

Валентин БАДРАК • Сергей ЗГУРЕЦ • Сергей МАКСИМОВ

# КУЛЬТ:

# ОРУЖЕЙНЫЙ БИЗНЕС ПО-УКРАИНСКИ



**Валентин БАДРАК,  
Сергей ЗГУРЕЦ,  
Сергей МАКСИМОВ**

# КУЛЬТ:

## ОРУЖЕЙНЫЙ БИЗНЕС ПО-УКРАИНСКИ

**Defense** <sup>®</sup>  
express

**Киев**  
2004

УДК 339.5:623.4](477)

ББК 65.428.5(4УКР)

Б 15

# **Культ: оружейный бизнес по-украински**

*Распространение и тиражирование  
без официального разрешения  
издателя запрещено*

В.В.Бадрак, С.Г.Згурец, С.В. Максимов

Б 15

Культ: оружейный бизнес по-украински / В.В.Бадрак, С.Г.Згурец,  
С.В. Максимов - К: Дифенс Экспресс Групп, 2004. - 306 с.

ISBN 966-7192-50-4

В книге рассматриваются механизмы оружейной торговли Украины после получения независимости. Освещается система государственного военно-технического сотрудничества Украины с иностранными государствами и наиболее важные события с участием поставщиков оружия на региональных рынках.

Большинство событий персонифицировано и содержит реальный справочный материал по номенклатуре продаваемых Украиной вооружений и военной техники. Книга предназначена для широкой аудитории читателей, при этом может быть полезной для специалистов в области международных отношений, экономики, истории.

© В.В.Бадрак, С.Г.Згурец, С.В. Максимов, 2004

ISBN 966-7192-50-4



**П**оявление этого издания свидетельствует, прежде всего, о заметном прогрессе в построении открытого демократического общества. Ведь о торговле оружием в первое десятилетие украинской самостоятельности никто не говорил вслух – эта тема, как впрочем, и деятельность силовых структур, была для широкой общественности за семью замками. Этому немало способствовало и появление серии необоснованных и сфабрикованных обвинений на тему участия украинских специальных экспортеров в нелегальной оружейной торговле, а также оснащении оружием и военной техникой непризнанных на официальном уровне режимов. Созданный таким образом искусственный вакуум успешно заполняли наши конкуренты.

Начиная этот бизнес в начале 90-х годов, мы прошли непростой путь проб и ошибок. Мы учились торговать, и как все новички, не единожды спотыкались. Эта книга во многом приоткрывает завесу той, возможно излишней, секретности, которой был окутан оружейный бизнес и людей, непосредственно с ним связанных. Хотя не могу не отметить, что некоторые ситуации, описанные в книге, гиперболизированы. Порой создается впечатление, что многие сделки были заключены исключительно сотрудниками Службы безопасности Украины. Служба всегда была подключена к реализации военно-технической политики, и это правда. Но не к заключению сделок, а к их информационной проработке, контрразведывательному сопровождению, призванному предотвратить попадание Украины в провокационные ситуации и реализацию сомнительных поставок. И все же, это не уменьшает интереса к изданию, которое является первым опытом освещения «закрытой», но неотделимой от имиджа Украины, темы.

Благодаря таким факторам, как наличие в стране значительного количества советских вооружений и ряда разработок в критических сферах, Украина, как независимое государство, своевременно вышла на рынок оружия. Сейчас необходимо подумать о том, как на этом рынке не только удержаться, но и развить его. Для страны это дело чести, и я надеюсь, эта книга послужит подспорьем тем специалистам, которые приходят в данную сферу, а также поможет общественности осознать, для чего же Украина торгует оружием.

**Владимир Горбулин**

*Председатель Национального координационного центра по вопросам евроатлантической интеграции при Президенте Украины, помощник Президента Украины по вопросам национальной безопасности (2002-2004 гг.)*

*Председатель Госкомиссии по вопросам оборонно-промышленного комплекса Украины (2000-2002 гг.)*

*Секретарь Совета национальной безопасности и обороны Украины (1994-1999 гг.)*







ВВЕДЕНИЕ

# КУЛЬТУРА ОРУЖЕЙНОГО БИЗНЕСА ПО-УКРАИНСКИ

ВВЕДЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ



# Вместо предисловия

**Х**отя Украина начала торговать оружием почти сразу же после обретения независимости, серьезным конкурентом на мировом рынке вооружений она стала в 1997 г., после заключения гигантского танкового контракта с Пакистаном. Тогда страна неожиданно оказалась в десятке сильнейших экспортеров. Возрастание интереса к украинскому оружейному бизнесу обусловлено, прежде всего, тем, что начиная с 1995 г. Киев практически не снижал объемов реализуемых на международном рынке вооружений, военной техники и продукции двойного назначения<sup>1</sup>. При этом критическим для украинских спецэкспортеров оказался 2000-й — год, когда для сохранения объемов торговли оружием нужно было найти достойную замену танкам.

Рынок вооружений стал для Украины одним из важнейших сегментов общего мирового рынка и заслуживает дополнительного внимания в силу нескольких факторов. Во-первых, внешнеторговые операции с оружием, чувствительными технологиями или специальными услугами тесно связаны с международной и внутренней политикой. Для авторов книги это

является основанием упоминать в контексте оружейного бизнеса ряд имен украинских политиков. Во-вторых, успешно торговать оружием могут лишь те государства, которые имеют политическое влияние в мире, с одной стороны, и которые владеют развитым высокотехнологическим и наукоемким производством, с другой. Стало быть, присутствие Украины на мировом рынке вооружений имеет большое политическое и экономическое значение для будущего государства. Свидетельством того, что Украина имеет потенциал высокотехнологической державы, является богатый «арсенал» отечественных технологий военного и двойного назначения. Сумеет ли политическая элита страны воспользоваться этим запасом на международной арене — вопрос, пока остающийся без ответа.

Для Украины на мировом рынке существуют и определенные ограничения, отражающиеся на результатах торговли оружием. Прежде всего, страна не производит конечной продукции по значительной части номенклатуры вооружений. Учитывая, что около 50% современных сделок на мировом рынке касаются сбыта новых

<sup>1</sup> Правда, подсчеты международных экспертов несколько отличаются от объявляемых государством цифр. По меньшей мере, так утверждают представители оружейной торговли в Киеве. В то же время специалисты международного института SIPRI указывают, что Украина сохранила позиции в списке мировых экспортеров вооружений за период 1997-2001 гг., заняв общую 6-ю позицию. При этом, по подсчетам экспертов SIPRI, в 1997 г. Киев наторговал \$671 млн, в 1998 г. — \$765 млн, в 1999 г. — \$568 млн, в 2000 г. — \$193 млн и в 2001 г. — \$430 млн (SIPRI Yearbook 2002. Armament, Disarmament & International Security, p. 447).





боевых самолетов, а Украина их не производит и, соответственно, не продает, она имеет вполне определенный предел экспортных объемов. Хотя тут стоит заметить, что, по мнению некоторых западных экспертов<sup>2</sup>, будущее мирового рынка оружия не только за боевыми самолетами, но и за космической продукцией, электронными системами и средствами разведки. Это те направления (кроме, пожалуй, электроники), где украинские конструкторские бюро и научно-исследовательские институты чувствуют себя довольно уверенно. Кроме того, целый ряд отечественных оборонных заводов поставляют узлы и агрегаты для боевой авиатехники (например, харьковское ЗАО «ФЭД», хмельницкое ПО «Новатор», ГАХК «Артем» и др.). Часть из них участвует в разработках в интересах иностранных государств, и даже в выполнении их государственного оборонного заказа. Это такие оборонно-промышленные структуры, как ГKB «Луч», холдинговая компания «Укрспецтехника» и ряд других. Украина не производит подводных лодок и сегодня готова представить на рынок лишь небольшой спектр надводных боевых кораблей, что составляет в объеме мировых заказов не более 14%; столько же составляет доля экспорта на мировом рынке боевых вертолетов, к которым Украина производит двигатели и потенциально может поставлять боевые модули; 11% приходится на бронетехнику, которая ста-

ла традиционной продукцией Украины; наконец, 10% приходится на закупки ракетного оружия, которое украинские предприятия в состоянии производить, и по 2% – на артсистемы и системы связи, управления и разведки<sup>3</sup>. Что касается последних, то по многим видам спецтехники Украина имеет замкнутые циклы производства.

Сегодня Украина более всего присутствует на рынках стран Азии, Ближнего Востока и Африки, хотя при этом имеют место тенденции расширения присутствия на ряде новых рынков. По мнению авторов, наиболее реалистичной оценкой будущего Украины на оружейном рынке выглядит высказывание в конце 1999 г. генерального директора ГК «Укрспецэкспорт» Валерия Малева. Подчеркнув определенную «ограниченность возможностей Украины» на мировом рынке оружия, он высказал мнение, что «конкурентно она может выступить только там, где сумеет целостно представить отечественного производителя – от разработки до производства, как это видно на примере радиолокационных средств»<sup>4</sup>.

Кроме того, если рассматривать Украину как субъект мирового рынка вооружений, стоит иметь в виду, что ее присутствие на нем было обусловлено еще и наследством СССР, который в свое время расходовал на развитие вооружений неограниченные средства. Может быть поэтому, невзирая на экономический кризис 90-х

<sup>2</sup> Например, так считает Жан-Поль Эбер, ведущий французский специалист в области торговли оружием и оборонной промышленности. Интервью Ж-П. Эбера Центру АСТ (РФ), журнал «Экспорт вооружений», № 1, 2001.

<sup>3</sup> Результаты исследований были оглашены в 2000 г. замминистра торговли РФ Григорием Рапотов и опубликованы в Российско-украинском бюллетене № 5, 2000, С. 50.

<sup>4</sup> Интервью агентству УНИАН, 14.09.1999.



годов и упадок промышленности, оборонный сектор по многим направлениям не потерял передовых позиций. В известной степени это произошло благодаря своевременному появлению Украины на мировом рынке вооружений. Авторы сознательно сосредоточились на современном периоде украинского оружейного бизнеса, который берет начало с 1996 г. Это год подписания крупнейшего танкового контракта. Это год окончательного формирования национальной системы ВТС – путем создания государственной компании «Укрспецэкспорт» и Государственной службы экспортного контроля Украины. Наконец, это год, с которого государство начало в определенном смысле делиться информацией с общественностью. В силу этого для наблюдателей стало возможным отделить мифы от реальности, а откровенные информационные инсинуации от событий, которые действительно имели место.

Во времена СССР в Украине было сосредоточено 1810 предприятий ВПК, на которых работало около 2,7 млн человек. Одной из самых главных особенностей оборонного комплекса СССР был замкнутый цикл производства почти всех видов вооружений. После распада Советского Союза на территории Украины осталась значительная часть зарабо-

ток в ряде отраслей. Это и позволило стране выйти на рынок и закрепиться на нем. Украина не просто пришла – она ворвалась в его едкое от тесноты пространство, как яркий болид врывается в атмосферу. Но, в отличие от метеорита, сгорать новый экспортер оружия, как это предсказали некие западные эксперты, не намерен. Сам процесс торговли военной продукцией и специальными услугами не случайно получил название «чувствительный бизнес». Сделки в большинстве случаев окутаны завесой тайны, а участие в их подготовке и проведении агентов спецслужб давно стало нормой. Переплетение легального бизнеса с «черным» и «серым» рынком сделало торговлю оружием делом весьма опасным как для конкретных исполнителей, так и для целых государств. А применение в конкурентной борьбе новейших информационных технологий порой меняет международный имидж правительств и лидеров. Деятельность спецэкспортеров на рынке очень похожа на работу тайных агентов, а сама конкурентная борьба участников рынка нередко напоминает военные действия.

Впрочем, авторы предлагают читателю самому убедиться в этом на примере отдельно взятого государства – Украины ... ■





Все было впервые и вновь...

# 1

## глава







**Все было  
впервые  
и вновь...**







**В первые годы самостоятельности Украина, как, впрочем, и другие государства СНГ и Восточной Европы, справедливо считалась западными экспертами потенциально небезопасным государством в вопросах экспорта оружия на мировом рынке вооружений. Действительно, на момент распада СССР страна не имела собственной системы экспортного контроля, но располагала почти несметными запасами вооружений и всевозможной военной техники. Избыточные арсеналы еще больше пополнились после беспрецедентного сокращения армии.**

**В** 1991 г. в военном ведомстве был создан Коммерческий центр Минобороны, на который возложили обязательства по организации торговли оружием. Позже в его работе было выявлено немало злоупотреблений. Но в начале 90-х годов бойкая торговля позволила предприимчивым торговым фирмам, которых в стране оказалось более сотни, выгодно позиционировать себя на рынке.

Даже создание в 1993 г. Экспертно-технического комитета с целью более жесткого подхода к предоставлению лицензий для совершения международных передач стреляющей продукции существенных результатов не принесло. Кстати, постановление о совершенствовании госконтроля за экспортом (импортом) оружия и о создании Экспертно-технического комитета подписал не кто иной, как Леонид Кучма, тогдашний премьер-министр, установив предельную численность этой структуры – 30 человек. А уже через полгода премьеру пришлось утвердить новое штатное расписание – в комитете стало работать более 50 человек<sup>1</sup>. Как выяснилось много позже, де-

ло было не в количестве контролеров, а в создании системы с четко просматриваемой вертикалью принятия решений. Забегая наперед, хочется отметить, что лишь к лету 2000 г. непосредственное военно-техническое сотрудничество стало более значимой сферой, чем контроль государства за этой деятельностью<sup>2</sup>.

