что из этих секретных технологий оказало существенное влияние на жизнь советских граждан. Разве что тех из них, которые сами работали в многочисленных «почтовых ящиках» и получали соответствующие надбавки, временами довольно высокие. Как показал опыт конверсии, переключиться на гражданскую продукцию военным предприятиям не так просто. Одной из главных причин стало неумение экономить. Цену на рынке определяет покупатель, и если его что-то не устраивает, он просто покупает товар другого производителя. К конкуренции и «урезанию костов» полусекретные производители уникальных продуктов не привыкли. Отсутствие возможности для развития перспектив-

ПОЧТИ ВСЕ ПРОИЗВОДСТВА, С КОТОРЫМИ РОССИЯ ЛИДИРУЕТ СЕГОДНЯ, БЫЛИ СОЗДАНЫ ЕЩЕ СССР



ных технологий и их широкого использования можно считать одной из причин отставания России во многих отраслях.

Аналог ФПИ и даже его прообраз — американское Агентство по перспективным оборонным научно-исследовательским разработкам (DARPA; Defense Advanced Research Projects Agency). При создании агентства слова «defense» в названии не было. Так что по названию наш новорожденный ФПИ и отметившее в феврале 55-летие DARPA довольно близки.

Роль DARPA трудно переоценить. Плодами его работы пользуются сегодня практически все жители Земли. Например, уже в 1959 году агентство принимало участие в разработке первой в мире спутниковой системы позиционирования Transit. Ее спутники работали до 1996 года. Позднее опыт этих исследований был использован при создании системы NavStar GPS. Сеть ARPANET считается предшественником интернета. Она заработала в 1969 году, объединив четыре университета в разных городах США. В СССР в то же самое время предпринимались попытки создания сетей, и в общем небезуспешные. Однако они не вышли за пределы ведомств. Возможно, будь у нас ФПИ в те годы, сейчас достижения советской науки символизировало не только слово «spǔtník».

БОЕВЫЕ СПУТНИКИ МОИ О спутнике мы вспомнили неслучайно. Именно запуск первого искусственного спутника земли стал для президента Дуайта Эйзенхауэра поводом задуматься об отставании американской науки от советской. Первый шаг в космос совершила страна, от которой этого совсем не ждали. Историк освоения космоса Роджер Д. Лониус писал: «Чтобы охарактеризовать настроения 5 октября (4 октября 1957 года был запущен первый советский спутник — **BG**), слово „истерия“ подходит лучше всего». Неудивительно, что всего лишь через четыре месяца в составе Министерства обороны появилось новое агентство, чьей задачей было оградить США от подобных сюрпризов в будущем. Ведь лидерство СССР в космосе означа-

АНДРЕЮ ГРИГОРЬЕВУ, ГЛАВЕ ФОНДА ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ПРЕДСТОИТ ОТБИРАТЬ И ФИНАНСИРОВАТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РАЗРАБОТКИ В ОБЛАСТИ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

ло не только превосходство в этой области: освоение передовых рубежей демонстрировало способность Советского Союза развивать самые разные отрасли. Задачу стимулировать развитие передовых технологий и «заглядывать за горизонт» DARPA выполнило. И выполняет сейчас. Работа с оборонной тематикой сочетается с широкоизвестными гражданскими проектами — например, конкурсы на создание полностью роботизированных автомобилей уже привели к тому, что возможность автоматизации персональных транспортных средств рассматривается законами нескольких штатов. То есть эксперименты приближаются к реальности. И это не считая множества разработок, которые не так хорошо известны гражданским лицам.

ГИБКОСТЬ ИЛИ НЕПРОЗРАЧНОСТЬ? Одна из основ успеха DARPA — гибкость и готовность к риску. Простая двухуровневая структура настроена на быстрое принятие решений и их реализацию. Возможность отрицательного результата считается естественной, и важным считается не исключение провалов, а умение использовать полученный в итоге опыт.

Это, возможно, станет сильной стороной и созданного Фонда перспективных исследований. Если DARPA является подразделением Департамента (министерства) обороны, то ФПИ — структура практически независимая. У фонда есть попечительский совет, назначенный президентом России, но с Министерством обороны и с оборонной промышленностью он никак не связан. Таким образом, фонд сможет финансировать исследования без оглядки на традиции отрасли. Предполагается, что ФПИ будет создавать свои программы, лаборатории, привлекать ученых и других специалистов из самых разных институтов, университетов и компаний. Это должно обеспечить более быстрое продвижение специалистов с высоким потенциалом и определенную конкуренцию.

Возможно, фонду удастся преодолеть сложившийся монополизм в военной промышленности. Это одна из глав-

ных проблем социалистического метода хозяйствования, и в условиях закрытости она только усиливается. Хотя в СССР конкуренция в этой области поддерживалась — например, у нас было несколько конструкторских бюро в авиации, да и в других отраслях. Однако события последних двух десятилетий резко сократили число игроков на этом поле. В США атмосфера конкуренции поддерживается до сих пор благодаря конкурсам и тендерам. Хотя со временем рост стоимости разработок привел к укрупнению компаний и снижению уровня конкуренции: компания просто не может позволить себе тратить средства и время на участие в конкурсе. Тем не менее дух соревнования все-таки существует. DARPA использует конкурсы как средство поиска новых идей и концепций. И призы в них бывают достаточно весомыми, чтобы стимулировать участников. Например, завершившийся в апреле конкурс на наземное транспортное средство принес победителям — группе из трех человек — \$1 млн. Всего в конкурсе участвовало около 1 тыс. человек. Скорее всего, и в не отмеченных первым призом проектах содержится много интересных идей.

Сможет ли ФПИ позволить себе подобные мероприятия? В конце января Дмитрий Rogozin заявил, что бюджет фонда должен составить 3 млрд руб., или примерно \$100 млн.

На конец марта фонду было выделено 150 млн руб. Определелись и первые задачи. Десять тем для исследований предложил общественный совет при председателе военно-промышленной комиссии — эту должность занимает Дмитрий Rogozin, который является также председателем попечительского совета ФПИ. Так что можно предположить, что это предложение будет принято. Список демонстрирует широту понимания вопроса. Он начинается с биомедицинских технологий, которые позволяют обеспечить экстренное спасение жизни человека. В первую очередь предполагается искать новые стратегии трансплантации. Существующие методы с использованием донорских органов неэффективны и дороги. Решить проблему могло бы выращивание искусственных органов. Успех этой программы сделал бы Россию мировым лидером в области медицины. Несмотря на вполне мирную основу, эта задача имеет и важное военное значение: одним из главных методов ведения военных действий остается нанесение ущерба живой силе противника, так что эффективное и быстрое возвращение пострадавших в строй является частью оборонных технологий. Одной из целей программы должно стать создание полностью роботизированного медицинского комплекса, работающего в полевых условиях. Подобные проекты есть и у нашего Министерства обороны.

Если фонд возьмется за решение этих задач, то он действительно продемонстрирует свою ориентацию на самые прорывные задачи.

Возможно, первые результаты мы увидим уже скоро. Дмитрий Rogozin уверен, что уже к концу года у ФПИ будет «пара-тройка новых идей, которые дадут прорывные решения для нашей военной науки». ■

«ВЫСТАВКА ВЫХОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ»

В КОНЦЕ СЕНТЯБРЯ В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ СОСТОИТСЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ВООРУЖЕНИЯ, ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ RUSSIA ARMS EXPO 2013 (RAE). НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ САЛОН УЖЕ СТАЛ ИЗВЕСТНЫМ МЕРОПРИЯТИЕМ, НО НА ЭТОТ РАЗ ОРГАНИЗАТОРЫ ОБЕЩАЮТ НЕЧТО НОВОЕ. О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ВОЕННОЕ СООБЩЕСТВО НА ВЫСТАВКЕ 2013 ГОДА, И ЗАДАЧАХ RAE РАССКАЗАЛ ОЛЕГ СИЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ «УРАЛВАГОН-ЗАВОД» (УВЗ), ЯВЛЯЮЩЕЙСЯ ГЕНЕРАЛЬНЫМ УСТРОИТЕЛЕМ RUSSIA ARMS EXPO.

