

В. Б. Смирнов (Москва, РУДН). **Особенности и перспективы отечественного оружейного экспорта.**

Отправной точкой присутствия России на мировом рынке продукции военного назначения (ПВН) является деятельность предприятий оборонно-промышленного комплекса. В современных условиях отечественный производитель предлагает на экспорт довольно широкую номенклатуру ПВН, способную удовлетворить запросы большинства иностранных заказчиков. Практика свидетельствует о том, что большая часть поставок в стоимостном выражении связана с авиационной тематикой, второе место приходится на вооружение военно-морского флота, третье — на технику сухопутных войск, а четвертое — на средства противовоздушной обороны.

Россия в настоящее время обладает оружейными продуктами, способными успешно конкурировать с зарубежными аналогами. В первую очередь это касается боевых истребителей, комплексов ПВО и некоторых других. Из года в год растет объем валютных платежей за ПВН (см. рис.), общий портфель заказов на нее превысил 30 млрд долл. США, т. е. за последние пять лет он увеличился более, чем в 2 раза и обеспечит приемлемый уровень бюджетных поступлений в среднесрочной перспективе.

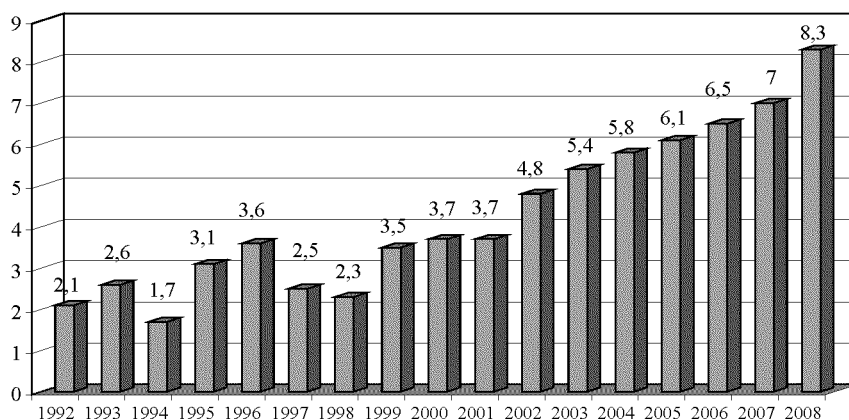


Рис. Объемы поступлений от российского экспорта ПВН (млрд. долл. США)

Тем не менее, практически по всем видам и типам ПВН в ближайшие годы количество угроз отечественному оружейному экспорту будет возрастать, а возможности — сужаться. Наибольшую проблему представляет крайне малое количество принципиально новых разработок. Почти все, что поступает на вооружение ВС РФ, армий иностранных государств или испытывается, по-прежнему является реализацией давних идей, модернизацией или ее адаптацией под новые требования. Безусловно, модернизация вооружений является оправданной практикой, однако ее потенциал рано или поздно закончится.

Другой проблемой, которая в последние годы приобретает крайние формы, становится качество выпускаемой ПВН и своевременное выполнение контрактных обязательств. Почти все крупные поставки последних лет были связаны с конфликтными ситуациями и потребовали от руководства российской системы военно-технического сотрудничества значительных усилий по минимизации имиджевых потерь. Нельзя говорить о сбалансированности экспортных поставок и в разрезе отраслей оборонного комплекса. Три четверти оружейного экспорта концентрируют пять компаний, в то время как остальные организации обеспечивают не более четверти экспорта.

Работа подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 08-02-00255а.