Первые годы на рынке оружия были для Украины непростыми – в стране, обладающей фактически вторым по величине арсеналом в Европе, тотчас узрели потенциального конкурента. Поэтому неудивительно, что украинские экспортеры часто упоминались в прессе как поставщики сербам зенитно-ракетных комплексов, пусковых установок и противотанковых ракет, как экспортеры значительной партии бронетехники в Азербайджан и т.п. Учитывая, что оружейные сделки совершались за плотной завесой секретности, сегодня трудно определить, где действительно имели место превышения полномочий украинских экспортеров, а где велась успешная дискредитационная работа иностранных конкурентов. Хотя сле-

<sup>1</sup> Киевские ведомости. – 1998. – 21 мар.

<sup>2</sup> Летом 2000 г. Комиссия по политике экспортного контроля и военно-технического сотрудничества с иностранными государствами при Президенте Украины была переименована в Комитет по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины (прим. авт.).



дует признать, что определенные нарушения со стороны поставщиков оружия или посредников в этом деле были – они то и стали основанием для различных информационных взрывов в будущем.

Нарушения международных прав признавали и официальные лица. Причем с каждым годом оружейная тема все больше эксплуатировалась во внутренней политической жизни страны, а кульминацией стало предание гласности результатов расследования Временной следственной комиссии Верховной Рады Украины по фактам несанкционированной торговли оружием. Комиссия (несмотря на то, что в ее составе были лишь политики) на основании изученных материалов отмечала, что в течение 1992-1997 гг. продажа военной техники в Украине осуществлялась бесконтрольно<sup>3</sup>. В частности, в течение 1994-1997 гг. Государственная служба экспортного контроля Украины выдала 6500 лицензий на экспорт оружия, военной и специальной техники и запчастей к ним, а во внешне-торговых операциях принимали участие более 114 фирм, организаций и предприятий. За этот период 40 странам мира была экспортирована продукция на сумму около \$760 млн, причем реализация ВВТ часто происходила по заниженным ценам. Предпосылкой для «злоупотреблений», как отчитывалась комиссия, стали

ненадлежащий учет бланков лицензий и непроведение инвентаризации вооружений Минобороны.

Несмотря на то, что большинство наблюдателей указывали на явный политический подтекст доклада Временной следственной комиссии парламента, он все же очень негативно отразился на имидже Украины как экспортера оружия. И хотя без особых проверок приведенные парламентской комиссией данные Международного института стратегических исследований (г.Лондон) относительно реализации Украиной вооружений превышают реальные возможности всех мировых экспортеров оружия, за исключением США<sup>4</sup>, конкуренты тут же подхватили эту тему. Они довольно успешно стали создавать имидж украинских экспортеров как сомнительных дельцов, готовых на контрабанду, подделку документов и передачу громадных сумм под столами, за которыми велись переговоры.

Дыма без огня, конечно, не бывает, но вопрос здесь, скорее, в масштабах нарушений украинской системы ВТС. В 1998 г. председатель СБУ Владимир Радченко в интервью, посвященном оружейному бизнесу, заметил: «Мы сами, зачастую по неопытности, а порой по глупости портим свою репутацию. К нам стаями слетаются проходимцы из дальнего и ближнего зарубежья с тем, чтобы предложить

<sup>3</sup> Отчет Временной следственной комиссии ВР, переданный украинским СММ 14 апреля 1998 г.

<sup>4</sup> \$32,4 млрд в течение 1989-1994 гг., т.е. в среднем \$6,48 млрд ежегодно. Эти данные впервые были опубликованы Международным институтом стратегических исследований (г. Лондон). Они кажутся невероятными, учитывая, что, к примеру, наибольший в мире экспортер – США – 2002 г. продал вооружений и военной техники на \$13,3 млрд, что составило 45,5% мирового экспорта военной продукции. Как указывается в отчете Исследовательской службы Конгресса США, по сравнению с 2001 г. экспорт оружия увеличился на \$1,2 млрд (прим. авт.).





**Наиболее резонансной стала продажа в 1994 г. четырех самолетов-разведчиков Су-17 в Йемен по цене «Мерседесов» – \$500 тыс. за каждый.**

свои посреднические услуги в экспорте специфических товаров...»<sup>5</sup>.

В середине 90-х издания пестрели сообщениями о том, что в первые годы своей деятельности украинские торговцы оружием грешили демпингом. В публикациях того времени нередко упоминались сделки, при которых техника продавалась по ценам, в несколько раз ниже рыночных. Наиболее резонансной стала продажа в 1994 г. четырех самолетов-разведчиков Су-17 в Йемен по цене «Мерседесов» – \$500 тыс. за каждый. Относительно этого факта даже было возбуждено уголовное дело. Но его результат, как и многих подобных расследований, остался тайной для общественности. С другой стороны, демпинг начала 90-х сегодня воспринимается далеко неоднозначно. Спус-

тя десятилетие после распада социалистической системы многие государства приняли внутренние нормативные акты, позволяющие либо за мизерную сумму, либо вообще бесплатно передавать старую военную технику. Это позволяет избежать проблем с утилизацией и немного заработать на предпродажной подготовке. Кроме того, в условиях ожесточенной конкуренции такие ходы рассматриваются некоторыми экспортерами как дополнительные возможности закрепления на рынке. В качестве примера можно вспомнить, что уже в 2000-2001 гг. Чехия передала 106 старых танков Т-55 Йемену, 120 машин – Грузии и 16 старых 122-мм ракетных систем залпового огня – Шри Ланке<sup>6</sup>. И никто не упрекает чешских дельцов в занижении цен...

<sup>5</sup> Киевские ведомости. – 1998. – 21 мар.

<sup>6</sup> Данные Стокгольмского международного института исследований проблем мира, 2002 г.



Американский эксперт Центра международной торговли и безопасности университета Джорджии Скотт Джонс после изучения украинской системы ВТС середины 90-х указывал, что несколько отчетов международных организаций зафиксировали поставки из Украины чувствительной продукции и технологий в Ливию и Сирию, а в конце 1996 г. «высокопоставленный чиновник Министерства внешних экономических связей и торговли Украины был арестован за получение взятки и предоставление лицензии на экспорт чувствительного сырья»<sup>7</sup>. Последний факт эксперт характеризовал как один из конкретных шагов украинского правительства на пути к большей прозрачности сделок с иностранными государствами.

### Первые ласточки чувствительного бизнеса

Хотя парламентская комиссия и заявляла об участии в оружейном бизнесе 114 торговых фирм, официальное право торговли оружием и специальными услугами получили лишь три внешнеторговых государственных предприятия – «Прогресс», «Укроборонсервис» и «Укринмаш». Причем с самого начала торговля оружием, а вернее, ее всестороннее обеспечение, было прерогативой силовых ведомств и их специальных служб. Как, впрочем, и в других государствах.

Но даже наиболее скептически настроенные эксперты признали, что к 1996-1997 гг. «криминально-романтический» период оружейно-экспортного бума закончился<sup>8</sup>.

Если в России по стопам Советского Союза и изначально определили оружейный бизнес почти исключительно вотчиной небезызвестного ГРУ, создав монолитное «Росвооружение» под руководством генерала военной разведки Александра Котелкина, то в Украине интересы государства были раздроблены. Так, «Укроборонсервис» был образован при Министерстве внешнеэкономических связей, «Укринмаш» – при Министерстве машиностроения, ВПК и конверсии, а «Прогресс» – при Кабинете Министров. Понятно, что все три фирмы были подконтрольны Службе безопасности Украины. Кстати, «Прогресс», заключив в 1996 г. наиболее емкую оружейную сделку, преуспел несколько больше остальных спецэкспортеров<sup>9</sup>.

На организацию централизованной оружейной торговли в Украине повлияло еще одно событие. В августе 1995 г. министром машиностроения, конверсии и ВПК был назначен Валерий Малев. С именем этого человека связано много в украинском оружейном бизнесе. Ровно через год его включили в состав Совета национальной безопасности и обороны страны и поставили во главе Государственной комиссии по возврату валютной вы-

<sup>7</sup> Scott A. Jones. The chapter «The Evolution of the Ukrainian Export Control System: State Building and International Cooperation», in Gary K. Bertsch and Suzette R. Grillot, eds., *Arms on the Market: Reducing the Risk of Proliferation in the Former Soviet Union* (New York: Routledge, 1998), p. 8.

<sup>8</sup> Гончаров С. Оружейный секонд-хенд // Киевский Телеграф. – 2002. – 27 мая.

<sup>9</sup> Зеркало недели. – 1999. – 17 дек.





ручки предприятий из-за рубежа. Как утверждали представители Минмашпрома, благодаря Малеву из лексикона правительственных чиновников исчезло слово «конверсия»: вместо обвального разоружения он занялся продвижением наукоемкой продукции и оборонных технологий на мировой рынок. 13 июня 1996 г. министр дал первое и последнее откровенное интервью на тему торговли оружием. Он отметил, что экспорт оружия в последнее время (т.е. с момента его назначения) увеличился, но вырученные деньги – это не собственность военных, а достояние бюджета. Относительно покупателей В.Малев заявил, что в «горячие точки» стреляющие товары не поставляются. Он сумел «пробить» и государственное финансирование оборонной промышленности: в Госбюджете-96 впервые все необходимые затраты были предусмотрены отдельной строкой.

## «Прогресс»

По предположению одного авторитетного украинского издания, «Прогресс» пребывал «под крылом» Службы безопасности<sup>10</sup>. Первые упоминания об этой внешнеторговой фирме приходятся на начало 90-х годов – начало успешной торговли редкоземельными металлами.

Расширение присутствия Украины на мировом рынке торговли оружием способствовало заключению «прогрессовцами» самого крупного оружейного контракта Украины – на по-

ставки Пакистану 320 танков Т-80УД. Стоимость сделки оценивалась в \$640 млн, а ее прямым результатом стало укрепление Украины в десятке сильнейших экспортеров оружия. Для самого «Прогресса» танковый контракт означал не только хороший доход и приобретение имиджа крупнейшего украинского спецэкспортера, но и получение исключительного права работы по целому спектру направлений на ряде региональных рынков. Позже эта фирма обеспечивала участие Украины в танковых тендерах Турции и Малайзии, а также продвижение нескольких новых и весьма перспективных проектов в Пакистане. Несмотря на то, что определяющим в работе украинских поставщиков оружия на пакистанском рынке было политическое решение самого Исламабада, а к переговорному процессу были подключены высокопоставленные украинские чиновники вплоть до вице-премьер-министра правительства и министра обороны (во время кульминации переговоров с пакистанской стороной эти две должности занимал Валерий Шмаров, имя которого тоже вошло в историю отечественной чувствительной торговли. – Авт.), до сих пор большинство осведомленных в оружейном бизнесе людей считают, что подписанием этого контракта «Прогресс» обязан своему первому директору – Александру Букуеву.

После 2001 г., когда объемы оружейной торговли с Пакистаном резко снизились, «Прогресс» пошел по пути увеличения своего присутствия на ре-

<sup>10</sup> Зеркало недели. – 1996. – 03 авг.





гиональных рынках. В начале нового столетия «прогрессовцы» стали активными игроками на рынках Малайзии и Индонезии, ряда стран Африки и Латинской Америки.

С легкой руки «Прогресса» на рынке оружия появилось новшество – использование нестандартных схем финансирования. Эти решения связаны уже с именем Михаила Морозова, который до прихода в «Прогресс» занимал одну из ключевых должностей в Первом украинском международном банке. Для решения задач оружейного бизнеса он начал привлекать иностранные финансовые структуры, заинтересованные во взаимодействии с украинскими спецэкспортерами. Эти партнеры, кредитуя, скажем, модернизацию постсоветской техники украинскими предприятиями, в качестве

расчета могли получать лицензии на отлов рыбы или производство кофе.

Помимо всего прочего, именно «Прогресс» начал реализацию давно проработываемых проектов. Например, создание танка, который с участием Китая и Украины собирается на территории Пакистана. Речь о том, что 3 июня 2002 г. «прогрессовцы» подписали новый почти \$100-миллионный контракт на поставку моторно-трансмиссионных отделений для новой пакистанской бронемашины Al-Khalid.

Среди устремлений «Прогресса» в новейшей истории – активное освоение рынков Малайзии и Индонезии. Когда малазийские военные обнаружили, что пушка на польском танке РТ-91 несъемная, то есть после ее повреждения или отстрела нескольких тысяч выстрелов необходимо менять



**Интересы Украины в танковых тендерах Пакистана, Турции и Малайзии – зона ответственности «Прогресса»**







и танк, родились идеи сотрудничества с украинскими экспортерами. Представители «Прогресса» выразили готовность модернизировать танк в целом и представили свой проект малайзийской стороне. Что касается Индонезии, то «Прогресс» первым из украинских спецэкспортеров попытался комплексно подойти к обеспечению нужд Индонезии, что предполагало увязывание поставок товаров военного назначения с чисто гражданскими. Например, кроме продукции военного кораблестроения Индонезию интересуют украинские возможности в сфере модернизации инфраструктуры портов и рыболовецкого флота.

Именно «Прогресс» продвигает отечественные танки в Турцию. Представленная украинским спецэкспортером и харьковскими конструкторами машина со 120-мм пушкой натовского образца хорошо себя показала во время практических тестов и попала в короткий список. Украинские предложения, безусловно, экономически более выгодны и, кроме прочего, предусматривают передачу 100% технологий производства танков. Как отмечал в 2000 г. директор «Прогресса» Сергей Самойленко, вместе с николаевским Казенным исследовательско-проектным центром кораблестроения фирма участвовала и в тендере на строительство фрегатов для Турции. В случае победы украинская сторона, кроме непосредственного проектирования кораблей, намеревалась поставить материалы для постройки корпусов. Несколько позже главный конструктор николаевского

центра кораблестроения Сергей Кривко отмечал, что одним из серьезных претендентов на контракт стоимостью более \$1,2 млрд был консорциум UFUK International, в котором представлены предприятия Турции, США, Израиля и Украины. А за основу турецкого предложения взят проект корвета «МИСТРАЛЬ-1500Т», разработанного в Украине. Политически, финансово и технически этот проект поддержан всемирно известным проектантом боевых кораблей США фирмой Gibbs&Cox, ведущей оборонной фирмой Израиля Israel Aircraft International, а также банками этих стран.