BUSINESS GUIDE: Сегодня много говорится о выставке Russian Arms EXPO 2013 как о совершенно новом военном салоне. Но выставки вооружения в Нижнем Тагиле проводятся вот уже на протяжении 13 лет — с 1999 года. Выставка вооружения и военной техники станет девятой по счету, так как наряду с военными салонами УВЗ устраивал также выставки «Оборона и защита», железнодорожные и другие. Всего более 20 мероприятий. За эти годы совместно с нашими партнерами из Нижнетагильского института испытания металлов мы приобрели огромный опыт в организации масштабных салонов. Изначально выставка задумывалась как мероприятие российского масштаба и в конце 1990-х называлась уральской. Но спустя два года она стала международной. От выставки к выставке возрастало количество участников и гостей. Все больше иностранных экспонентов и представителей принимало в них участие. За 13 лет количество организаций выросло в три раза, число экспонатов — примерно в два с половиной раза. Если в 1999-м в выставке участвовали 36 стран, то в 2011-м — 52. Сегодня где-то 300 отечественных и 20 зарубежных предприятий представляют в Нижнем Тагиле свои разработки. Более 40 иностранных делегаций посещают наш салон. Пора выходить на новый уровень.

ОЛЕГ СИЕНКО: Отчасти вы правы. Выставки в Нижнем Тагиле проводятся вот уже на протяжении 13 лет — с 1999 года. Выставка вооружения и военной техники станет девятой по счету, так как наряду с военными салонами УВЗ устраивал также выставки «Оборона и защита», железнодорожные и другие. Всего более 20 мероприятий. За эти годы совместно с нашими партнерами из Нижнетагильского института испытания металлов мы приобрели огромный опыт в организации масштабных салонов. Изначально выставка задумывалась как мероприятие российского масштаба и в конце 1990-х называлась уральской. Но спустя два года она стала международной. От выставки к выставке возрастало количество участников и гостей. Все больше иностранных экспонентов и представителей принимало в них участие. За 13 лет количество организаций выросло в три раза, число экспонатов — примерно в два с половиной раза. Если в 1999-м в выставке участвовали 36 стран, то в 2011-м — 52. Сегодня где-то 300 отечественных и 20 зарубежных предприятий представляют в Нижнем Тагиле свои разработки. Более 40 иностранных делегаций посещают наш салон. Пора выходить на новый уровень.

ВГ: Новый уровень, наверное, предполагает и новые задачи. Какие задачи, вы считаете, решили предыдущие выставки и какие цели стоят перед вами как организаторами сейчас?

О. С.: Наша страна занимает лидирующие позиции по реализации вооружения, обеспечивая более четверти мирового рынка. Одно из первых мест принадлежит экспорту танков. За последние 20 лет более 20 государств купили российские боевые машины, и основная доля экспорта — это танки производства «Уралвагонзавода». Считаю, что выставки в Нижнем Тагиле внесли большой вклад в развитие военно-технического сотрудничества России. Таким образом, задачи, которые перед нами ставили министерства обороны и промышленности, мы выполнили.

По сути, цели 2013 года остаются прежними: это оказание содействия в продвижении нашей военной техники, вооружения и боеприпасов на внутренний и внешний рынки, демонстрация новейших достижений российских и зарубежных производителей военного оборудования, развитие деловых контактов между производителями и заказчиками военного оборудования со всего мира. Но, повторюсь, это будет новый уровень, другие масштабы. Уверен, нам удастся привлечь повышенное внимание к салону, пригласить новых участников, гостей, экспонентов, предложить им новые возможности. А значит, будет расширен круг зарубежных партнеров УВЗ, других предприятий-участников, страны в целом. Надеюсь, повысится интерес к российской продукции, появятся новые договоренности, контракты. Это и есть главная цель любой выставки.

ВГ: Вы говорите о новых возможностях выставки. За счет чего планируете привлечь интерес к RAE?

О. С.: Главное, что у нас есть, — уникальный полигон. Инфраструктура его действительно особенна, что не раз отмечали гости выставок, специалисты из других стран. По масштабам демонстрации боевых возможностей различных видов вооружения и военной техники он не имеет равных в мире. Неслучайно именно на его базе принято решение основать федеральный центр испытаний и демонстрации военной техники и вооружения, о чем сообщил в ходе последней выставки вооружения Владимир Путин. Достойно отозвался о нашем полигоне вице-премьер Дмитрий Ро-

ГЛАВА НПК «УРАЛВАГОН-ЗАВОД» ОЛЕГ СИЕНКО ХОЧЕТ ПОСТАВИТЬ RAE В ОДИН РЯД С КРУПНЕЙШИМИ МИРОВЫМИ ОРУЖЕЙНЫМИ ВЫСТАВКАМИ



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

гозин, который посетил выставку «Оборона и защита» 2012 года. Он отметил, что здесь могут и должны проводиться салоны не только сухопутного вооружения, но и вертолетов и авиации и просто крупные международные встречи. Что Нижний Тагил должен стать крупнейшим испытательным и выставочным центром, известнейшим мировым брендом.

Еще пример: зимой в Нижнем Тагиле побывала делегация из Франции, которую возглавлял генерал-майор Патрик Кола де Франк — генеральный директор французской выставки EUROSATORY, постоянным участником которой является и УВЗ. Он также отметил уникальность полигона и огромные перспективы наших выставок. Его мнение для нас ценно, ведь среди почти 50 проводившихся в мире в последние годы военных салонов крупнейшим был именно парижский EUROSATORY 2012 года. 1432 участника, при этом 70% из них были иностранцами. Стать в один ряд с крупнейшими мировыми салонами — наша цель.

ВГ: Что представляет собой полигон сегодня?

О. С.: Протяженность полигона составляет 52 км в длину и 7 км в ширину. Но он лишь часть выставочного центра, общая площадь которого 500 тыс. кв. м. Это единый комплекс, который включает в себя экспозиционные павильоны и открытые площадки, трассы с препятствиями для показа эксплуатационных возможностей как бронетанковой, так и автомобильной техники, вододром, вертолетные площадки, огневые позиции и многое другое. В этом особенность, отличающая нижнетагильский полигон от других выставочных центров. Сочетание таких характеристик позволяет полноценно раскрывать боевые и эксплуатационные возможности как бронетанковой, автомобильной техники, так и иных видов вооружения, объединять насыщенную деловую программу с красочным шоу.

ВГ: Какие препятствия преодолевает техника в рамках показа?

О. С.: На полигоне предусмотрены трехкилометровые трассы для автомобильной и бронетанковой техники с бродами, рвами, горками, лесными и бетонными завалами, косогорами, вертикальными стенками и прочими мыслимыми препятствиями. Есть на трассе трамплин высотой метр — именно за его преодоление в прыжке танк Т-90С называли летающим. А вододром площадью 7,5 тыс. кв. м и глубиной 5 м на сегодняшний день является самым крупным сооружением подобного назначения в мире. Также на полигоне единственная в отрасли летно-испытательная база с аэродромом экспериментальной авиации и боевым полем с мишенной обстановкой для де-

монстрации возможностей авиационных боевых комплексов и средств поражения и даже трасса для демонстрации двухкилометровых железнодорожных составов.

ВГ: Будет ли полигон модернизироваться?

О. С.: Сегодня к RAE-2013 начато проведение работ по совершенствованию инфраструктуры полигона: реконструируются испытательные трассы и павильоны, создаются новые препятствия, будет возведена более масштабная по сравнению с 2011 годом выставочная площадка. Модернизируются телекоммуникационные возможности. Деловая программа выставки станет еще насыщеннее и разнообразнее, а шоу — увлекательнее как для специалистов, так и для простых посетителей, которые также с большим удовольствием приезжают посмотреть на достижения российского и мирового ОПК. Трибуны рассчитаны на 2,5 тыс. мест. Касательно вопросов удобства, могу сказать, что будут организованы комфортные зоны отдыха и культурная программа. Рядом с выставочным центром — автостоянки общей площадью 100 тыс. кв. м. В планах на перспективу — реконструкция въезда к полигону, строительство новых гостиниц. Если будут развиваться выставки — будет процветать и город. Совместно с городской администрацией мы надеемся, что Нижний Тагил подтвердит свой имидж мирового танкограда, станет привлекательным объектом для туристов.

ВГ: Недавно произошел ребрендинг выставки. Зачем?

О. С.: Ребрендинг — это всегда показатель нового этапа развития того или иного проекта. Поэтому, раз уж мы говорим о другом, более высоком уровне выставки, то и стиль, считаю, необходимо было изменить. Осовременить, сделать его более узнаваемым. Так, мы обновили название — Russia Arms EXPO. Сменили фирменные цвета и логотип. Новая эмблема представляет собой ромб — военнотактический знак, обозначающий на карте командира танк. Кроме того, выставка впервые обзавелась собственным сайтом, где все желающие могут ознакомиться с официальной информацией, возможностями выставочного центра, условиями участия и так далее. В целом выставочная инфраструктура будет выполнена в единой концепции. Новая концепция будет представлена федеральному оргкомитету.

ВГ: Кто помимо научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод» является организатором Russia Arms EXPO?

О. С.: Russia Arms EXPO 2013 проводится под патронажем правительства Российской Федерации. Организаторами выставки выступают Министерство промышленности и торговли Российской Федерации и правительство Свердлов-

ской области. Состав организационного комитета по подготовке и проведению выставки, куда входят высокопоставленные чиновники и военные специалисты, возглавляет заместитель председателя правительства Российской Федерации Дмитрий Rogozin. Содействие в организации выставки оказывают министерства обороны и иностранных дел Российской Федерации, Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству, ОАО «Рособоронэкспорт» и другие. Устроителем является также ФКП НТИИМ. В общем, задействовано большое количество структур, ведомств и предприятий, что еще раз доказывает большой интерес к превращению RAE в крупнейший международный военный салон на самом высоком федеральном уровне.

ВГ: Сколько компаний уже подтвердили свое участие в выставке?

О. С.: На данный момент мы с уверенностью можем говорить, что в выставке примет участие 400 экспонентов из 50 стран мира. Из зарубежных это, например, такая известная компания, как Renault Trucks Defense, с которой недавно мы подписали соглашение о сотрудничестве. По некоторым участникам уже точно известны экспонаты, которые они привезут на RAE. ЗАО «Астейс» презентует защищенный многофункциональный модуль для транспортировки личного состава на базе автомобиля «КамАЗ». ОАО «Завод „Пластмасс“» привезет в Нижний Тагил всю гамму своих авиационных вооружений. ЗАО «Корпорация „Защита“», специализирующееся на конструировании и производстве высокозащищенных и бронированных колесных транспортных средств специального назначения, представит специальный полноприводный автомобиль «Скорпион-2М». И так далее — все перечислить, естественно, не представляется возможным.

ВГ: А что представите вы?

О. С.: Мы представим весь ряд изделий, которые производят предприятия нашей корпорации. Выставка в Нижнем Тагиле является для корпорации домашней, поэтому мы постараемся максимально представить нашу продукцию. Кроме того, не обойдется без новинок. Стало уже традицией проводить мировые премьеры наших новейших разработок на этой выставке.

ВГ: Итак, давайте подведем итог и пригласим наших читателей на Russia Arms EXPO 2013.

О. С.: Выставка пройдет с 25 по 28 сентября. В течение этих четырех дней участники и гости выставки смогут ознакомиться с новейшими достижениями российского оборонно-промышленного комплекса и передовыми мировыми образцами военной техники. В рамках деловой программы пройдут обсуждения актуальных тенденций и перспектив развития глобального рынка вооружения, вопросов поддержания мира и безопасности, международно-правовых аспектов сотрудничества в области контроля экспорта вооружений и прочего.

Хотел бы подчеркнуть, что научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», как генеральный устроитель этого мероприятия, совместно с партнерами-соустроителями, со всеми заинтересованными министерствами и ведомствами постарается оказать всем участникам и гостям радушный прием, сделать все возможное, чтобы наши экспоненты полномасштабно продемонстрировали возможности своей продукции.

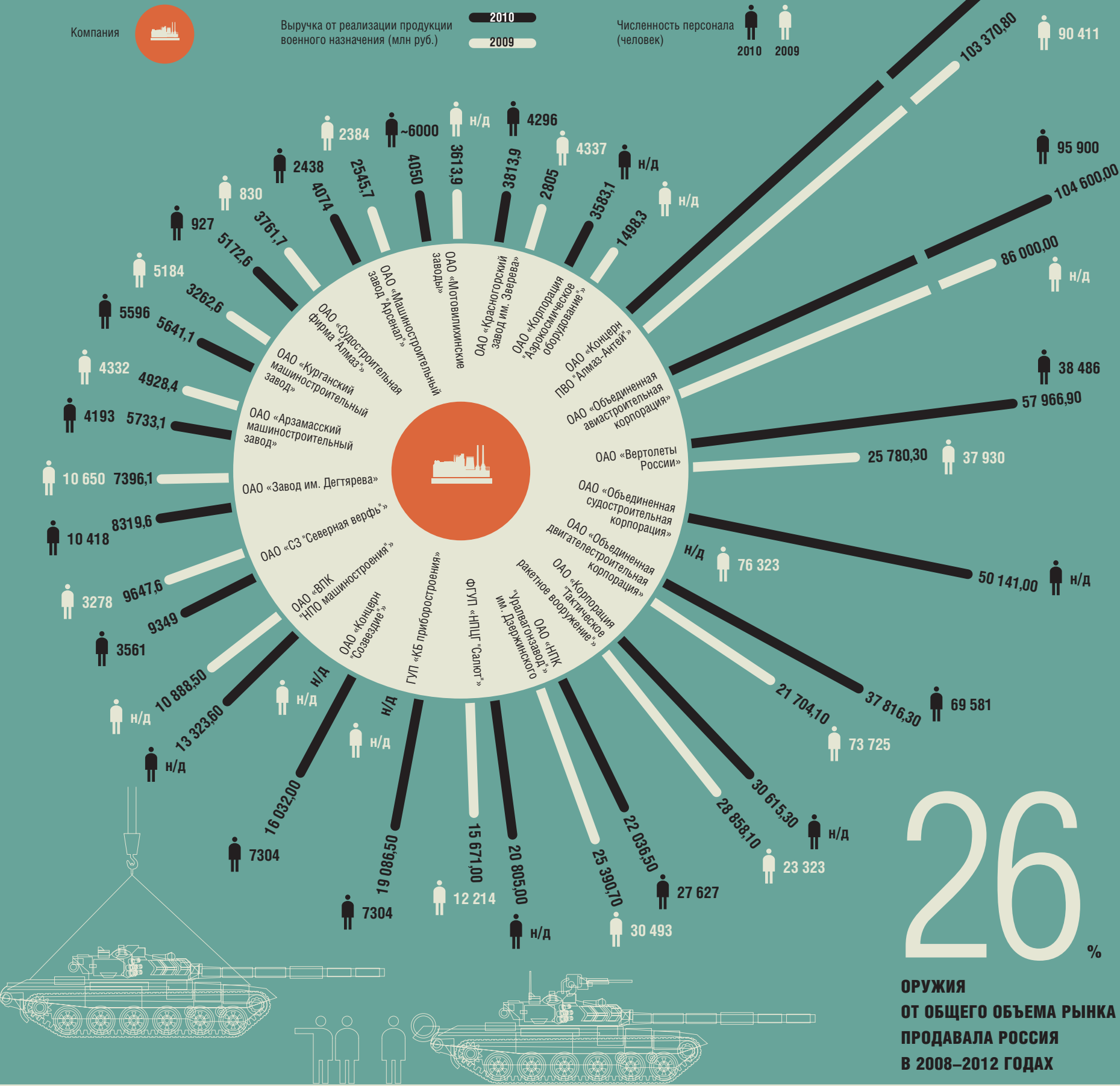
Уверен, что Russia Arms EXPO станет крупным международным салоном и по праву займет заметное место в ряду военных форумов и выставок вооружений, внесет большой вклад в развитие отечественного и мирового оборонно-промышленного комплекса и военно-технического сотрудничества России.

Записал ИВАН САФРОНОВ

БРОНИРОВАННЫЙ ХРЕБЕТ ЭКОНОМИКИ

ОБОРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ — ОТРАСЛЬ, ЗНАЧИМОСТЬ КОТОРОЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СЛОЖНО ПЕРЕОЦЕНИТЬ. В НАШЕЙ СТРАНЕ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ, МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАВАЛИСЬ ПО ЗАКАЗУ ВОЕННЫХ И ЛИШЬ НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ НАХОДИЛИ ПРИМЕНЕНИЕ В ГРАЖДАНСКОЙ ЖИЗНИ.

РЕЙТИНГ ПРЕДПРИЯТИЙ ВПК ПО УРОВНЮ ДОХОДОВ ОТ ПРОДАЖИ ВОЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ИСТОЧНИК: ЦЕНТР АСТ.