Что касается общих результатов работы этой фирмы, то в 2002 г. объемы реализованной продукции и услуг выросли приблизительно на 25%, а план 2003 г. руководители «Прогресса» намеревались превысить более чем на 30%<sup>11</sup>.

## «Укроборонсервис»

24 декабря 2003 г. исполнилось десять лет одному из первых украинских спецэкспортеров – предприятию «Укроборонсервис». В 1993 г., создавая структуру по продаже оружия и военной техники, Министерство внешнеэкономических связей и торговли от своего имени внесло в уставной фонд предприятия 30 тыс. купонов, которые уже через месяц обесценились в пропорции 1:10 тыс. Таким образом, одна из наиболее успешных фирм по торговле оружием оказалась с активом в три гривни. Но коллектив предпри-

<sup>11</sup> Интервью директора ВФП «Прогресс» Михаила Морозова агентству Defense Express, 04.11.2003.



ятия, состоявший преимущественно из отставных офицеров военного ведомства, не обратил на это внимания.

«Укроборонсервис», штат которого к концу 2003 г. насчитывал уже 220 человек, в значительной степени связывает свою стратегию с оказанием услуг специального характера. По всей видимости, эта ставка оказалась верной: если в начале своей деятельности предприятие заметно уступало «Прогрессу» и «Укринмашу» по объемам экспортных контрактов, то к концу столетия по всем основным показателям значительно опережало их.

«Укроборонсервис» стал быстро набирать обороты, когда начал внедрять офсетные расчеты, предполагающие встречные закупки военной техники. Именно на таких условиях в Туркменистан были поставлены станции пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга-М».

Но Туркменистан – лишь фрагмент работы «Укроборонсервиса». Сегодня предприятие занимается трансфертом технологий, строительством сложных объектов на территории иностранных государств-заказчиков и такой несвойственной для государственного посредника в торговле оружием деятельностью, как налаживанием собственного производства. К 2003 г. была создана производственная линия по выпуску лицензионных грузовых автомобилей «КамАЗ». Любопытным направлением оказалась продажа коллекционного и раритетного оружия и создание единого в Вооруженных силах Украины Центра восстановления и ремонта техники ПВО и цифровой связи.

Кроме того, в интересах Вооруженных сил Украины предприятие осуществляет финансирование гособоронзаказа, предпродажную подготовку техники на заводах военного ведомства, подготовку военных специалистов, продажу металла и недвижимости. Хочется отметить, что загрузка ряда ремонтных предприятий Министерства обороны к 2000 г. стала обычной практикой «Укроборонсервиса». Даже на довольно крупных заводах, таких как «Одесавиаремсервис», не скрывают, что до получения заказов через этого спецэкспортера предприятие фактически «лежало». Ныне ситуация изменилась коренным образом: согласно подсчетам самого «Укроборонсервиса», в 2002 г. на счета таких военных предприятий, как Львовский авиаремонтный завод, Львовский радиоремонтный завод, Харьковский авторемонтный завод, Конотопский авиаремонтный завод «Авиакон» и некоторые другие было перечислено почти \$20 млн, а в первом полугодии 2003 г. – еще \$12,5 млн. Естественно, госпосредник занимается и реализацией имущества Министерства обороны: в 2002 г. предприятие перечислило в специальный фонд оборонного ведомства почти \$6 млн, в течение первого полугодия 2003 г. – \$4,5 млн, а ежегодный оборот оружейной торговли этого предприятия традиционно превышает \$100 млн.

Среди работ в интересах военного ведомства специалисты последнего называют восстановление в течение последних двух лет нескольких бригад связи, а в перспективе и перевооружение отечественной армии циф-





ровыми системами связи. Предприятие уже оплатило создание специальной программы по средствам связи. Ученые, разработчики и военные работают над техническим заданием и внешним обликом того, что необходимо получить для решения задач совместимости с подразделениями НАТО. Причем работы выполнены под каждое звено – от автономного подразделения до штаба оперативного командования.

Специалисты «Укроборонсервиса» считают, что удовлетворить требования украинских военных по связи могут некоторые довольно известные в мире компании: Siemens, Harries, Motorola или Tadiran. Главное условие, на котором настаивает «Укроборонсервис» – организация производства определенной части средств связи на украинской территории, что предполагает получение западных технологий. Спецэкспортер готов вложить в это щепетильное для отечественного военного ведомства дело свои оборотные деньги, а производственные линии вполне возможно обеспечить на столичном ремонтном заводе Министерства обороны.

Еще один факт из биографии «Укроборонсервиса» – совместное с натовскими государствами создание международного центра подготовки миротворческих операций на базе Яворовского полигона. Этот проект, также как и переоснащение Вооруженных сил Украины цифровыми системами связи, интересен интеграционной направленностью. В нем заложена не только коммерческая часть и взаимодействие с западными

инвесторами, но и реальное сближение с НАТО в области подготовки подразделений и отработки миротворческих операций. Также примечательно, что ни один полигон в Европе, кроме Яворовского, не позволяет отрабатывать весь спектр учебно-боевых задач. Такая ситуация обусловлена, прежде всего, территорией, которая фактически готова для использования при условии оснащения ее западной инфраструктурой. Для Украины это и политический шаг навстречу НАТО, и постоянный бизнес, часть доходов которого могла бы направляться на модернизацию отечественной армии.

## «Укринмаш»

В первые годы участия Украины в операциях по торговле оружием «Укринмаш» имел равные, если не большие, с «Прогрессом» объемы экспорта оружия. С декабря 1991 г. и до появления «Укрспецэкспорта» «Укринмаш» возглавлял Борис Марусич, с именем которого связано многое в «доадамовской» истории украинского оружейного бизнеса. В апреле 99-го, уже отойдя от оружейных дел, Марусич трагически погиб в автомобильной катастрофе.

Но в бурный период начала и середины 90-х годов при руководстве Марусича эта фирма быстро вписалась в рамки рынка, организовав тесное взаимодействие и с военным ведомством, и с Минмашпромом. Причем начинал «Укринмаш» довольно скромно: проекты в военном строительстве, поставки обмундиро-



вания и прочие мелкие сделки. Но опыт накапливался...

К середине 90-х «Укринмаш» заметно окреп. Некоторые эксперты даже считали эту фирму крупнейшим украинским игроком на оружейном рынке того времени. В 1995 г. «Укринмаш» вместе с «Прогрессом» спонсировали украинский дебют на международной выставке оружия IDEX-95, оплатив расходы по подготовке и размещению украинской экспозиции. Примечательно, что директором отечественной экспозиции был назначен как раз заместитель генерального директора «Укринмаша» Виктор Коренков.

Представители «Укринмаша» показали себя проворными бизнесменами и в очень отдаленных местах земного шара. Так, когда далекая Индонезия использовала украинские запчасти для введения в строй изношенной военной техники советского образца, в стране появились представители «Укринмаша» с оружейными проспектами. И хотя в 1997 г. контракт на поставку в эту страну подписал «Укрспецэкспорт», сложный путь от предложения до переговоров прошел именно «Укринмаш»<sup>12</sup>. По всей видимости, во времена самостоятельности (до 1996 г.) имели место и контакты «укринмашевцев» с ливийской стороной, которая всегда рассматривалась украинскими бизнесменами как потенциальный импортер продукции и услуг специального назначения<sup>13</sup>.

Хочется отметить, что «Укринмаш» вполне успешно сотрудничает с другими спецэкспортерами. Так, по оценкам Национального космического агентства Украины, именно совместные предложения «Укринмаша» и ГКБ «Южное» содержали наилучшие условия по созданию спутника связи для Вьетнама и вполне могут победить в этом тендере. Тенденция обращения спецэкспортеров-разработчиков и спецэкспортеров-производителей к спецэкспортеру-посреднику весьма примечательна и говорит прежде всего о наработанных схемах, контактах и реноме. Не менее показательны, что услугами этого спецэкспортера пользовались и производители пистолетов из винницкого казенного предприятия НПО «Форт», которое находится под юрисдикцией МВД Украины.

Наконец, наиболее важным штрихом к портрету фирмы специалисты считают участие «Укринмаша» в новой инициативе спецэкспортеров, которая заключается в инвестировании собственных средств в разработки новых вооружений и военной техники, а также привлечении к этому процессу иностранного капитала. Так, представленные «Укринмашем» на международной выставке вооружений IDEX-2003 новая динамическая защита для танков «Нож» и новый комплекс активной защиты бронетехники «Заслон» были созданы исключительно благодаря инвестициям, в том числе зарубежным.

<sup>12</sup> Директор «Укринмаша» Виктор Коренков после создания в октябре 1996 г. «Укрспецэкспорта» стал заместителем гендиректора головной компании (прим. авт.).

<sup>13</sup> Об установлении таких контактов указывала газета «Зеркало недели», 22.06.2004.





## Стратегия в период «до Адама»

До 1996 г. стратегия национального оружейного бизнеса строилась по известному анекдотичному принципу: «корову надо меньше кормить и чаще доить». Тем не менее, такой подход некоторое время оправдывал себя, учитывая, что в составе Вооруженных сил страны находилось около 500 различных типов и образцов вооружений и военной техники. Правда, из них только 30-45% считались современными. К 2005 г. 56 из 65 основных видов вооружений можно будет отправлять прямиком на свалку<sup>14</sup>. На фоне такой неутешительной перспективы между генералами и торговцами оружия время от времени вспыхивали закулисные схватки. Продавцы говорили, мол, давайте спихнем то, что пользуется еще хоть каким-то спросом. Генералы спрашивали: а с чем останется армия? С рухлядью? А если завтра война? Между тем, это оружие скоро станет ненужным ни генералам, ни обеспокоенным продавцам. А потенциальных покупателей украинского стреляющего «секонд-хенда» становится все меньше...

«Период, когда Украина может достойно в технологическом плане представлять себя на рынке традиционных вооружений, завершается, и будущее государства в этой сфере связано с новыми технологическими решениями по высокоточному оружию», – заявлял в 2000 г. гендиректор «Укрспецэкспорта» Валерий Малев. Он утверждал, что

Украина будет иметь перспективу, если средства будут вкладываться не в производство и повторение ранее производимого, а в новые направления, новейшую технику и разработки. Выгодной была ставка на зенитно-ракетные комплексы, совершенствование боевых самолетов, вертолетов, сухопутной техники, в т. ч. танков, артиллерийского и стрелкового вооружения, управляемых боеприпасов. Но такое понимание пришло уже после «доадомовского периода» оружейной торговли. Даже если теория верна, критерий истины – все-таки практика. А на практике Украина (до пакистанского танкового контракта) больше торговала тем, что имела в закромах военного ведомства, не стремясь вкладывать средства в разработку прибыльных ноу-хау. На это у страны не хватало денег. Правда, от СССР остались мощные технологические заделы в виде проекта военно-транспортного самолета Ан-70, танка Т-84 и некоторых других видов военной техники.

Подписание же и выполнение контракта с Пакистаном и создание льготных условий для развития «Харьковского завода им. Малышева» в конце концов завершилось формированием в Украине замкнутого цикла танкового производства. Казалось бы, у государства открылся ряд новых перспектив. Например, на разворачивание танкового производства в Турции. Да и танковый тендер в Греции, и перспективный тендер в Малайзии были весьма заманчивыми. Тем более, что во всех этих тендерах в качестве потенциаль-

<sup>14</sup> Киевский Телеграфъ, – 2000. – 15 мая.





## П ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**Председатель Службы безопасности Украины Владимир Иванович Радченко в интервью газете «Зеркало недели» (1 февраля 1997 г.):**

«У нас раньше было три структуры, которые торговали оружием: «Укринмаш», «Прогресс» и «Укроборонсервис». Потом, когда увидели, что все это к добру не приводит (конкуренция внутри страны плюс ментальное стремление «что-то схимичить»), на государственном уровне было принято решение: по примеру России создать единую структуру, которая и будет заниматься подобным экспортом.

Наши же функции следующие: мы должны собрать информацию о партнере – кто он такой, платежеспособен ли, не имеет ли отно-

шения к террористическим группировкам. То есть, мы выполняем ту же работу, которую обязаны проводить по всем внешнеэкономическим партнерам Украины. Правда, средств на создание специальной базы, компьютерного центра не выделено. И самое главное: никто ведь за рубежом такую информацию «на блюде» с голубой каемочкой» не преподносит. За нее надо платить. А денег нет. Тем не менее, на нас возложены определенные функции и мы не можем самоустраниться, иначе пойдут неконтролируемые «навороты»...

Хотя осложнения есть и сейчас. Дело в том, что как только мы стали на рельсы рыночной экономики, каждое предприятие пытается выжить как может. Вот каждый и начал искать свои выходы на рынок, своих покупателей и партнеров с посредниками. Это привело к тому, что в условиях жесточайшего сопротивления выходу Украины на оружейные рынки возникли ситуации, которые были потом использованы против нас. Никому и никогда Украина не продавала ни оружия массового поражения, ни его технологий. На государственном уровне с высокоразвитыми странами велись переговоры о сотрудничестве, например, в космической сфере. Это правда. Но правда и то, что они не дали никаких результатов, то есть пока ничего не продано».