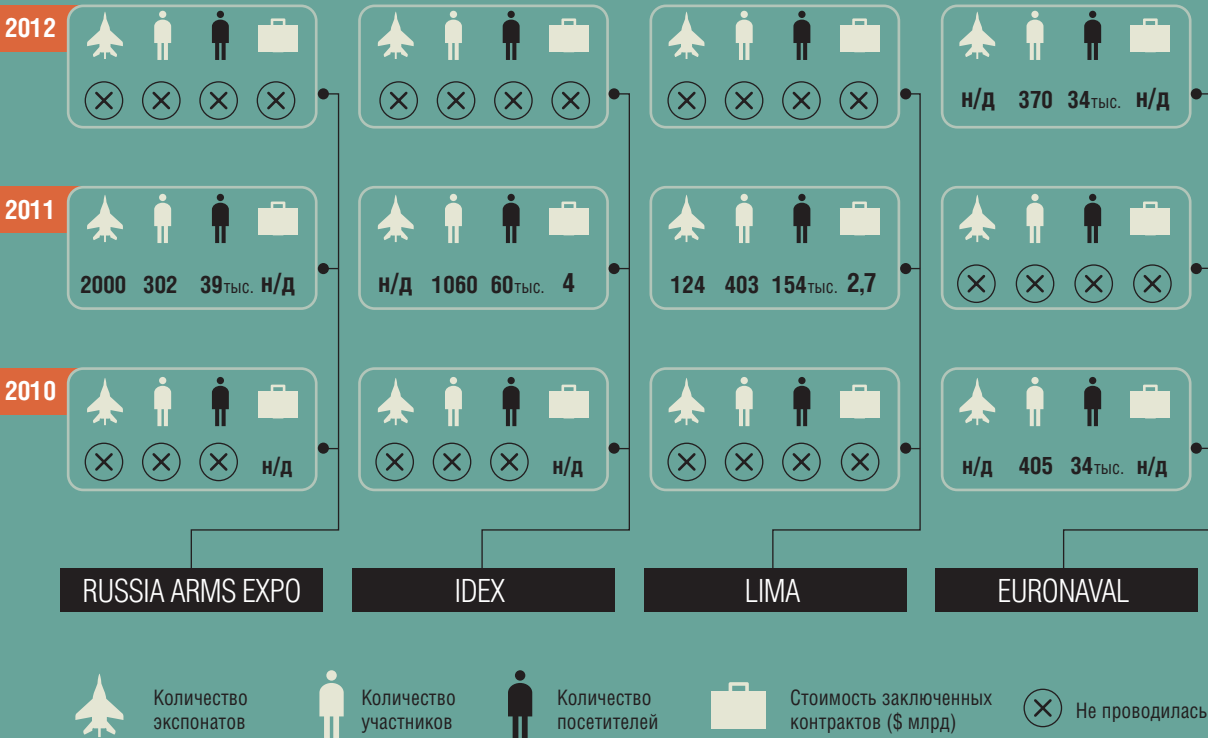
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБОРОННЫЙ ЗАКАЗ, 2005–2012 (млрд руб.)

Источники: ПИР-ЦЕНТР, ЦЕНТР АСТ, ДАННЫЕ СМИ.



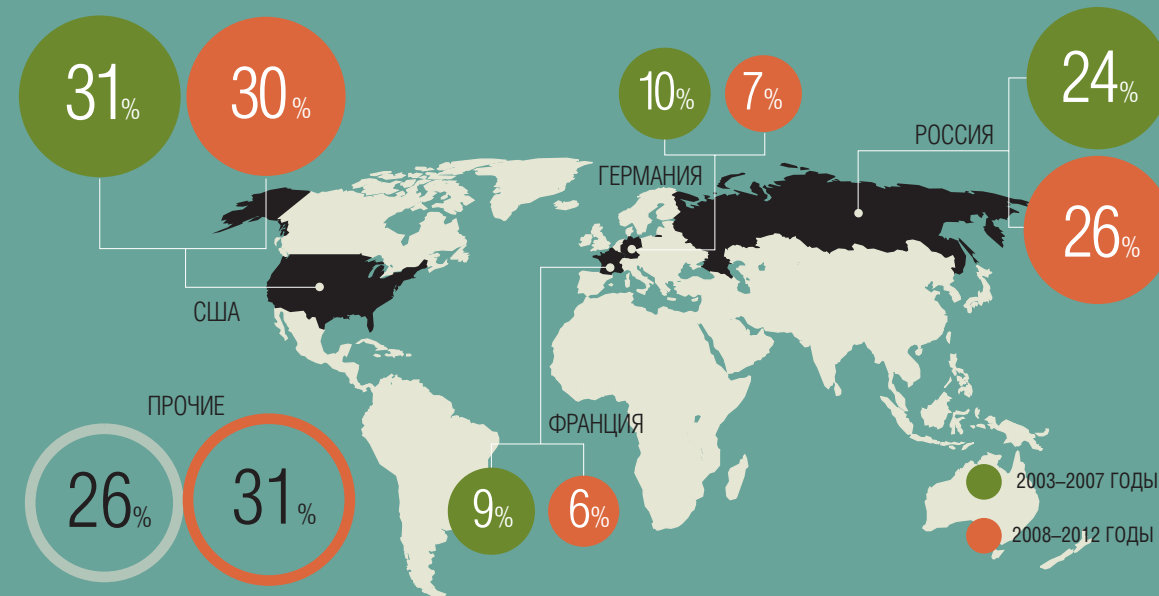
КРУПНЕЙШИЕ ВЫСТАВКИ ВООРУЖЕНИЙ В МИРЕ

Источники: ОФИЦИАЛЬНЫЕ САЙТЫ ВЫСТАВОК, ДАННЫЕ СМИ.



ПРОДАЖИ ОРУЖИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ (ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА РЫНКА)

Источники: SIPRI, ООН, ЦАМТО.



ПЛАНЫ ПО ЗАКУПКАМ И ПРИНЯТИЮ НА ВООРУЖЕНИЕ НЕКОТОРЫХ КАТЕГОРИЙ ВООРУЖЕНИЯ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ ПО ГОСПРОГРАММЕ ВООРУЖЕНИЙ-2020

Источники: ПИР-ЦЕНТР, ЦЕНТР АСТ, ДАННЫЕ СМИ.

МБР «Тополь-М» и «Ярс»	10–15 в год	Истребители Су-27СМ3 4	12
Стратегические ядерные силы		ВВС	
БРПЛ «Синева»	10 в год	Фронтовые бомбардировщики Су-34	28
ВМС		ВВС	
БРПЛ «Булава»	124–150	Штурмовики Су-25УБМ	16
ВМС		ВВС	
Ракетные подводные крейсера стратегического назначения	8	Военно-транспортные самолеты Ан-124	20
ВМС		ВВС	
Многоцелевые АПЛ	6	Военно-транспортные самолеты Ил-476	50
ВМС		ВВС	
Конвенционные подлодки	5	Военно-транспортные самолеты Ан-70	60
ВМС		ВВС	
Вертолетоносцы Mistral	4	Вертолеты Ка-52А	30
ВМС		ВВС	
Фрегаты	5	Вертолеты Ми-35М	22
ВМС		ВВС	
Корветы	15–20	Вертолеты Ми-28Н	67
ВМС		ВВС	
Большие десантные корабли	3	Вертолеты Ми-8	10 в год
ВМС		ВВС	
Малые ракетные корабли	5	Перспективные БТР «Бумеранг»	н/д
ВМС		Сухопутные войска	
Малые артиллерийские корабли	2	Перспективный основной танк «Армата»	н/д
ВМС		Сухопутные войска	
Палубные истребители МиГ-29К	26	Перспективные БМП «Курганец-25»	н/д
ВМС		Сухопутные войска	
Истребители Т-50	70	ЗРК С-400	28
ВВС		ПВО	
Истребители Су-35С	48	ЗРК С-500	10
ВВС		ПВО	
Истребитель Су-30М2	4	ОТРК «Искандер-М»	10
ВВС		ПВО	

ВОЕННЫЕ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ

ПРОЦЕСС КОНСОЛИДАЦИИ РОССИЙСКОЙ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ. В ТЕЧЕНИЕ 2012 ГОДА КОРПОРАЦИЯ «УРАЛВАГОНЗАВОД» (УВЗ) ВЫКУПИЛА ПАКЕТЫ АКЦИЙ СЕМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, А НА ПЛОЩАДКЕ ОАО «НПК „ОПТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ“» ПОД БРЕНДОМ «ШВАБЕ» БЫЛИ ОБЪЕДИНЕНЫ ЗАВОДЫ ОПТИКО-ЭЛЕКТРОННОЙ ОТРАСЛИ.

МАРИЯ ПОЛОУС

УВЗ РАСКИДЫВАЕТ СЕТИ После развала СССР военно-промышленный комплекс пережил непростые времена. К 1997 году около половины предприятий отрасли было акционировано; по данным Госкомстата России и Мингосимущества, в Едином госрегистре России числилось порядка 893 оборонных предприятий всех форм собственности. Вплоть до 1998 года компании показывали снижение производства. Чтобы облегчить предприятиям ВПК выход на рынок, была разработана Федеральная целевая программа реформирования и развития ВПК на 2002–2006 годы, а также «Основы политики России в области развития оборонно-промышленного комплекса на период до 2010 года и дальнейшую перспективу». Они предполагали консолидацию 1,7 тыс. предприятий ОПК в 50 холдингов. В период с 2000 по 2007 год объем реализации продукции российского ОПК увеличился в 3,7 раза, в том числе госзаказ — в 6,4 раза, экспорт — в 2,2 раза.

Консолидация предприятий в России проводится с учетом зарубежного опыта. Так, например, в 1990-е годы слияния произошли на площадках крупнейших компаний США — «Локхид-Мартин», «Боинг», «Рэйтион», «Дженерал Дайнемикс». «Подобные холдинги в первую очередь были созданы за рубежом, сейчас по их подобию создают организации в нашей стране. За счет укрупнения корпорациям проще и легче выходить на западные рынки и осуществлять экспортные поставки», — пояснил исполнительный директор Союза предприятий оборонных отраслей промышленности Свердловской области Владимир Кукарских. По его словам, консолидация позволяет компаниям выработать новую промышленную политику: «Предприятия начинают работать в единой структуре, ликвидируются дублирующие производства, благодаря чему сокращаются издержки».

Одно из крупнейших слияний в отрасли было проведено на базе ОАО «НПК „Уралвагонзавод“». В 2007 году президент России Владимир Путин подписал указ об акционировании ФГУП «Уралвагонзавод», в 2010-м в корпорации был создан центр корпоративного управления для управления заводами, интегрированными в НПК. В 2011 году компания приобрела 63,3% акций «Челябинского тракторного завода — Уралтрак» (ЧТЗ). С учетом ранее имевшихся акций «Уралвагонзаводу» стало принадлежать 80% акций ЧТЗ (предприятие выпускает дорожно-строительную технику). В течение 2012 года

«КУРГАНМАШЗАВОД» ПОМИМО ПРОИЗВОДСТВА БРОНЕТЕХНИКИ АКТИВНО РАЗВИВАЕТ ГРАЖДАНСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, ЧТОБЫ СТАБИЛИЗИРОВАТЬ ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ В СЛУЧАЕ СРЫВА ГОСКОНТРАКТОВ

холдинг консолидировал семь машиностроительных предприятий. Так, компания получила пакет в 42,5% акций Тверского вагоностроительного завода, акции Научно-исследовательского института двигателей (7,91%), ЦНИИ «Буревестник» (19,88%), Уральского завода транспортного машиностроения (13,19%), Завода №9 (13,93%), НПО «Электромашина» (8,5%) и ФГУП «Томский электротехнический завод» (100%).

Сейчас УВЗ наращивает объемы производства гражданской продукции. Такая задача поставлена перед большинством предприятий ОПК. «Рост выпуска гражданской продукции в Свердловской области продолжается. На данный момент суммарная пропорция — 60% военной продукции, 40% гражданской. Для компаний оптимальный вариант — достичь пропорции 50% на 50%, потому что гражданская составляющая служит подушкой безопасности для предприятий в случае срыва госконтрактов», — пояснил господин Кукарских. Так, УВЗ в течение 2012 года диверсифицировал свое производство. Начался выпуск малогабаритных погрузчиков ПМК-6 и тягового модуля вагонов. За прошедший год была существенно увеличена доля гражданской продукции: товары вагоносорборного производства (полувагоны, цистерны) принесли компании 42,6% валовой выручки — 47,73 млрд рублей. Еще в 2011 году прибыль данного сегмента составляла 4,75 млрд рублей (27%). Впрочем, в 2013 году наблюдается небольшое сокращение объемов выпуска полувагонов из-за снижения спроса на рынке подвижного состава. «Полная загрузка мощностей вагоносорборки осуществляется за счет изготовления других железнодорожных изделий, в том числе цистерн, спрос на которые уверенно растет. План про-



ЕКАТЕРИНА ТИТОВА



АНДРЕЙ ПУКИН / ФОТО УРАЛТАСС

«УРАЛТРАНСМАШ», ВХОДЯЩИЙ В КОРПОРАЦИЮ УВЗ, ОСВОИЛ ВЫПУСК ПЕРСПЕКТИВНЫХ ВИДОВ ВООРУЖЕНИЯ «БАХЧА» (СПРАВА) И «БУК», ЧТО ПОЗВОЛИЛО ПРЕДПРИЯТИЮ ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТЬ ЗАГРУЗКУ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

изводства цистерн в 2013 году уже обеспечен контрактами и составляет 6615 единиц, что выше уровня 2012 года на 9%. Предусматривается расширение модельного ряда: среди новых разработок — цистерны для перевозки сжиженных углеводородных газов», — отмечают в пресс-службе УВЗ. Также на предприятии инициирован проект разработки и постановки на производство криогенных цистерн для перевозки и хранения сжиженных кислорода, аргона и азота. Расширяется производство специализированного подвижного состава, например лесовозов и думпкаров.

Кроме того, делается ставка на производство запчастей. Спрос на них также увеличивается. В феврале объемы реализации запчастей составили 127 млн рублей. В марте — минимум 140 млн рублей, в апреле — 250 млн рублей. На фоне снижения спроса на вагонную продукцию идет увеличение нагрузки на механосборку. «Наличие долгосрочных государственных контрактов, а также реше-

ние Минобороны России об увеличении с 2013 года заказа на капитальный ремонт с модернизацией спецтехники позволяют с уверенностью планировать загрузку и ритмичную работу механосборщиков», — отмечают в пресс-службе корпорации.

Также расширение товарной линейки проходило в «Уралтрансмаше», входящем в корпорацию УВЗ. Предприятие активно участвовало в освоении перспективных видов вооружения «Бахча», «Бук», «Панцирь», А190. Это позволило предприятию значительно увеличить загрузку производственных мощностей. За 2009–2011 годы среднегодовой индекс промышленного производства к докризисному уровню 2008 года составил 116%, чистая прибыль — 59,8 млн рублей, инвестиции в производство за 2009–2011 годы — 854,3 млн рублей. Существенно возрос объем заказов гражданского назначения, до конца 2013 года планируется выпустить первую партию низкопольных скоростных трамваев. В 2011 году предприятием вложено в техперевооружение 196,5 млн рублей, на 2013 год запланировано 406 млн рублей, в том числе в рамках ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на 2011–2020 годы» предполагается выделение бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства на сумму 244 млн рублей.

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СОЮЗА ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СVERДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЛАДИМИР КУКАРСКИХ СЧИТАЕТ, ЧТО, ОБЪЕДИНИВШИСЬ, ОБОРОННЫМ ЗАВОДАМ ПРОЩЕ КОНКУРИРОВАТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ





ЗАУРАЛЬСКОЕ РАВНОВЕСИЕ Один из машиностроительных активов, который пока сохраняет независимость от УВЗ, — это ОАО «Курганмашзавод», выпускающее бронемашину. С 2005 года оно входит в концерн «Тракторные заводы» (КТЗ). Однако Внешэкономбанк, который получил 100% акций КТЗ в 2010 году в залог под кредит 15 млрд рублей, не исключает возможности продажи актива. Претендентами на него считаются «Русские машины» и УВЗ.

«Курганмашзавод» помимо производства бронетехники активно наращивает выпуск гражданской продукции. Она предназначена для дорожно-строительной отрасли, нефтегазового сектора, коммунальных предприятий. Основной продукцией компании являются коммунальные погрузчики и дополнительное оборудование к ним (доля на внутреннем рынке составляет 23%), вездеходы ТМ-130 и ТМ-140 (доля на рынке — 15%), колесные фронтальные погрузчики ЧЕТРА-60, автомобильные прицепы. Еще в 2010 году объем производства продукции гражданского назначения составил 10% — 0,845 млрд рублей (военного — 7,623 млрд рублей). В первом полугодии 2012 года объем спецпродукции составил всего 175,2 млн рублей, тогда как гражданской — 682,3 млн рублей. Основной объем производства со-

ставляли многоцелевые коммунально-строительные машины и прицепы. В дальнейшем завод планирует стать базовым предприятием по производству коммунальной техники. Кроме того, компания намерена освоить новые виды продукции — автоцистерны для сбора отработанных нефтепродуктов и разлитой нефти, технику для перевозки грузов.