ного исполнителя участвовал именно ПО им. Малышева, точнее, концерн «Бронетехника Украины», среди основателей которого 35 предприятий и банков, так или иначе завязанных на танковом производстве.

Но по большому счету, новому игровому на мировом рынке вооружений действительно было очень трудно продавать оружие. Независимо от того, кто этим занимается – непосредственный производитель или компания-посредник. И дело не только в знании конъюнктуры рынка или психологических особенностей того или иного покупателя. Украина не продавала оружия в кредит, не интересовалась бартером, не использовала офсетных или клиринговых форм расчетов и не делала лизинговых поставок. Украина начинала торговать за «живые» деньги. Более того, Украина оказалась одной из немногих стран, которые требовали от импортеров предоплату. Потому что, несмотря на наличие технологий и уникальных неиспользованных возможностей, Украина была бедна. Но желания торговать оружием со временем у нее не побавилось...

## 1996 год. «Укрспецэкспорт»

Именно 1996 г. стимулировал украинских политических лидеров установить жесткую монополию государства на торговлю оружием. В оборонно-промышленных кругах даже появилось понятие «упорядочение оружейного бизнеса». На деле это проявилось в создании единого государственного посредника – госкомпании

по экспорту и импорту продукции и услуг военного и специального назначения «Укрспецэкспорт», которой и были подчинены все субъекты оружейного бизнеса. Монополия государства позволила приблизиться к формированию единой системы маркетинга оборонной продукции и организовать выставочную деятельность на уровне государства, а не отдельно взятого предприятия. Сейчас более двух третей сделок, связанных с продажей украинских вооружений, технологий и услуг военного и двойного назначения, реализовываются именно через госкомпанию «Укрспецэкспорт».

К 2001 г. в госкомпании, владеющей более 10% уставного фонда всех своих дочерних фирм и ЗАО «Спецэксимстрах» (11%), а также имеющей уставный фонд в 2 млн грн, работало 300 чел. К своему пятилетию «Укрспецэкспорт» выпустил 200 именных облигаций на общую сумму 20 млн грн (около \$3,77 млн) с целью получения дополнительных оборотных средств для увеличения инвестиций в разработки новых видов вооружений и военной техники. Кроме этого, в начале 2004 г. госкомпания известила о планах выпустить именные процентные облигации с общим объемом эмиссии 30 млн грн (более \$5,6 млн) и временем обращения – 10 лет.

Несмотря на то, что идея централизации торговли чувствительными товарами обсуждалась с момента рождения украинского оружейного бизнеса, ее реализации всегда мешала разнонаправленность интересов представителей различных ведомств, часто преследующих цель укрепления



своих финансовых мускулов и политического влияния. Но заключение «Прогрессом» танкового контракта стало поводом объединить финансовые потоки от сбыта оружия и выстроить единую схему государственной военно-технической политики. Поговаривают, что именно настойчивость тогдашнего секретаря Совета национальной безопасности и обороны Украины Владимира Горбулина, а также несколько курьезов на внешнем рынке и привели к решению о создании «Укрспецэкспорта». Надо сказать, что ни один вопрос в сфере безопасности, будь то переговоры с американцами относительно участия Украины в Режиме контроля за ракетными технологиями, или решение продавать танки той или иной стране, не решался без личного участия секретаря Совбеза. Что касается оружейного бизнеса, то В.Горбулин жестко курировал эту сферу вплоть до своего ухода с поста секретаря СНБОУ в середине 1999 г. Хотя, безусловно, имели место и национальные решения головоломков военно-технического сотрудничества. Но о них позже.

Новая схема торговли была интересна прежде всего тем, что минимизировала роль целого ряда заинтересованных ведомств: Министерства обороны, Министерства промышленной политики (тогда еще Министерство машиностроения, ВПК и конверсии), и даже Министерства иностранных дел. Простые решения в сфере ВТС стали приниматься Государственной службой экспортного контроля Украины, а щекотливые (несмотря на существование правительственной

межведомственной комиссии во главе с первым вице-премьером) решались в Совбезе. Конечно, при непосредственном участии Службы безопасности Украины, которая с самого начала всесторонне сопровождала военно-техническое сотрудничество. Кстати, первый гендиректор «Укрспецэкспорта» (с октября 1996 г. по апрель 1998 г.) Андрей Кукин был выходцем из Службы безопасности Украины – до назначения руководителем «Укрспецэкспорта» он был начальником второй службы Главного управления военной контрразведки СБУ. Такая схема позволила сократить время на принятие решений, выстроив при этом четкую властную вертикаль, которая вела прямо к кабинету главы государства.

Результаты реализованного решения скоро проявились в конкретных цифрах и фактах: согласно рейтингу, ежегодно публикуемому Стокгольмским международным институтом исследований проблем мира (SIPRI), Украина оказалась в первой десятке мировых экспортеров. За первые пять лет существования госкомпании круг государств – партнеров Украины в области ВТС увеличился более чем на двадцать стран. Согласно информации второго гендиректора «Укрспецэкспорта» Валерия Малева, с момента своего создания госкомпания не снижала объемов экспорта ВВТ: в 1998 г. объемы экспорта вооружений составляли 125% от объемов предыдущего года, в 1999 г. – 145% по отношению к 1998 г., а в 2000 г. – 103% по отношению к 1999 г.

Такая активная деятельность спецэкспортера обусловила тенденцию





увеличения загрузки ремонтных предприятий. Как заявлял Андрей Кукин, доля контрактов по модернизации в 1997 году составила 15% в общем объеме заключенных контрактов<sup>15</sup>, а уже в 1998 г. его преемник Валерий Малев отмечал, что контракты по модернизации и ремонту составляли почти 30% от общего количества сделок<sup>16</sup>.

Ответственные за оружейный бизнес лица хвастались, что усовершенствование системы военно-технического сотрудничества дало положительные результаты: иногда от заключения контракта до начала поставок проходило всего 10-12 дней<sup>17</sup>.

Еще одним важным штрихом ко всей системе ВТС стало создание единого механизма реализации оружия через госкомпанию «Укрспецэкспорт». С момента появления этой структуры каждому субъекту системы был как бы «нарезан» свой участок работы и ответственности: Совбез, опираясь на оперативные данные и аналитическую информацию разведок СБУ и Министерства обороны, принимал основные решения; Госслужба экспортного контроля следила за выполнением субъектами правил игры; в сферу ответственности МИДа входило продвижение интересов Украины на дипломатическом поле брани, а также обеспечение «обратной связи» – данными об отношении тех или иных держав к украинским сделкам; Министерство

обороны обеспечивало имидж самой боевой техники и оружия и вместе с Министерством промышленной политики и Национальным космическим агентством управляло своей частью предприятий. Фактически «Укрспецэкспорту» отводилась основная и, пожалуй, самая неблагодарная работа: от определения ценовой политики до завершения самих контрактов. Это предусматривало наибольшую степень ответственности, в том числе за качество отгруженной продукции. Но здесь были и явные плюсы, например, руководство компании при наличии внутренней конкуренции могло отдать предпочтение тому или другому предприятию.

Госкомпания «Укрспецэкспорт» довольно быстро набирала политический вес, динамично сочетая активность на международных рынках с внутренней политической работой. Без последней было бы невозможно добиться успеха, учитывая, что «добро» в ряде случаев должен был давать лично президент. Причем принятие чрезвычайно важных политических решений иногда происходило в условиях, почти экстремальных. Например, для того чтобы получить согласие на работу в Малайзии, одному из представителей украинского оружейного бизнеса было отведено около 20 минут – время, за которое машина главы державы преодолела расстояние от улицы Банковой до аэропорта Борисполь.

<sup>15</sup> В интервью агентству УНИАН, 25.12.1997.

<sup>16</sup> УНИАН, 18.12.1998.

<sup>17</sup> Заявление гендиректора ГК «Укрспецэкспорт» Валерия Малева в интервью еженедельнику «Зеркало недели», 30.09.2000.



Именно с появлением «Укрспецэкспорта» начала создаваться национальная система трансферта технологий. Во время торжественного заседания, посвященного семилетию госкомпании, ее генеральный директор Валерий Шмаров отметил, что «Укрспецэкспорт» осуществляет военно-техническое сотрудничество с 50 государствами. За время работы головного государственного спецэкспортера было подписано и реализовано более тысячи контрактов и трех тысяч договоров с зарубежными партнерами, а суммарный оборот компании в сфере экспорта-импорта вооружений приблизился к \$2 млрд. Более того, В.Шмаров заявил, что «объемы реализации продукции и услуг в течение двух последних лет имеют стойкую тенденцию к росту, и у нас есть твердая убежденность, что по итогам 2003 г. этот показатель будет наибольшим за все годы существования «Укрспецэкспорта»»<sup>16</sup>.

Анализ структуры экспорта свидетельствует о том, что объемы продаж излишков вооружений и имущества ВС, хотя и остаются значительными, но из года в год уменьшаются. В то же время, увеличиваются объемы реализации продукции оборонно-промышленного комплекса. Существенно возросла в последние годы и доля услуг специального назначения: в рамках заключаемых госкомпанией контрактов этим в основном занимаются ремонтные предприятия военного ведомства. По данным руководителя «Укрспецэкспорта», только один из таких заводов –

Киевский ремонтно-механический – экспортировал услуг специального назначения более чем на \$100 млн. Среди подобных наиболее успешных заводов руководство компании также выделяет конотопский авиаремонтный завод «Авиакон», житомирский танкоремонтный завод, Авиационное ремонтное предприятие № 410. В течение 1997-2003 гг. за счет реализации военного имущества «Укрспецэкспорт» и его дочерние предприятия перечислили на счета Минобороны и других силовых ведомств более 1,5 млрд грн. В 2003 г. доля экспорта оружия в общих объемах реализации продукции составила 85%, импорта – около 10%, реализация продукции на внутреннем рынке – около 5%. Кстати, эти цифры свидетельствуют об определенной тенденции, ведь в 1997 г. экспорт продукции военного и двойного назначения составлял 97%. Наиболее масштабная внешнеторговая деятельность реализуется в странах Азии и Африки. При этом заметна тенденция ежегодного увеличения экспорта в страны Азии: в 2003 г. наибольшими импортерами украинских военных товаров и услуг стали Россия, Туркменистан, Индия, Мьянма, Алжир, Китай, Йемен, Пакистан, Эфиопия. А по свидетельству руководства компании, ее основной задачей на сегодняшний день является закрепление на рынках Ближневосточного и Тихоокеанского регионов, в странах Латинской Америки и СНГ.

Вместе с тем аналитики отмечают, что наиболее важным фактором становления самой системы ВТС являются

<sup>16</sup> Выступление гендиректора «Укрспецэкспорта» Валерия Шмарова 09.10.2003.





ся даже не показатели экспорта. Благодаря созданию новой государственной структуры с исключительными полномочиями Украина начала хоть и скромно, но инвестировать перспективные проекты оборонного назначения. Так, по свидетельству тогдашнего гендиректора Валерия Малева, «Укрспецэкспорт» вложил более 2 млн грн (около \$370 тыс.) в завершение разработок по модернизации ра-

диоолокационной станции «Кольчуга», созданной на донецком заводе «Торпаз». Заключенные к 2004 г. контракты на поставки этого изделия свидетельствуют не только о его высокой ликвидности, но и о верности избранной стратегии. Через семь лет после начала формирования государственной системы «Укрспецэкспорт» оказался фактически единственной государственной хозрасчетной организа-

## П ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**Генеральный директор госкомпании по экспорту и импорту продукции и услуг военного и специального назначения «Укрспецэкспорт» Валерий Шмаров (20 февраля 2004 г.):**

«По итогам 2003 г. объемы реализации продукции и услуг украинского оборонно-промышленного

комплекса государственной компанией «Укрспецэкспорт» увеличились на 24%. В 2003 г. «Укрспецэкспорт» осуществил поставки техники и имущества более чем в 50 стран мира. Основными партнерами компании в прошлом году были Россия, Китай, Индия и Туркменистан. Значительно расширилось сотрудничество с перспективными партнерами из Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока, Африки, Южной Америки и стран СНГ.

ГК «Укрспецэкспорт» оперативно реагировала на изменения мировой политической ситуации, учитывая их в своей работе. В то же время, выполняя требования санкций ООН и следуя рекомендациям мировой общественности, компания находила новые рынки и новых надежных партнеров. В экспорте готовых изделий наметилась тенденция увеличения доли реализации высокотехнологической продукции и относи-





цией, которая в условиях резкого сокращения гособоронзаказа принимает участие в создании нового вооружения. Не удивительно, что приоритетными задачами компании определены развитие кооперационных схем

в рамках СНГ, создание банка данных новых высокотехнологических разработок, расширение инвестиционной деятельности и введение новых схем взаиморасчетов: оффсетных и компенсационных соглашений<sup>19</sup>. ■

<sup>19</sup> Выступление гендиректора «Укрспецэкспорта» Валерия Шмарова 09.10.2003.

тельного уменьшения доли продаж так называемого излишнего вооружения из arsenалов Минобороны. Экспортная продукция в основном изготавливалась на предприятиях национального ОПК. Особенным спросом пользуется украинская бронетехника, средства радиолокации и связи, радиоэлектронной борьбы, продукция авиа- и кораблестроения. Украина имеет намерение сохранить достигнутый уровень наукоемкой продукции в общем объеме экспорта товаров военного назначения. С этой целью государство намерено расширить сферу совместных разработок. Есть много примеров, когда наши партнеры приходят к такому виду сотрудничества и находят новые организационные и экономические пути, чтобы совместно принимать участие в модернизации и разработках новой техники. Украина заинтересована в таком сотрудничестве, оно позволит быстрее реализовать

большое количество уже существующих наработок.