«ШВАБЕ» ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ Были консолидированы активы и предприятий ОПК, выпускающих оптико-электронную продукцию. Так, ОАО «Уральский оптико-механический завод имени Ямалова» было включено в холдинг «Швабе» (принадлежит корпорации «Ростехнологии»). В 2012 году завершилось акционирование 19 предприятий, входящих в «Швабе», все пакеты акций были переданы в собственность объединения. Организации холдинга располагаются в Московской области, Санкт-Петербурге, Вологде, Казани, Екатеринбурге и Новосибирске. Активы объединены для формирования отчетности и дальнейшего выхода холдинга на IPO в 2016–2017 годах. Новый холдинг был создан на базе екатеринбургского предприятия ОАО «НПК „Оптические системы и технологии“». Впрочем, пока компания выпускает преимущественно военную продукцию. В 2012 году до-



ля военной продукции в выручке компании составляла 74,6%, к 2020 году она должна сократиться до 50%. Впрочем, Уральский оптико-механический завод (дает 30% выручки холдинга) уже в 2011 году увеличил долю гражданской продукции в своем производстве до 40%. На предприятии до 2016 года запланирована реконструкция производства для расширения мощностей. Ожидается, что на модернизацию с 2012 по 2016 год будет потрачено \$300 млн (в 2012 году уже было потрачено \$50 млн), рассказал генеральный директор «Швабе» Сергей Максин. В 2013 году планируется начать строительство производства оптики и механообработки, а также запустить цех по переработке пластмасс.

ОБОРОННЫЕ ПОГЛОЩЕНИЯ Аналитик финансовой компании AForex Нарек Авакян отмечает, что многие российские компании все чаще проявляют активность на рынке M&A и компании оборонного сектора не являются исключением. «Вполне вероятно, что это часть программы правительства по диверсификации экономики, и в принципе направление выбрано правильно: укрупнение активов и освоение новых направлений бизнеса (в первую очередь в гражданской сфере) действительно может дать существенный толчок к диверсификации эко-

номики и старту процесса импортозамещения во многих отраслях. И в целом диверсификация денежных потоков и направлений деятельности для любого предприятия служит средством для усиления ее положения на рынке в отрасли в целом, поэтому этот тренд я считаю позитивным и безусловно заслуживающим продолжения», — говорит господин Авакян.

Аналитик компании «Альпари» Анна Кокорева напоминает о зависимости оборонных предприятий от государственного заказа и сокращении контрактов на военную продукцию. «В такой ситуации развитие гражданского направления, а точнее, прибыль от выпуска и продажи гражданской продукции, дает предприятиям возможность держаться на плаву, содержать в нужном состоянии производственное оборудование и выдавать зарплату работникам. «Уралвагонзавод» занял очень правильную позицию на рынке и открыл для себя коммерческие перспективы в гражданском секторе. «Завод активно развивается, имеет ряд дочерних структур и крупных тендерных проектов. Кроме того, руководство активно привлекает инвесторов под новые проекты», — рассказывает она. Однако среди предприятий ОПК это единичные случаи — говорить о всеобщем укрупнении активов не приходится, добавляет госпожа Кокорева. ■

«УРАЛВАГОНЗАВОД» ЗАНЯЛ ОЧЕНЬ ПРАВИЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ НА РЫНКЕ И ОТКРЫЛ ДЛЯ СЕБЯ КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В ГРАЖДАНСКОМ СЕКТОРЕ

ПОКАЗАТЕЛЬНОЕ НАСТУПЛЕНИЕ

25–28 СЕНТЯБРЯ ВЫСТАВКА RUSSIA ARMS EXPO 2013 (RAE), ПРОХОДЯЩАЯ В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ, СОБЕРЕТ КРУПНЕЙШИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ВООРУЖЕНИЙ ДЛЯ ВСЕСТОРОННЕГО ОБСУЖДЕНИЯ И НАГЛЯДНОЙ ДЕМОСТРАЦИИ САМОЙ ПЕРЕДОВОЙ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО RAE-2013 ОКАЖЕТ СОДЕЙСТВИЕ В ПРОДВИЖЕНИИ РОССИЙСКОЙ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ, ВООРУЖЕНИЯ И БОЕПРИПАСОВ НА ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ РЫНКИ И ПОСПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ МЕЖДУ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ, ВООРУЖЕНИЯ И БОЕПРИПАСОВ СО ВСЕГО МИРА.

ИЛЬЯ АРЗУМАНОВ

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ Россия является одним из лидеров в сфере продаж оружия и специального оборудования, обеспечивая больше четверти мирового рынка. Экспорт оружия и военной техники за 2012 год составил \$14 млрд, а в настоящий момент новых контрактов заключено на \$15 млрд. Основные потребители — Восточная Европа, страны Северной Африки, Китай и Индия, с которой в декабре прошлого года в ходе визита президента РФ в Дели был подписан договор о поставках вооружения на \$3 млрд. В мировом списке экспортеров военной продукции Россия продолжает удерживать одно из первых мест по объему экспорта танков. За 20 лет было экспортировано более 2 тыс. единиц, большая часть из которых была произведена лидером российского машиностроения и оборонно-промышленного комплекса (ОПК) ОАО «НПК „Уралвагонзавод“». Заказчиками российской танковой техники за это время стало более 20 государств.

Сдавать позиции одного из крупнейших мировых поставщиков вооружения Россия не намерена — в ближайшее время упрощенный порядок военного экспорта может быть распространен на все страны (сейчас он действует только в отношении Белоруссии). «Этот опыт положительный, и он может быть распространен на другие страны — партнеры РФ в этой области», — отмечал в выступлении перед журналистами Владимир Путин. Он также положительно оценил результаты разрешения отдельным субъектам военнотехнического сотрудничества прямого экспорта запчастей, услуг по ремонту и модернизации военной продукции. Все это, по мнению главы государства, способствует росту объемов производства продукции военного назначения.

Сейчас военная техника РФ поставляется в 66 государств, а соглашения о военнотехническом сотрудничестве заключены с 85 странами. В ближайшие годы российские военные предприятия получат из бюджета до 3 трлн рублей на модернизацию и техническое перевооружение. Такая сумма заложена в Федеральной целевой программе развития оборонно-промышленного комплекса на 2011–2020 годы. Уровень государственной поддержки отечественного ОПК позволяет предположить, что портфель заказов в сфере международного военнотехнического сотрудничества будет увеличиваться.

СРЕДСТВА ПОРАЖЕНИЯ На XI международной выставке оборонных технологий IDEF-2013, проходившей с 7 по 10 мая в Стамбуле и собравшей 525 компаний из 42 стран мира, «Рособоронэкспорт» продемонстрировал ряд последних достижений отечественного ОПК. В центре внимания военно-морских специалистов, собравшихся на турецком салоне, оказался ракетный корабль на воздушной подушке (РКВП) типа «Бора» проекта 1239 Черноморского флота, ставший прорывом в боевом кораблестроении. Он задумывался как ударный ракетноносец, способный прорвать охраняемый порядок авианосного соединения и потопить плавучий аэродром. Впервые в мире удалось

В ЭТОМ ГОДУ RUSSIA ARMS EXPO СОБЕРЕТ БОЛЕЕ 400 УЧАСТНИКОВ ИЗ 50 СТРАН



RAE СОБИРАЕТ УЧАСТНИКОВ СО ВСЕЙ СТРАНЫ.
НА ФОТО — РОБОТИЗИРОВАННЫЙ ВЕЗДЕХОД ПРОИЗВОДСТВА КОВРОВСКОГО ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКОГО ЗАВОДА

разместить восемь тяжелых противокорабельных ракет на корабле,двигающемся на воздушной подушке. Залп вось-

ми противокорабельных сверхзвуковых ракет «Москит», которыми оснащен РКВП «Бора», может уничтожить любой современный боевой корабль, в том числе атомный авианосец. В то же время поразить РКВП «Бора», когда он идет на воздушной подушке, практически невозможно: голловки самонаведения всех противокорабельных ракет,

имеющихся в арсеналах ВМС НАТО, не способны удержать цель,двигающуюся со скоростью почти 90 км/ч.

Россия приняла участие в IV международном салоне военной техники SITDEF-2013, проходившем в Лиме с 15 по 19 мая. В выставке приняли участие 12 российских организаций, представивших 386 экспонатов продукции военного назначения. Среди отечественных экспонатов была представлена реактивная система залпового огня (РСЗО) «Смерч», состоящая на вооружении российской армии и являющаяся, по оценкам военных экспертов, самой мощной РСЗО в мире. Огневую силу этой системы по достоинству оценили уже в 12 странах мира. Менее чем за 40 секунд «Смерч» способен дать полный залп и уничтожить цель на дальности до 120 км и на площади около 6 км. Кроме того, российскими организациями на SITDEF-2013 была представлена широкая номенклатура танковой техники, самолетов и вертолетов, авиабомб, гранатометов и минометно-артиллерийских выстрелов.