Мы также готовы активно работать в сфере организации совместных производств на территории стран-заказчиков, потому что понимаем, что не все заказчики могут быстро и эффективно получить доступ к технологиям и наладить подготовку кадров. Такое решение позволяет партнеру в короткий срок овладеть технологией, оборудованием, документацией. В 2003 г. госкомпания большое внимание уделяла сотрудничеству с Министерством обороны Украины и его ремонтными предприятиями, а также работе на внутреннем рынке.

В 2003 г. ГК «Укрспецэкспорт» приняла участие в 14 международных специализированных выставках военной техники, где совместно с предприятиями отечественного ОПК представляла продукцию промышленности, разработки украинских ученых и инженеров».







# Игроки украинского оружейного бизнеса





# 2

## глава

# Игроки украинского оружейного бизнеса

30 71  
P8



## Участники системы и центры влияния

Украинская система ВТС является президентско-правительственной. То есть она регулируется, прежде всего, указами главы державы и постановлениями Кабинета Министров государства. Фактически генеральные политические решения в сфере ВТС принимает Президент Украины с учетом Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля<sup>1</sup>, который тесно взаимодействует со структурой Совета нацбезопасности и обороны.

Что касается действующей в Украине системы принятия решений об экспорте оружия и товаров двойного использования, председательствовавший в Комитете в 2001 г. Леонид Рожен описал ее так: «большинство вопросов решается на уровне Госслужбы экспортного контроля, при которой создан межведомственный экспертный совет. В случае, когда по результатам предварительного рассмотрения между различными ведомствами возникают противоречия, а также когда речь идет о регионах или товарах, которые требуют особого внимания, решение о предоставлении соответствующих разрешительных документов принимается на основании выводов Комитета по политике ВТС и экспортного контроля при Президенте Украины. В случаях, когда в ходе заседания Комитета не удастся устранить принципиальные межведомственные

разногласия, решение, принятое большинством голосов, представляется на рассмотрение президента».

Упоминание Рожена о наличии «противоречий» между ведомствами не случайно. Функции таких ключевых игроков, как Минобороны, Минпромполитики, Министерства иностранных дел (а в период 2000–2002 гг. – и Госкомиссии по вопросам ОПК), в сфере ВТС оставались довольно размытыми и неопределенными. Что, в принципе, и привело к появлению центров влияния на оружейный бизнес. Попытка разграничения оружейного бизнеса на две отдельные сферы – реализацию политики ВТС и реализацию оборонно-промышленной политики – тоже оказалась делом непростым.

В том, что в украинской системе военно-технического сотрудничества пытаются ужиться несколько мозговых центров по выработке и реализации государственной политики, как-то прижился министр обороны Александр Кузьмук. В интервью агентству УНИАН он выразил мнение, что вопросы координации ВТС должен взять на себя Совет национальной безопасности и обороны Украины, поскольку имеют место «определенные недоразумения: контракты заключает Министерство промышленной политики, а выполняет Министерство обороны, а ведь должна существовать четкая координация, которая учитывает политические, экономические и другие факторы»<sup>2</sup>. И дело даже не в неточности военного министра – Министерство промышленной политики никогда не заключало контрак-

<sup>1</sup> Указ о создании № 121/99 от 4 февраля 1999 г.

<sup>2</sup> УНИАН, 30.01.1998.





тов, а Министерство обороны никогда (за исключением доисторического периода в начале 90-х годов) их не реализовывало. Суть в том, что центры влияния боролись за свое место в оружейном бизнесе. Часто их интересы не совпадали и каждый отдельный вопрос решался в зависимости от силы или слабости задействованных в оружейном бизнесе персоналий. Но чтобы понять весовую категорию участников этих схваток, есть смысл описать общие позиции центров влияния, которые принимают участие в государственном оружейном бизнесе.

### **В тени Службы безопасности и военной разведки**

Служба безопасности Украины всегда играла важную роль на сцене отечественного оружейного бизнеса, начиная с непосредственного участия в формировании «Укрспецэкспорта» и организации контроля за ведением оружейного бизнеса, до информационного и аналитического обеспечения. Из всех центров влияния именно СБУ неизменно оставалась наиболее мощным и непоколебимым бастионом.

С организацией Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины роль Службы безопасности несколько уменьшилась. Так, если первые двое из четырех руководителей Комитета имели самое прямое отношение к СБУ: первый шеф Комитета В.Радченко дважды был председателем Службы, второй – Л.Рожен – до назначения руководителем штаба

оружейного экспорта возглавлял разведку СБУ, то третий – И.Смешко – руководил ГУР МО и стал шефом СБУ уже после руководства Комитетом. Четвертый – Ю.Прокофьев – пришел в Комитет также из военной разведки.

Несмотря на то, что один из указов Президента Украины предписывал заниматься ВТС целому ряду министерств и ведомств, среди которых были не только МИД и Министерство обороны, но и Министерство экономики и по вопросам евроатлантической интеграции, Госкомиссия по вопросам оборонно-промышленного комплекса и Национальное космическое агентство, объективно влияния этих структур и СБУ не были равными.

В отличие от МИДа и Госслужбы экспортного контроля, Служба безопасности играла в оружейном бизнесе не только сдерживающую роль. Именно СБУ и военная разведка несут ответственность за выбор посредника на оружейном рынке, за развитие переговорного процесса с заказчиком, наконец, за проверку конечного пользователя и многих других аспектов.

Курирующий разведку и вопросы военно-технического сотрудничества в 1997 г. генерал СБУ Александр Скибицкий так говорил о роли Службы: «Начнем с того, что во всех странах мира спецслужбы причастны к торговле оружием. В этой сфере СБУ выполняет четыре основные функции: 1) обеспечение соблюдения Украиной международных правил, санкций и регламентов, принятых в этой сфере, недопущение нарушений и отклонений от них; 2) предотвращение разглашений государственных тайн; 3) предот-



вращение и недопущение негативных политических последствий в результате неуклюжих и непропорциональных действий в сфере военно-технического сотрудничества; 4) защита экономических интересов государства. Мы не ответственны за то, как и с кем ведется военно-техническое сотрудничество государства и внутри его. Существует система, на которую возложено лицензирование и контроль за экспортными операциями такого рода – этим занимается Государственная служба экспортного контроля и правительственный Комитет по политике экспортного контроля. На государственную компанию «Укрспецэкспорт» возложена реализация всех принятых этими структурами решений. И хотя разовые лицензии могут выдаваться даже отдельным заводам, без ведома этой компании никакие контракты и сделки, по идее, не должны заключаться. «По идее» – потому что компания создана только полгода назад, и ряд механизмов ее деятельности еще не отработан»<sup>3</sup>.

Так было в 1997 г. Со временем набор функций СБУ плавно расширялся. Имея фактически наибольшую сферу ответственности, Служба во все времена претендовала и на наибольшие полномочия. Более того, в 2003-2004 гг. Служба финансировала некоторые опытно-конструкторские работы, ставила резолюцию на ускорении некоторых оборонно-промышленных проектов. Ходят слухи, что эта структура планирует взять «под кры-

ло» некоторые заводы, напрямую связанные с обеспечением Службы специальной техникой<sup>4</sup>.

## «Укрспецэкспорт» становится фаворитом

Сколько бы ни было в стране структур и ведомств, причастных к торговле оружием, очевидно одно: этим делом занимались и продолжают заниматься люди с определенными статусом и полномочиями. Понятно, что в разные периоды развития системы украинского военно-технического сотрудничества доминировали разные люди.

Начать стоит с того, что президентско-правительственная система построения военно-технического сотрудничества в постсоветских государствах предусматривает наибольший уровень контроля со стороны главы государства. В отличие, скажем, от США, где ключевые решения принимает парламент. В то же время, для успеха на рынке система должна быть настолько гибкой, чтобы вторичные проблемы и вопросы могли решаться оперативно и без дополнительных усилий со стороны первого лица государства. В этом, по задумке разработчиков системы, основную роль были призваны сыграть Госслужба экспортного контроля Украины и ГК «Укрспецэкспорт».

Что касается головного украинского посредника в торговле оружием, то чем больший вес набирал «Укрспецэк-

<sup>3</sup> Зеркало недели. – 1997. – 01 февр.

<sup>4</sup> Одним из таких предприятий может оказаться ГП «Радиоприбор», выполняющий заказы по поставкам специальной техники непосредственно для СБУ. Подробнее об этом в интервью генерального директора ГП «Радиоприбор» Алексея Руденко журналу «Экспорт вооружений и оборонный комплекс Украины», № 1, 2004.





спорт» внутри страны, тем внимательнее за его деятельностью стали следить чиновники. Когда уровень генерального директора госкомпании фактически стал соответствовать уровню министра (а реально, по степени влияния в государстве «Укрспецэкспорт» весомее многих министерств), отставка первого руководителя ГК стала делом времени. Первый тревожный звонок для «Укрспецэкспорта» прозвенел за несколько дней до снятия его гендиректора, когда постановлением правительства компания была подчинена непосредственно премьер-министру. Прежде для контроля за спецэкспортером хватало полномочий вице-преьера. Хотя статус и влияние госкомпании

росли, как на дрожжах, такое внимание к «Укрспецэкспорту» не сулило ничего хорошего его руководству и являлось фактом довольно показательным. Как отмечали эксперты, в результате таких перестановок у премьера появилась возможность лично контролировать движение денег, получаемых от экспорта оружия, и иметь дополнительный рычаг влияния на банки, связанные с деятельностью «Укрспецэкспорта». Некоторые аналитики видели в этом подготовку к приближающимся президентским выборам.

Полтора года оказалось сроком, достаточным не только для становления компании, но и для наработки схем в оружейном бизнесе. Наконец, размах



**Фирмы, которые вследствие слияния с «Укрспецэкспортом» в 1996 г. были лишены статуса юридического лица, снизили объемы продаж и сузили предконтрактную деятельность. «Это последствие монополии, результат отбивания желания у конкретных фирм», – говорил Малев, став хозяином «Укрспецэкспорта».**





самого бизнеса, а также резко возросшая его зависимость от внешне- и внутриполитических факторов, потребовали человека, более близкого к главе державы, чем удачливый менеджер из СБУ. А.Кукину не помог даже тот факт, что объемы военного экспорта и услуг возросли почти в 2,3 раза. Впрочем, объемы не могли не увеличиться – в страну потекли деньги от пакистанского контракта. Стоит, правда, оговориться, что в своем первом интервью на посту руководителя «Укрспецэкспорта» преемник Андрея Кукина Валерий Малев неожиданно сообщил, что компания в 1997 г. получила от продажи вооружений и военной техники всего \$148 млн (А.Кукин в свое время говорил о \$600 млн. – Авт.). Новый руководитель госкомпании также заметил, что фирмы, которые вследствие слияния с «Укрспецэкспортом» в 1996 г. были лишены статуса юридического лица, снизили объемы продаж и сузили предконтрактную деятельность. «Это последствие монополии, результат отбивания желаний у конкретных фирм», – говорил Малев, став хозяином «Укрспецэкспорта»<sup>5</sup>.

«Мавр сделал свое дело, мавр может уходить» – так прокомментировала снятие Андрея Кукина с должности генерального директора «Укрспецэкспорта» одна из наиболее влиятельных в то время газет<sup>6</sup>. Возглавлять эту компанию и поручили Валерию Малеву, который, занимая до этого пост министра машиностроения, военно-промышленного комплекса и конверсии, а затем

советника президента, хорошо знал не только кухню оружейной торговли, но и реальные возможности промышленности. Но Малев имел еще одно неоспоримое преимущество перед предшественником: возможность решать вопросы и проблемы в оружейных сделках лично с главой государства.

Говоря о восхождении Малева, стоит иметь в виду, что он был выходцем из той же партийно-директорской школы<sup>7</sup>, что и Леонид Кучма или Владимир Горбулин. То есть, он говорил с ними на одном языке и, по всей видимости, ориентировался на такую же систему ценностей. Скорее всего, именно в этом и есть причина резкого изменения жизни отставного партабработника из Запорожья.

В начале 1997 г., не без помощи премьера Лазаренко, Малев был вынужден освободить министерское кресло и пополнить (с июня 1997 г.) ряды «резерва» – немногочисленной группы советников главы державы. В курилках учреждения по улице Банковой говорили, что в этот период Малев сблизился с секретарем Совбеза Владимиром Горбулиным, опекавшим оружейный бизнес. Хотя Малев всегда оставался человеком лишь президента, достичь консенсуса с Горбулиным для него было крайне важно. Именно от позиции секретаря СНБОУ в значительной степени зависело назначение на пост нового главы «Укрспецэкспорта». Малев успешно справился с поставленной задачей. И момент был выбран удачно:

<sup>5</sup> *Україна молода*. – 1998. – 16 мая.

<sup>6</sup> *День*. – 1998. – 21 апр.

<sup>7</sup> С 1972 г. до августовского путча 1991 г. Валерий Малев работал в Обкоме КПУ (прим. авт.).



пакистанский контракт стал на работе рельсы и, по всей видимости, угроз для этой сделки больше не было; монополизация оружейного бизнеса тоже была необратимой, а некоторые жесткие решения Кукина вызывали тихое недовольство генералов от оборонки. Естественно, те из них, которые были ближе к Банковой, старались подточить позиции гендиректора-спецслужбиста.