Ожидается, что участие в салоне SITDEF-2013 поможет расширить границы военнотехнического сотрудничества России со странами Латинской Америки — еще 10–12 лет назад никто не думал, что Россия сможет вернуться на этот оружейный рынок. «Не только для нас, но и для наших партнеров выставка в перуанской столице оказалась насыщенной и интересной. Мы провели большое количество встреч, переговоров и презентаций с нашими постоянными и потенциальными зарубежными заказчиками», — говорит начальник регионального департамента и руководитель делегации «Рособоронэкспорта» Сергей Ладыгин. — Сейчас



ВЫСТАВКА RAE ДЕ-ФАКТО УЖЕ СТАЛА ГЛАВНЫМ СМОТРОМ ДОСТИЖЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

«ЭТА ТЕХНИКА — ГОРДОСТЬ РОССИИ, И ЭТО ЗРИМОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО ТОГО, КАКИМ ОГРОМНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОБЛАДАЕТ НАШ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС: НАУЧНЫМ, КАДРОВЫМ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ», — ЗАЯВИЛ ЖУРНАЛИСТАМ ВЛАДИМИР ПУТИН (НА ФОТО В ЦЕНТРЕ), ПОСЕТИВ ВЫСТАВКУ RAE-2011

мы конструктивно работаем со многими странами и выходим на новые рубежи в сфере военно-технического сотрудничества. «Рособоронэкспорт» готов не только поставлять в Перу боевую технику, но и создать сервисный центр по техническому обслуживанию и ремонту вертолетов типа Ми-17, а также обсуждать вопросы о взаимовыгодном промышленном и технологическом сотрудничестве».

ТАГИЛ РУЛИТ Среди почти 50 проводившихся в мире в последние годы военных салонов крупнейшим был парижский EURISATORY 2012 года, на котором демонстрировалась сухопутная техника: он собрал 1432 участников, при этом 70% из них были иностранцами. На втором месте — лондонский DESI: в 2011 году на нем демонстрировали сухопутные войска, авиацию и военноморскую технику 1306 организаций, почти 60% из которых были иностранцами. IDEX-2011, проводившийся в Абу-Даби, собрал 899 участников, при этом 89% иностранцев. Демонстрировали на нем авиацию, военноморскую и сухопутную технику. В американской AUSA, проходившей в 2012 году в Вашингтоне, приняли участие 658 компаний, лишь 27% из которых не были американскими, демонстрировалась сухопутная техника. На LAAD-2011 в Рио-де-Жанейро собралось 658 компаний, 75% иностранных, демонстрировались авиация, сухопутная и военноморская техника. Джакартский INDODFENSE в 2012 году собрал 607 участников, 80% из которых не были индийскими организациями, демонстрировался также полный спектр вооружений: сухопутная и военноморская техника, авиация. IDEF-2011 в Стамбуле принимал 562 участников, 61% иностранцев, и был полностью посвящен сухопутной технике. На DEFEXPO-2010 в Нью-Дели собралось 435 участников, 60% иностранцев, демонстрировали они сухопутную и военноморскую технику. DSA в 2012 году в Куала-Лумпуре немного недобирала по числу участников до международного уровня: на ней собралось лишь 394 участника. Впрочем, иностранцами из них были 90%, так что выставка все же получила статус «крупнейшей международной». Демонстрировали на ней сухопутную технику.



На выставке вооружения, военной техники и боеприпасов, проходящей в Нижнем Тагиле, число участников с 1999 по 2012 годросло со 107 до 302 организаций, число экспонатов — с 906 до 2445, а число стран-участниц — с 36 до 52. «Интерес к тагильскому форуму большой. Нам действительно есть что показать. Эта техника — гордость России, и это зримое свидетельство того, каким огромным потенциалом обладает наш оборонно-промышленный комплекс: научным, кадровым и производственным. Безусловно, го-

сударство как уделяло, так и будет уделять этому самое первостепенное внимание, вкладывать ресурсы в обновление предприятий оборонно-промышленного комплекса, подготовку кадров, инновационные, технологические заделы, которые способны стать базой для качественного роста всей национальной экономики», — говорил Владимир Путин во время выступления перед участниками RAE-2011.

В этом году организаторами Russia Arms EXPO 2013 заявлено, что на выставке с 25 по 28 сентября свои экспо-

наты будет представлять более 400 участников из 50 стран. Все они разместятся на 400 тыс. кв. м Нижнетагильского государственного демонстрационно-выставочного центра вооружения и военной техники на территории Нижнетагильского института испытания металлов. Предусмотрены трехкилометровые трассы для автомобильной и бронетанковой техники с бродами, рвами, трамплинами, горками, лесными и бетонными завалами, косогами, вертикальными стенками и прочими мыслимыми препятствиями, вододром площадью 7,5 тыс. кв. м и глубиной 5 м, а также летно-испытательная база с аэродромом экспериментальной авиации и боевым полем с мишенной обстановкой для демонстрации возможностей авиационных боевых комплексов и средств поражения и даже трасса для демонстрации двухкилометровых железнодорожных составов.

«RAE всегда отражала тенденции и перспективы мирового рынка вооружений. Выставку традиционно посещают высокие правительственные делегации стран — экспортеров и импортеров военной техники, зарубежные специалисты, также здесь представляют свою продукцию иностранные компании. Нижний Тагил обладает уникальным полигоном, равных которому нет ни на одной выставочной площадке мира. В силу масштабности этой площадки здесь могут быть продемонстрированы не только эксплуатационные, но и боевые качества как бронетанковой техники, так и иных видов вооружений. Например, современные огневые системы вертолетной техники, работа беспилотной авиации. Одним из самых зрелищных элементов выставки станет демонстрация боевых возможностей модернизированного танка Т-90С и боевой машины огневой поддержки «Терминатор», — отметил в своем послании участникам и гостям RAE-2013 вице-премьер Дмитрий Rogozin ■

УЧАСТИЕ В САЛОНЕ SITDEF-2013 ПОМОЖЕТ РАСШИРИТЬ ГРАНИЦЫ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ



ТАНК Т-90 — ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭКСПОНАТ КРУПНЕЙШИХ ВЫСТАВОК ВООРУЖЕНИЯ

НАУКА ПОБЕЖДАТЬ

ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ ПРИ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРОИЗВОДЯТ ПРОДУКЦИЮ КАК ДЛЯ АРМИИ, ТАК И ДЛЯ НУЖД ГРАЖДАНСКОГО НАСЕЛЕНИЯ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК УВЕРЯЮТ, ЧТО ЭТА ПРОДУКЦИЯ НЕ УСТУПАЕТ ПО КАЧЕСТВУ ЗАРУБЕЖНЫМ АНАЛОГАМ. ОДНАКО ЧТОБЫ ЗАВОЕВАТЬ СВОЮ НИШУ НА РЫНКЕ, ОНИ ВЫНУЖДЕНЫ ПРОДАВАТЬ СВОИ ТОВАРЫ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ ИХ ЗАРУБЕЖНЫЕ КОНКУРЕНТЫ.

АННА ГЕРОЕВА

ОБОРОННЫЙ ЛОКОМОТИВ Решение оборонных задач во всем мире является локомотивом технологических и маркетинговых прорывов. «Оборонный комплекс во всем мире развивается интенсивно и прогрессивно — большинство выдающихся технических решений (изобретений) изначально нашло свое место именно в военной продукции и только после этого было внедрено в продукцию гражданского назначения», — говорит ВГ начальник научно-исследовательского центра «Бюро оборонных решений» Министерства обороны РФ Антон Тюрин.

Во времена СССР более 80% продукции гражданского назначения, такой, как телевизоры, радиоаппаратура, фотоаппараты, стиральные машины, пылесосы, оборудование для других отраслей народного хозяйства (легкой, транспортной, тяжелого машиностроения и др.), производилось силами ОПК, но со временем эти товары перестали покупать. «В оборонных отраслях важным показателем является соотношение между военным и гражданским производством (в конце 1980-х годов оно составляло в России 50% на 50%, а в 1993 году объем военного производства упал до 5%, а гражданского вырос на несколько процентов)», — говорит ВГ директор департамента инфраструктуры и регионального развития, член правления ОАО РВК Андрей Введенский.

Падение спроса на товары народного потребления, произведенные силами разработчиков научно-технических центров ОПК, как считают представители предприятий оборонной промышленности, было связано в первую очередь с повышением покупательской способности, ростом конкуренции на рынке. По словам представителя серпуховского завода ОАО «Металлист», производившего в советские времена системы ориентации и стабилизации летательных аппаратов, а в 1980-е годы еще и пылесосы «Тайфун», завод получал неплохие деньги от продажи гражданской продукции. «Люди покупали наши хорошие пылесосы. Однако в 1990-е годы на российский рынок стали поступать пылесосы зарубежного производства, а у людей к тому моменту появились деньги и выбор: они могли пойти в магазин и купить продукцию LG или Samsung. Предпочтение они стали отдавать зарубежным аналогам, и производство пылесосов пришлось свернуть», — говорит ВГ сотрудник отдела маркетинга и сбыта ОАО «Серпуховский завод „Металлист“» Сергей Горячко.

ТОВАРЫ БЕЗ ПОГОН Предприятия ОПК и сейчас разрабатывают и производят товары широкого спроса. Например, столичная компания ЗАО «МЕТТЭМ-Производство» выпускает дверные замки с 1992 года: именно тогда в одном из цехов оборонного завода «Молот» открылось производство бытовых сувальдных замков. «Затем появился цилиндрический замок для противопожарных дверей с межосевым расстоянием 85 мм для раздельной фурнитуры. Сейчас на заводских мощностях производится несколько моделей замков. Например, электромеханический замок-невидимка МЕТТЭМ, кото-

КОММЕРЦИАЛИЗИРОВАТЬ СВОЮ ИННОВАЦИОННУЮ РАЗРАБОТКУ УДАЕТСЯ ТОЛЬКО ТЕМ ОБОРОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ, КОТОРЫЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДИМОЙ ИМИ ПРОДУКЦИИ

рый управляется дистанционно, не имеет внешних признаков установки в двери, может быть подключен к компьютеру или сотовому телефону, сирене, что открывает самые широкие возможности для использования такого запирающего устройства», — рассказал ВГ представитель ЗАО «МЕТТЭМ-Производство».

Другой успешный пример — петербургское ОАО ЛОМО. Компания производит и реализует оптико-механические и оптико-электронные приборы и наряду с лазерными датчиками высоты облаков, приборами ночного видения и лазерами производит еще около десяти серий микроскопов по заказу Министерства здравоохранения РФ. Компания изготавливает любительские телескопы и телескопы для научных исследований. «Телескопы ЛОМО установлены во многих странах мира. Гордость ЛОМО — установленный в России крупнейший телескоп БТА с диаметром зеркала 6 м», — говорит ВГ представитель компании.

ОАО «НПО „Высокоточные системы“» кроме противотанковых ракетных комплексов и штурмового вооружения, средств автоматизированного управления ракетным и артиллерийским вооружением и зенитных комплексов ближнего действия уже несколько лет производит семь видов спортивного и охотничьего оружия, а также барометры, монтажные пистолеты, пожарные помпы, горно-геологические компасы, метеокомплексы, метеостанции.

Представители российских инновационных фондов высоко оценивают качество инновационных разработок на предприятиях российского ОПК. «Качество разработок и технологий российских компаний по-прежнему на мировом уровне, но стадии вывода на рынок технологий в продукт и организации серийного производства — серьезный конкурентный недостаток российского производителя», — констатирует Андрей Введенский.

ПРОДАЕМ ДЕШЕВО Большинство инновационных разработок предприятий российского ОПК пока не превратилось в качественный рыночный продукт только потому, что у предприятий отсутствуют грамотные маркетинговые стратегии, уверены опрошенные ВГ эксперты. Вывести свою разработку на рынок и продать ее удается

немногим. В организации под названием «Система перспективных военных исследований и разработок» (СПВИР) Министерства обороны Российской Федерации ВГ сообщили, что еще одной помехой коммерциализации инноваций в российском ОПК является нежелание частного капитала участвовать в работе над ними. «Еще в 2012 году сотрудниками научно-исследовательского центра „Бюро оборонных решений“ Минобороны России был инициирован проект создания биоинженерной печени (шифр „Прометей“), которую можно было бы применять на госпитальном этапе медицинской эвакуации. В настоящее время сотрудниками того же центра активно прорабатывается проект создания заменителя крови. В современных условиях все эти проекты имеют скорее гражданское применение, но силами гражданских инвесторов, без участия военного ведомства с его огромными денежными резервами потянуть эти проекты не получится — со стороны бизнеса нет никакой заинтересованности: слишком долго нужно ждать результата», — заявили ВГ в СПВИРе.

Коммерциализировать свою инновационную разработку удастся только тем оборонным предприятиям, которые заинтересованы в диверсификации производимой ими продукции. Например, ОАО «Концерн радиостроения „Вега“» помимо того, что производит комплексы беспилотного базирования, комплексы космического базирования, оборудование для управления воздушным движением и т. д. налаживает и серийный выпуск мобильных комплексов забора и заготовки крови и оборудования для стерилизации изделий медицинского назначения однократного применения, постельного белья, спецодежды и т. д.

На предприятии рассказывают, что разрабатывать и делать медицинское оборудование они решили несколько лет назад по двум причинам. Первая: предприятиям, входящим в концерн и к тому моменту ставшим акционерными обществами, не хотелось жить только на заказе от Министерства обороны, а вторая — необходимость производить продукцию для гражданских нужд. «Необходимость производить именно гражданскую продукцию действительно есть. Чтобы инновацию, разработанную неким научно-техническим центром, применили в оборонной сфере, надо основные элементы ее производства проте-

стировать на продукте гражданского применения, чтобы снизить риск срыва в технологической цепочке. То есть происходит процесс, обратный процессу внедрения военных технологий в производство гражданских товаров», — говорит ВГ заместитель генерального конструктора по инновационным проектам ОАО «Концерн радиостроения „Вега“» Александр Фролов. — Мы создали внутреннюю инновационную корпоративную систему. Мы сами проводим всю цепочку: от разработки чертежа инновационного проекта до его коммерциализации».

По словам Александра Фролова, развитие новых разработок, в том числе гражданской направленности, на предприятиях концерна «Вега» возможно за счет собственных источников — это прибыль, которую компании, входящие в концерн, получают от работы над коммерческими проектами. У концерна «Вега» есть программа и стратегия инновационного развития (приняты в 2011 году), в рамках которых предприятия концерна разработали два проекта: малогабаритный линейный СВЧ-ускоритель электронов с локальной биозащитой и системой автоматизированного управления, предназначенный для стерилизации белья и прочих медицинских принадлежностей, «Радуга» и мобильную станцию переливания крови.

Перед концерном «Вега», продолжает Александр Фролов, сегодня стоит амбициозная задача — замещение импортной медтехники, которая сейчас составляет 80% рынка. Но ажиотажного спроса на продукцию концерна «Вега» пока не наблюдается: удалось продать два комплекса стерилизации медицинских принадлежностей и одну мобильную станцию переливания крови Федеральному медико-биологическому агентству и администрации Московской области. Впрочем, на «Веге» не теряют оптимизма. «Мы готовим нашу медтехнику к серийному производству. Уверен, она найдет своих потребителей. В концерне „Вега“ доля инновационной гражданской продукции, которая сейчас составляет 5–7% от оборота, к 2017 году должна достигнуть 20%», — говорит Александр Фролов. Одним из эффективных способов привлечения покупателей господин Фролов считает демпинг: отечественная медтехника уже сейчас, по его словам, в три раза дешевле, чем зарубежная, которая продается по завышенным ценам. ■

ров экономики. Точно так же предприятия развиваются в США, Китае и других странах. Но мы все понимаем: доминирующей все равно остается оборонная промышленность.

Анатолий Долголаптев, генеральный директор и научный руководитель ООО «ТОВАРИШЕСТВО ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ И ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ»:

— Есть магистральное направление по улучшению характеристик всех видов вооружений — это переход на единый источник энергии: электрический. В этом направлении мы и работаем: электронакопители, электропреобразователи нового поколения, основанные на нанотехнологиях — и все далеко впереди мира. В конечном итоге это должно привести к тому, что наши танки станут более быстрыми, ну а броня будет более надежной.

Дмитрий Петров, генеральный директор ОАО «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ»:

— Мы вернули российских вертолетостроителей в число мировых лидеров. Для этого в очень сжатые сроки был сконцентрирован интеллектуальный, производственный и финансовый потенциал всех отечественных предприятий, объединенных в холдинг «Вертолеты России». Сегодня производственные мощности холдинга загружены полностью, мы имеем твердые заказы на поставку вертолетов на сумму более 350 млрд рублей. Половина построенных вертолетов останется в России защищать нашу страну: с Министерством обороны заключены контракты до 2020 года на поставку более 600 вертолетов. Благодаря гособоронзаказу мы получаем ресурсы, которые вкладываем в развитие производства. Внедряем инновационные технологии, чтобы в будущем предложить ВВС России наши новые машины для решения самых сложных боевых задач.



БИЗНЕС ДИАЛОГ

бизнесдиалог.рф

Реклама

+7 (495) 988-28-01



businessdialog



RAE2013.RU

УВЗ – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ УСТРОИТЕЛЬ IX МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ ВООРУЖЕНИЯ, ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ И БОЕПРИПАСОВ

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ПРИ СОДЕЙСТВИИ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
УСТРОИТЕЛЬ ВЫСТАВКИ



УСТРОИТЕЛИ ВЫСТАВКИ