### Кто есть кто, и кто был кем

В какой-то степени модернизации системы ВТС способствовали и другие кадровые перестановки, которые, по свидетельству самих спецэкспортеров, были больше связаны с «внутренними политическими раскладами», чем с непосредственной торговлей специальными изделиями. Это подтверждается и изменением формулировки причины смены первого руководителя «Укрспецэкспорта». С другой стороны, увольнение с должности начальника разведки СБУ генерала Александра Скибиненцкого и переводение на другую работу самого главы СБУ Владимира Радченко весной 1998 г. говорило о глубоких переменах в системе ВТС страны.

Но времена, как и люди, меняются. Уже через полгода после назначения Малева гендиректором «Укрспецэкспорта» Горбулин поднял вопрос о введении в штат Совбеза поста заместителя по вопросам военно-технического сотрудничества. А после того, как с приходом в СБУ Леонида Деркача политический вес Комитета по вопросам разведки при Президенте Украины как

структуры-координатора разведывательными ведомствами Украины начал убывать, у Владимира Горбулина возникла идея совместить две функции: управление системой ВТС и координацию разведками, на которые было возложено информационно-аналитическое обеспечение оружейного бизнеса. Для рождения такого плана у куратора украинской оружейной торговли были веские основания. С одной стороны, Малев все чаще решал вопросы напрямую с президентом, а с другой – секретарь Совбеза терял контроль над основной спецслужбой и, соответственно, над ее разведкой, находящейся в составе СБУ.

Новому шефу СБУ оружейная торговля тоже начала нравиться. Идеальной фигурой для восполнения потерь Горбулина стал экс-председатель СБУ Владимир Радченко, который неожиданно получил полномочия по опеке оружейного бизнеса. После ликвидации Комитета по вопросам разведки при Президенте Украины он координировал в рамках СНБОУ действия украинских спецслужб, а с 4 февраля начал прорабатывать решения в области ВТС. Если вспомнить, что Владимир Иванович, руководя СБУ, всегда держал на прицеле оружейный бизнес, то в его назначении главой Комитета по политике экспортного контроля и военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами при Президенте Украины, пожалуй, не было ничего необычного. Все снова стало на свои места. В смысле ролей Владимира Горбулина и Владимира Радченко.

Еще несколько указов главы державы серьезно усилили позиции



«Укрспецэкспорта» по отношению к другим спецэкспортерам, предписав решать вопросы ценовой политики через этот государственный орган. К тому времени компания значительно увеличила объемы реализуемого за рубеж оружия.

## Второй танковый фронт

Но Малеву было нелегко. Успехи на пакистанском направлении позволили танкостроителям начать серьезную осаду и активную закулисную борьбу, с тем, чтобы освободиться от опеки «Укрспецэкспорта» на рынке вооружений. Главными лоббистами такого решения выступали представители Минпромполитики. Тогдашний руководитель этого ведомства Василий Гуреев во время международной выставки вооружений IDEX-99 заверил журналистов, что в ближайшее время Заводу им. Малышева будет предоставлен статус спецэкспортера. Более того, он заявил, что Минпромполитики намерено создать собственную компанию по реализации продукции военного и двойного назначения. Даже сомневающимся участникам национальной системы военно-технического сотрудничества стало ясно: оружейный бизнес

превратился в прибыльную сферу, а значит, появились веские основания для передела этого слоеного пирога.

В свете этих событий, несмотря на прогноз нового руководителя «Укрспецэкспорта» относительно получения прав самостоятельного выхода на внешний рынок 12-14 предприятий ОПК, решение правительства о предоставлении права внешнеэкономической деятельности затянулось почти на год. Если постановление Кабмина о наделении правами спецэкспортера появилось в конце лета 1998 г., то соответствующее решение правительства – только в июне 1999 г. И хотя бывший в то время председателем Госслужбы экспортного контроля Валерий Губенко утверждал, что статус спецэкспортера могут получить около полсотни предприятий, право на экспорт и импорт чувствительных товаров было предоставлено лишь избранным. Или приближенным<sup>8</sup>.

Сокращение числа субъектов внешнеторговых операций ознаменовало закрепление курса на монополизацию этого вида бизнеса и усиление роли государства. И все же 10 ноября 1999 г. Антимонопольный комитет дал согласие на создание концерна «Бронетехника Украины», учредителями ко-

<sup>8</sup> Кроме дочерних предприятий госкомпании «Укрспецэкспорт» – «Укроборонсервис», «Прогресс», «Укринмаш», «Спецтехноэкспорт» и «Промоборонэкспорт» (последняя компания как раз и была обещанной министром Гуреевым структурой, но в последний момент она стала дочерней фирмой «Укрспецэкспорта»), такие же полномочия в экспорте и импорте взрывчатых веществ, боеприпасов и их элементов были предоставлены государственному предприятию «Таско-экспорт», государственной акционерной холдинговой компании «Артем», ОАО «Мотор-Січ», Киевскому государственному предприятию «Авиант», государственному предприятию «Научно-исследовательский институт радиолокационных систем «Квант-радиолокация», а также госпредприятию Авиационный научно-технический комплекс им. Антонова. Право на экспорт услуг по авиационным перевозкам товаров военного назначения и реализацию самолетов, полученных от Минобороны (при взаимодействии с госпосредником), было предоставлено государственному предприятию военного ведомства «Украинская авиационная транспортная компания» (УАТК). В документе также отмечалось, что при проведении внешнеторговых операций с товарами военного назначения уполномоченные субъекты внешнеэкономической деятельности должны осуществлять маркетинг рынка сбыта и устанавливать цены только после согласования с ГК «Укрспецэкспорт» (прим. авт.).



того выступили 35 оборонных предприятий, в основном государственных. Деятельность концерна планировалось направить на разработку, производство и реализацию бронетехники и технически сложной наукоемкой продукции военного назначения. Впрочем, решение АМКУ было лишь следствием другого, более серьезного события, изменившего правила игры для украинских торговцев оружием: 4 ноября ГП «Харьковский завод им. Малышева» получил право спецэкспортера. Возможно, это событие не было бы столь знаменательным, если бы завод получил право самостоятельной торговли вместе с рядом других предприятий. Но решение по «Малышеву» принималось отдельно, по личному распоряжению Президента Украины, в немислимо короткие сроки (за 8 дней. – Авт.) и в обход постановления правительства № 838 (которое предписывало предприятию, уже получавшему отказ в предоставлении прав, обращаться не ранее чем через год). Самое время вспомнить, что первоначально танкостроителям отказали в предоставлении прав спецэкспортера из-за отсутствия подразделений для ведения переговоров и опыта заключения контрактов. Такое объяснение предложил заместитель министра промышленной политики Валерий Казаков<sup>9</sup>.

В этой связи показательной была позиция Горбулина, который заметил: «предоставляя право такой деятельности отдельным предприятиям, мы иногда и контракты теряем, и полити-

ческую оценку получаем не всегда такую, как бы нам хотелось»<sup>10</sup>. Не менее категоричен был и Радченко, заявив на выставке IDEX-99, что «в этой сфере (торговле оружием. – Авт.) не может быть анархии, поэтому все решения по ВТС находятся в поле зрения руководства государства»<sup>11</sup>.

Но танковое лобби набирало силу: в стране появилась утвержденная парламентом Государственная программа поддержки танкостроительной отрасли. Этот документ обязывал Вооруженные силы Украины закупать новые отечественные танки. Несмотря на отсутствие Государственной программы развития вооружений и военной техники, несмотря на отсутствие ресурсов для закрытия брешей на ряде других направлений и даже несмотря на наличие в Вооруженных силах Украины около 4 тыс. основных боевых танков. В результате для армии было закуплено десять новых машин Т-84, за которые военное ведомство расплачивалось несколько лет.

Не исключено, что успех танкостроительного Завода им. Малышева погубила излишняя публичность 1998-2000 годов. Потому что, несмотря на прогноз авторитетных фирм Forecast International и Defence Marketing Service, утверждавших, что в ближайшие десять лет на приобретение танков в мире будет потрачено в общей сложности около \$50 млрд, харьковский завод был загружен на 30%. Более того, танковых заказов не было. Были лишь поставки в Иорда-

<sup>9</sup> УНИАН, 26.06.1999.

<sup>10</sup> Зеркало недели – 1999. – 13 нояб.

<sup>11</sup> Там же





нию 50 новых бронетранспортеров БТР-94 на сумму \$6,5 млн<sup>12</sup> и амбициозные заявления генерального директора предприятия Григория Малюка о достижениях завода типа «в танк было внесено более сотни серьезных конструкторских усовершенствований».

Кульминацией стал крупный скандал с головным спецэкспортером – госкомпанией «Укрспецэкспорт», который выплеснулся на страницы газет. Во время реализации сделки на продажу бронетранспортеров в Иорданию завод, который был главным исполнителем (ГК «Укрспецэкспорт» был контрактором), на 104 дня задержал поставки изделий заказчику. Но это еще полбеды, поскольку бронетранспортеры оказались не такого качества, как хотелось заказчику. У машин отказывали тормозные колодки, текли масляные шланги, не выжималось сцепление... После проведения маневров иорданские военные не скрывали своего разочарования украинской техникой. Самым уникальным моментом этого контракта стала отправка первой машины, которая оказалась не новой, а перекрашенной старой. Чтобы загладить ситуацию, директор завода Малюк оформил эту машину как подарок Иордании...

Такая работа по международным соглашениям на мировом рынке вооружений недопустима и серьезно вредит имиджу Украины как поставщика оружия, открыто говорили в «Укрспецэкспорте». В конечном итоге Иордания прекратила переговорный процесс с Украиной и задержала оплату за машины, в результате госкомпа-

ния не могла рассчитаться с предприятием за выполненную работу. Интересно, что Малюк без уведомления «Укрспецэкспорта» на полгода продлил гарантийные сроки обслуживания бронетранспортеров, чем свел на нет работу компании по возвращению залога. Возможно, этот конфликт и не стал бы достоянием общественности, если бы государственный посредник не стал объектом применения санкций как со стороны заказчика, так и со стороны украинских налоговиков. Первые не стеснялись вызывать рембригады и слать рекламации (штрафные санкции составили \$330 тыс.), вторая оштрафовала «Укрспецэкспорт» на 1,757 млн грн за несвоевременное возвращение средств после сделки<sup>13</sup>.

Иорданский партнер «Укрспецэкспорта» – компания-посредник Defence-Project, тоже, кстати, оштрафованная на \$400 тыс., написала спецэкспортеру письмо, где указала, что готова работать с Украиной лишь в том случае, если исполнителем будет кто угодно, только не харьковский танкостроительный завод. В стране, где есть еще несколько бронетанковых заводов, способных выпускать качественную технику и ведущих вполне успешную внешнеэкономическую деятельность, это послание восприняли с интересом. Тот же Дарницкий танкоремонтный завод Минобороны в этот период работал в три смены, а харьковское КБ им. Морозова вместе с США и Германией отработывало поставки гораздо более качественных бронетранспортеров в ОАЭ.

<sup>12</sup> Зеркало недели – 1999. – 13 нояб.

<sup>13</sup> Зеркало недели – 2001. – 08 сент.



Правда, скоро в этом проекте была поставлена жирная точка. После месяца публичных пререканий солидный кортеж во главе с первым вице-премьером Олегом Дубиной отправился в Харьков – снимать с должности гендиректора танкостроительного завода Григория Малюка. Дубина, комментируя журналистам эту отставку, заметил, что заводом не может руководить человек, который в течение последних двух лет получил три выговора и фактически привел к срыву внешнеэкономическую деятельность предприятия. Но Министерству промышленной политики Украины было очень не просто получить разрешение на освобождение от должности гендиректора ГП «Завод им. Малышева» Г.Малюка. Действительно, за несколько лет небывалого парадного шествия по миру украинских танков ему удалось сотворить из себя живой монумент. Выполнить пакистанский контракт. Получить право самостоятельного торговца оружием. Создать первый отечественный оборонный концерн, имеющий замкнутый цикл производства. Наконец, водрузить знамя победы в парламенте, тараном пробив абсолютно ненужный государству закон. Очевидно поэтому многие наверху не замечали, что монумент генерального – из папье-маше.

Правда, во время выполнения пакистанского контракта никто и никогда не упоминал о беспрецедентных государственных льготах танкостроителям, например, передачу узлов и агрегатов из мобресурса и армейских запасов. На танкоград работало около

200 предприятий – выполнялась задача государственного масштаба. Никто не вмешивался в работу руководителя головного предприятия, повышенного до уровня замминистра. Надеялись, что он хороший менеджер<sup>14</sup> и, получив крупные средства, вложит их в реструктуризацию и модернизацию технологического и производственного процесса, чем снизит издержки производства далеко не современного завода. Ну и обеспечит проведение НИОКР по созданию боевой машины пятого поколения.

Но силы и средства были потрачены на получение прав спецэкспортера, а также лоббирование своего имени в кругах, близких к главе державы и в парламенте. Всем остальным предлагалось подождать нового пакистанского контракта. Иногда доходило до абсурда: договариваясь с военными, гендиректор танкового завода и замминистра обороны не могли провести совместного совещания – оно превращалось в перепалку. Сложными были отношения гендиректора и со своим ближайшим коллегой – генконструктором бронетанкостроения Михаилом Борисюком. Последний даже был вынужден обращаться за комплектующими к иностранным производителям.

С приходом нового хозяина – Геннадия Гриценко – завод поуменишил свои амбиции и начал больше ориентироваться на спецэкспортеров. Новый пакистанский контракт на поставки моторно-трансмиссионных отделений был подписан тоже через «Про-

<sup>14</sup> Закончив в 1972 г. авиационный институт, Г.Малюк до назначения гендиректором завода (февраль 1997 г.) занимал посты зампреда облисполкома и обл администрации (прим. авт.).





гресс». В паре с «Прогрессом» танкостроители борются и за заказ в Турции.

## Зона Министерства обороны

В подавляющем большинстве государств военное ведомство играет если не ключевую, то очень важную роль в оружейном бизнесе. Более того, в некоторых государствах, например в России, в рамках военного министерства действует главный орган по выработке политики военно-технического сотрудничества – Комитет по политике ВТС. Хотя председатель этой структуры фактически имеет прямой выход на главу государства, по должности он является заместителем министра обороны и подотчетен главе военного ведомства. Хочется отметить, что в таких странах, как Россия и США, подписание крупнейших контрактов связывают с переговорной миссией именно министра обороны. Правительства государств-заказчиков вооружений и военной техники видят в этом элемент государственной поддержки на высшем уровне. К примеру, подписание контракта на продажу Россией авианосца «Адмирал Горшков» в Индию произошло во время визита российского министра обороны в Дели, а серию сделок в регионе Ближнего Востока Соединенные Штаты заключили после вояжей президента, госсекретаря и военного министра.

Украина тоже не является исключением. Будучи хозяином огромных арсеналов, с одной стороны, и участником переговорного процесса, с другой, в рамках международной деятельнос-

ти государства украинское Министерство обороны почти во всех случаях имеет возможность лоббировать различные проекты в области военно-технического сотрудничества и довольно существенно влиять на их реализацию. Кроме того, в управлении военного ведомства находится почти вся военно-ремонтная инфраструктура страны, а это более четырех десятков военных заводов. Некоторые из них составляют заметную конкуренцию предприятиям Министерства промышленной политики, чем создают основу для напряженного соперничества и даже конфликтов. Учитывая мизерность гособоронзаказа, которая наблюдается в течение всего периода самостоятельности Украины, ремонтные заводы на 90-97% загружаются работой благодаря спецэкспортерам что в свою очередь, требует постоянного взаимодействия руководства Минобороны с «Укрспецэкспортом» и его дочерними структурами.

Кроме того, роль оборонного ведомства особенно возрастает в той части военно-технического сотрудничества, которая касается сопровождения опытно-конструкторских работ, принятия на вооружение новых образцов оружия, размещения их производства и осуществления закупок новых видов вооружений и военной техники, а также выведения из боевого состава части устаревающих вооружений и военной техники, которые спецэкспортеры могут реализовывать. Именно военные решают, что именно и каким образом продемонстрировать коллегам из другого государства во время официальных визитов. Таким образом, от взаимодействия военных и торговцев



оружием во многом зависит успех продаж и закрепление на том или ином перспективном рынке. Военное ведомство является единоличным хозяином еще одной составляющей ВТС. Это такие уникальные объекты, как станции предупреждения о ракетном нападении (СПРН), специальный тренировочный полигон «Нитка» для обучения приземлению на авианосцах, военные институты и учебные центры, где проводится обучение специалистов. Без них подписание значительной части контрактов стало бы невозможным, поскольку вместе с вооружениями и военной техникой Украина продает и возможность управления ими. А в некоторых случаях заключаются и отдельные договоренности о подготовке специалистов иностранных государств в украинских учебных заведениях.

К этому остается добавить, что во многих государствах, рассматриваемых как перспективные импортеры вооружений и военной техники, именно политики в лампах играют основную роль в подписании закупочных контрактов. Именно оборонные ведомства чаще всего подписывают соглашения о военно-техническом сотрудничестве, а военные представители (атташе по вопросам обороны) проводят все предварительные оценки возможностей регионального оружейного рынка.

### **Украинские военные и оружейный бизнес**

Украинские военные во все времена существования отечественного оружейного бизнеса влияли на процесс

чувствительной торговли. Хотя, конечно, все зависит от расклада политических сил внутри страны и от личностей, которые возглавляют основные центры влияния на военно-техническое сотрудничество.

К примеру, министры обороны Константин Морозов и Виталий Радечкий сравнительно мало принимали участие в организации оружейной торговли, а деятельность упоминавшегося Коммерческого центра военного ведомства практически замыкалась на президента. Напротив, первый гражданский министр обороны Валерий Шмаров, будучи выходцем из оборонно-промышленного комплекса, осуществлял заметное влияние на ВТС. С его именем связано заключение не только пакистанского танкового контракта, но и ряд сделок на поставки «бэушной» военной техники государствам Ближнего Востока и Африки. Возможно, его роль возросла еще больше, если бы он имел возможность задержаться на должности главы военного ведомства.

Очевидно, опыт Шмарова пришелся по вкусу его последователю – Александру Кузьмуку. Довольно быстро освоив высший военный менеджмент, он постарался приблизиться и к ВТС. На активность генерала повлияли два фактора. Он был близок к президенту, пожалуй, как никто другой из бывших до него военных министров. И как следствие, владел этим престижным министерским портфелем рекордно долгий срок – с лета 1996 до осени 2001 г. Любопытный пассаж на тему участия украинского военного ведомства в национальном оружейном бизнесе опубликовала в





**Украинское Министерство обороны почти во всех случаях имело и имеет возможность лоббировать различные проекты в области военно-технического сотрудничества и довольно существенно влиять на их реализацию**

марте 2002 г. «Украина криминальная»: «...единовластие в оружейном бизнесе не настает еще и потому, что есть Министерство обороны, есть министр Александр Кузьмук и советник министра по изысканию внебюджетных средств бизнесмен Михаил Гриншпон. И у них хорошие отношения. В том числе с конъюнктурой мирового оружейного рынка».

## **Военный политикум Александра Кузьмука**

Часто роль военного министра оказывалась очень ощутимой, а в большинстве случаев – очень полезной. Не без участия генерала Кузьмука была

осуществлена передача в начале 2000 года 11 стратегических авиационных комплексов Ту-160 и Ту-95МС России. Несмотря на критическое недофинансирование армии и желание генерала пополнить за счет этой сделки оборонный бюджет, военным почти ничего не досталось. Если первоначально речь шла о получении взамен стратегических бомбардировщиков, комплектующих к истребителям украинских ВВС МиГ-29 или даже транспортных самолетов Ан-22, то в конечном итоге 11 самолетов и около 600 крылатых ракет к ним были проданы за \$275 млн. За полгода до реализации этой сделки Александр Кузьмук и тогдашний глава правления НАК «Нефтегаз Украины» Игорь Бакай подписали Меморандум о сотрудничестве. Тогда журналистам как бы невзначай сообщили, что за использованный туркменский газ НАК рассчитывается... военным имуществом. Позже военным пришлось выбивать свои кровные деньги через суд, но и тут они добились немного: получения относительно небольших порций гривень в течение нескольких лет. А Министерство обороны проигрывать не любило...

Еще летом 1999 г. военные поставили крест на возможности продажи Союзинным Штатам партии украинских зенитно-ракетных комплексов «Бук-М1», которыми оснащены войска ПВО Украины. Не заработали на этом от нескольких десятков до пары сотен миллионов долларов и отечественные спецэкспортеры. Хотя комплексы типа «Бук» составляют вместе с комплексами С-300, С-200 основу зенитно-ракетного прикрытия территории Украины (например, дивизион шестиканальных





ЗРК «Бук-М1» может прикрыть танковую дивизию на дальностях до 25 км и высотах до 16 км, при этом способен сбить ракету типа «Ланс» или «Томагавк»), они быстро стареют. Военные устами заместителя министра обороны Украины – командующего войсками ПВО генерал-полковника Александра Стеценко так прокомментировали свою позицию<sup>15</sup>: «Одно дело – реализовать экспортный вариант, совсем другое – вооружения из боевых порядков. Раньше такого никогда не было. Имеется в виду наличие закрытых частот и многое другое. Кроме того, вся эта сделка была затеяна не официальными представителями США, которые бы объяснили, для чего осуществляется закупка комплексов, а через третьи руки. Во время встречи министров обороны Украины и США этот вопрос не поднимался». По словам командующего, основным моментом, повлиявшим на позицию руководства Минобороны, был тот факт, что средств ПВО этого типа в Украине недостаточно и реализация «Буков» могла бы серьезно отразиться на боеготовности.

Впрочем, наблюдатели за процессом оружейного экспорта утверждают, что выведение вооружений и военной техники из боевого состава ВСУ не такая уж редкость – при наличии твердого заказа. Скорее всего, в этом зенитно-ракетном деле недостаточно были учтены интересы военных. Хотя также нельзя исключить, что украинским стратегам не понравилась идея американских друзей разобраться во всех тонкостях структуры ПВО стран



**Генералам от военной «оружейки» не понравилась идея продажи партии зенитно-ракетных комплексов «Бук-М1» американцам. Тогдашний командующий Войсками ПВО генерал-полковник Александра Стеценко заявил: «Одно дело – реализовать экспортный вариант, совсем другое – вооружения из боевых порядков».**

бывшего соцлагеря. Ведь предложение поступило, когда югославская военная кампания была в разгаре. Также не исключено, что приобретение ЗРК

<sup>15</sup> Зеркало недели – 1999. – 21 авг.





«Бук-М1» позволило бы американцам приблизиться к освоению и новейшей модификации ЗРК средней дальности «Бук-М1-2», созданной к тому времени в России. Как утверждали тогда в «Росвооружении», разработчикам удалось существенно увеличить радиус действия (с 25-30 до 40-45 км), разработать математическое и программное обеспечение и заставить эти комплексы «работать» как по самолетам, крылатым и тактическим баллистическим ракетам, так и по наземным целям. За новый «Бук-М1-2» россияне запрашивали уже \$50 млн. В этом еще одна причина отказа от продажи «Буков»: отказывая одному стратегическому партнеру, Киев делал реверанс другому. А заодно планировал уменьшить катастрофическую зависимость Украины от России в вопросах модернизации и создания новых средств ПВО. Ведь к тому времени российские разработчики объединились в общую структуру по производству и модернизации ЗРК С-300, не пригласив туда Украину, хотя первоначально она была участником такого цикла. Не исключено, что именно по этой причине командующий украинскими ПВО съездил в Москву на открытие авиакосмического салона МАКС-99, где встретился со всеми разработчиками зенитных систем и с российским генералитетом. По его утверждению, в Москве было достигнуто взаимопонимание по вопросу участия Украины в новейших разработках. Конечно же, иметь дело с российским коллегой Игорем Сергеевым Александром Кузьмуку было сподручнее, нежели с американцами, в то время нещад-

но критиковавших самого министра за пробуксовку военной реформы.

Военное ведомство времен Кузьмука напирало на международную деятельность, поставив ее на службу экономике и военно-техническому сотрудничеству. Именно Кузьмук начал активно развивать новую философию ВТС – путем создания ряда многонациональных подразделений. Довольно интересной оказалась система выбора партнеров для создания совместных военных структур. Батальонотворчество начало распространяться преимущественно в западном направлении. Деятельности украинско-польского батальона не помешало даже нежелание украинского парламента ратифицировать так называемое соглашение SOFA (Status of the Foreign Armament), на котором настаивал Североатлантический альянс. На Черном море должны были появиться совместные морские силы оперативного сотрудничества для отработки спасательных и природоохранных операций, в состав которых входили корабли ВМС Украины, Турции, Грузии, России, Болгарии и Румынии. С подачи Кузьмука успехом завершился штурм еще одной высоты – создания совместного инженерно-саперного батальона «Тиса», в который должны были войти не только украинская и румынская составные части, но и подразделения Венгрии и Словакии. Наконец, действительно знаменательным событием для Минобороны стало получение Украиной в середине 2001 г. официального статуса наблюдателя в Совете министров обороны государств Юго-Восточной Европы.



Александр Кузьмук, комментируя это событие, намекнул, что такая форма участия в работе Совета МО ЮВЕ даст возможность реализовывать «не только политические, но и экономические интересы». Естественно, он имел в виду и ВТС. К тому времени «Укрспецэкспортом» реализовывался крупный контракт на поставки малых десантных кораблей на воздушной подушке типа «Зубр», и на слуху было несколько новых тем: бронетранспортеры, патрульные катера, самолеты военно-транспортной авиации и модернизация постсоветских вооружений. По словам А.Кузьмука, греческая сторона положительно восприняла предложение о вооружении национальной армии украинскими бронетранспортерами БТР-94, и во время многонациональных учений «Щит мира-2001» ожидалось подписание новых соглашений в сфере ВТС между двумя государствами.

Военное ведомство времен генерала Кузьмука искало удобный случай для перетягивания одеяла ВТС на свою сторону. И такой случай представился в год подписания греческого корабельного контракта. Учитывая, что один «Зубр» должен был попасть в Грецию из состава Военно-морских сил Украины, позиция Кузьмука была значимой для дела. И Валерий Малев, подписывая контракт в Афинах, должен был иметь в активе лояльную позицию Александра Кузьмука. Последний был готов содействовать спецэкспортеру, но уже в конце июля на имя премьер-министра Украины из военного ведомства пришло несколько необычное письмо за подписью его гла-

вы. Необычное тем, что в послании министра обороны, кроме совершенно справедливых данных о неадекватности финансирования родной армии, содержалась убедительная просьба разрешить создать специальное госпредприятие Минобороны, которое могло бы заниматься реализацией излишков вооружений на внешнем рынке. Другими словами, разрешить людям в лампадах торговать оружием.

Хотя президент ответил отрицательно, это событие свидетельствовало о необыкновенном росте влияния министра обороны. Чтобы обратиться с таким предложением к политическому руководству страны, глава военного ведомства имел веские аргументы. Финансирование ВСУ замерло на уровне 52,2% от минимальных потребностей. С другой стороны, начальник главного управления экономики Минобороны генерал Валерий Мунтиян заявлял, что военное ведомство за счет работы 145 собственных госпредприятий (из которых 45 ремонтных заводов) может дать 30-40% необходимых поступлений в Госбюджет и наполнить спецфонд.

Но это не единственная причина. В то время очень много говорили о том, что имущество ВСУ (в том числе оружие) надо классифицировать как государственное, что даст возможность пустить деньги, заработанные от его реализации, на развитие стратегически важных оборонных предприятий, а не на проедание армией. О том, как отнестись к этой версии украинский генерал, очевидно, гадать не стоит. Тем более, что накануне этих событий Кузьмук объявил о





планах вывести из боевого состава армии до 2005 г. более 600 самолетов, в т.ч. 250 боевых, и около 400 вертолетов, 80 из которых – ударные. Перспектива ничего не получить за эту технику в случае ее продажи мало радовала руководство военного ведомства. Особенно если учесть негативный опыт взаимодействия с НАК «Нефтегаз Украины».

В качестве экономического антидепрессанта для военного ведомства выступила «Украинская авиационная транспортная компания» (УАТК) – госпредприятие Минобороны, которое появилось на свет в ноябре 1997 года. УАТК в течение 1997-2000 гг. получила из состава военно-транспортной авиации Минобороны 165 единиц авиатехники с наземной инфраструктурой, техникой и имуществом аэродромов Запорожья, Стрия и Узина. А также беспроцентный кредит в сумме \$380 тыс.

При создании компании руководству УАТК достался лишь один полностью готовый к использованию военный транспортник Ил-76. Остальные же, чтобы подняться в воздух, требовали капиталовложений. И немалых: только продление ресурса одного самолета Ил-76 оценивается специалистами в сумму около \$50 тыс. (в основном военное ведомство располагало военно-транспортными самолетами 1984 г. выпуска и старше при 14-летнем ресурсе), полное же восстановление воздушной машины стоит от \$200 до \$300 тыс. Неожиданно (по всей видимости, без участия руководства Министерства обороны) УАТК получила заказ

на перевозку грузов военного и специального назначения, причем напрямую, без посредника (несмотря на весьма жесткое постановление Кабмина № 838, появившееся в середине 1998 г. с целью определения порядка наделения оборонных предприятий правами спецэкспортера на внешнем рынке). УАТК оказалась среди счастливиц – ей суждено было стать одним из двух перевозчиков украинского оружия (второй такой структурой оказались «Авиалинии Антонова», дочерняя структура АНТК им. Антонова, которая финансово обслуживала проекты Ан-70 и Ан-140. – Авт.). А еще чуть позже компании было разрешено продавать самолеты, переданные ей из военно-транспортной авиации оборонного ведомства, как самостоятельно (в случае нахождения заказчика), так и через «Укрспецэкспорт».

Возвращаясь к вопросу о влиянии украинского генералитета на оружейный бизнес, стоит заметить, что экономические проблемы армии сыграли свою роль в подготовке нескольких законов, легализующих хозяйственную деятельность ВСУ – абсолютно не свойственную для армии сферу. Свидетельством укрепления силы военных стало и проведение генеральской кадровой политики: несмотря на то, что замминистра обороны по вооружению Анатолий Довгопольный был единственным гражданским в военном ведомстве, его заменил военный. Плюс в Минобороны появилось еще два заместителя-генерала.

Пика своей власти руководство Минобороны достигло во время пере-



говорных процессов в Турции и ОАЭ в 1999-2001 гг. Объективно украинские экспозиции с представительным генералом армии во главе официальной делегации выглядели весьма внушительно на международных оружейных форумах. И надо сказать, громогласные политические заявления самого Кузьмука нередко создавали хороший фон экспортерам – чтобы тихо, без лишнего шума продавать вооружения и военную технику.

Правда, появление в стране Госкомиссии по вопросам оборонно-промышленного комплекса Украины (летом 2000 г. – Авт.), на которую начал ориентироваться оборонно-промышленный комплекс, несколько изменило позиции военных. Например, на оружейную выставку IDEX-2001 в Абу-Даби поехали сразу две официальные делегации: одна – во главе с главой Госкомиссии Владимиром Горбулиным, другая – во главе с министром Александром Кузьмуком. Причем каждая представляла свой специфический товар. Во время пресс-конференции украинских делегаций нервы у Кузьмука таки сдали: он неожиданно покинул мероприятие, сославшись на более важные дела...

### Военные прокладывают путь на рынки

Следующий после Александра Кузьмука военный министр Владимир Шкидченко подчеркнуто не касался оружейного бизнеса. Профессиональный военный служащий, он с азартом занимался чисто военными проблемами. Исключение, пожалуй, со-

ставляют миссии, выполняемые в рамках более представительных делегаций или по поручению политических лидеров. К примеру, летом 2002 г., во время вояжа по Ближнему Востоку Президента Украины, Шкидченко, находясь в составе официальной делегации, активно действовал в защиту (к тому времени уже проигранного. – Авт.) проекта по гуманитарному разминированию территорий на юге Ливана суммарным объемом контрактов приблизительно в \$50 млн. Дело в том, что генерал помогал «Укроборонсервису» поставить на коммерческие рельсы сферы гуманитарного разминирования и отправить в Ливан 75 украинских гражданских саперов для проведения верификации минных полей, а также организовать на базе одного из военных институтов Центр разминирования, усилив таким образом профессиональную основу украинских минеров на этом сложном сегменте рынка.

Реальные же притязания на усиление у Минобороны появились лишь с приходом Евгения Марчука. И речь шла не только об оружейном бизнесе, но и о политике безопасности в целом. Новый руководитель военного ведомства отличался от своих предшественников готовностью к публичности и максимальной открытости военного министерства и армии в целом для обществу. Еще будучи секретарем Совета национальной безопасности и обороны Украины Е.Марчук начал активно эксплуатировать идею использования возможностей украинской армии для продвижения политических и экономических интересов на внешней







арене<sup>16</sup>. А проблемы ВСУ, которые и без того стали очевидными для общества после трех масштабных катастроф, новый шеф Минобороны открыл достаточно широко, чтобы апеллировать к помощи общественности – через масс-медиа и единомышленников в парламенте. Некоторые наблюдатели считают, что карт-бланш, в том числе в кадровой политике, новый глава военного ведомства получил благодаря тому, что еще на посту главы Совета национальной безопасности и обороны помог прорвать международную изоляцию Президента Кучмы, возникшую после ряда скандалов, среди которых оружейная тема занимала особое место.

К началу 2004 г. заговорили о том, что консолидация Марчуком административных и финансовых ресурсов и «вотум доверия», оказанный ему президентом, могут стать основой для создания военно-промышленной ФПГ<sup>17</sup>. По всей видимости, наиболее удачной оказалась ставка Марчука на участие Украины в Иракской военной кампании на стороне союзников, прежде всего США. Удачная политическая игра закончилась решением украинской власти о направлении в зону конфликта в Персидском заливе батальона радиационной, химической и биологической защиты. С одной стороны, это был повод реанимировать дружбу с Соединенными Штатами, заодно продемонстрировав миру свою обеспокоенность проблемами региональной безопасности, а с другой – решение

Киева оказалось довольно важным для Вашингтона, поскольку оказало политическую поддержку в войне с Ираком. Хотя в СМИ долгое время шла полемика по поводу оснащения украинского подразделения техникой и оборудованием 60-70-х годов, свою политическую цель (а именно ее преследовало военно-политическое руководство как Украины, так и Соединенных Штатов, которые пригласили украинцев к участию в кампании) подразделение «поразило».

Позже, когда выяснились причины выхода из строя военной техники (во время первого же марша до места отправки батальона из строя вышло около 90 шин. – Авт.), несколько генералов ведомства лишились должностей. Зато новый министр развернул широкую кампанию, связанную с модернизацией техники для миротворческих операций, для чего привлек ряд структур оборонно-промышленного комплекса страны, а также ремонтные предприятия Министерства обороны.

А когда усилиями военного контингента в Ирак было прорублено небольшое окошко, в него тут же втиснулся Украинский союз промышленников и предпринимателей (УСПП). При этом, председатель УСПП Анатолий Кинах утверждал, что реальные контракты украинские предприятия могут получить уже весной 2004 г., во время Второй международной выставки по восстановлению Ирака<sup>18</sup>.

Но украинское миротворчество никогда не было чисто политической за-

<sup>16</sup> Евгений Марчук был секретарем Совета национальной безопасности и обороны с осени 1999 г. до лета 2003 г., затем был назначен министром обороны (прим. авт.).

<sup>17</sup> Бурковский П., Стратег играет по-крупному // Компаньон. – 2004. – № 4.

<sup>18</sup> Галицькі контракти – 2004. – 16 февр.



**Евгений Марчук в качестве нового руководителя Минобороны отличался от своих предшественников готовностью к публичности и максимальной открытости для общественности военного ведомства и армии в целом**

бавой. При помощи «голубых касок» Украина намеревалась решить ряд задач экономического плана. Во-первых, военное ведомство могло обеспечить боевую подготовку за чужой счет (в данном случае, за счет ООН) и банально подработать. Миротворческие миссии всегда были одним из самых заманчивых видов заработка для небогатых государств. Использование в целях ООН одной вертолетной эскадрильи в составе «голубых касок» приносит военному ведомству \$12 млн ежегодно. Стоимость одного часа эксплуатации Ми-8 по «ооновским» расценкам составляет \$1650, Ми-24 – \$2900. В целом, по официальным данным, Украина зарабатывает на своих миро-

творцах около \$50 млн ежегодно<sup>19</sup>. А приглашая украинцев в Либерию в конце 2003 г., ООН обещала компенсировать расходы на содержание контингента, что составило \$1,5 млн ежемесячно или \$18 млн в год<sup>20</sup>. Кроме того, в точки проведения миротворческих миссий техника отправляется с перспективой передачи в лизинг и последующим выкупом ООН. В свое время в Сьерра-Леоне с 534 нашими миротворцами прибыло 220 бронетранспортеров и 271 грузовик «КрАЗ», что, по подсчетам экспертов, должно было приносить около \$2,5 млн в месяц<sup>21</sup>.

Во-вторых, важным ориентиром служит закрепление Украины на новом рынке. Так, отправляя своих во-

<sup>19</sup> Из выступления постоянного представителя Украины в ООН Валерия Кучинского, 29.05.2002.

<sup>20</sup> Defense Express, 28.11.2003.

<sup>21</sup> Зеркало недели, – 2001. – 11 авг.





енных в Ирак, Киев, безусловно, рассчитывал на получение выгодных контрактов по восстановлению страны, на создание военной инфраструктуры, а также на поставки вооружений и военной техники.

Другой пример. Та же Либерия, куда настойчиво зазывали Украину высокие чины ООН, граничит с Гвинеей, где сосредоточено около 40% мировых запасов бокситов – основного сырья для алюминиевой промышленности. С 2001 г. «Русскому алюминию» принадлежит контроль над гвинейской бокситной компанией SBK, что приносит «Русалу» около \$30-40 млн в год. Эта компания поставляет сырье на Николаевский глиноземный завод. Себестоимость бокситов, добытых в SBK, выше, чем в целом по Гвинее. Но «Русал» планирует начать разработку крупнейшего гвинейского месторождения бокситов «Дян-Дян» – тогда в распоряжении российской компании будут самые дешевые бокситы в мире по цене чуть ли не \$7 за тонну. Успешная реализация проектов «Русала» в Гвинее напрямую зависит от стабильности положения в соседних странах, а это как раз Либерия и Сьерра-Леоне. В Сьерра-Леоне присутствуют более 600 украинских и 115 российских миротворцев. Поэтому эксперты задают логичный вопрос: не связана ли перспектива появления в Либерии украинских военных с обеспечением, среди прочего, спокойной жизни проектам «Русала»?

Но в Украине понимают, что Либерия, находящаяся под санкциями ООН (они включают в себя эмбарго на вывоз всех необработанных алмазов, за-

прет на поставки в эту страну любых видов вооружений, а также запрет на вывоз из Либерии всех видов круглого леса и лесоматериалов. – Авт.), будет под ними не вечно. Поэтому пребывание украинских «голубых касок» в том или ином регионе все чаще становится своеобразным плацдармом для расширения экономических или военно-технических контактов. Реализуя такие проекты, все причастные получают возможность влияния на ВТС. Безусловно, министр обороны не последний в этом списке...

Пожалуй, именно усиление позиций Министерства обороны по всему политическому фронту позволило его руководству вернуться к идее создания собственной компании по торговле оружием и услугами специального назначения. Во всяком случае, эта тема была на слуху в конце 2003 г. Удастся ли генералу Марчуку реализовать ее – вопрос. Однако сама идея активного участия оборонного ведомства в военно-технической политике страны говорит о том, что оно является крупным игроком отечественной системы ВТС в целом, и оружейного бизнеса в частности.

Наконец, некоторые эксперты не исключают, что при определенных политических обстоятельствах, когда реформа политической системы в стране позволит основным политико-экономическим группам усилить свои позиции, наиболее успешные структуры ОПК могут оказаться в составе одной-двух финансово-промышленных групп. «Эти ФПГ могут отвечать за обороноспособность



страны и делить между собой основную часть оборонного бюджета и средств, полученных от продажи «устаревшего» вооружения украинских ВС. Кстати, придя в Министерство обороны, Марчук делал заявления по поводу возможности возрождения коммерческого центра при военном ведомстве и наделения его полномочиями контроля за средствами от распродажи оружия ВС. Этот вопрос стал одной из болевых точек в непростых взаимоотношениях министра с главой «Укрспецэкспорта» Валерием Шмаровым», – утверждал журнал «Компаньон» в феврале 2004 г.<sup>22</sup>.

## Оборонно-промышленный «мозг»

Государственная комиссия по вопросам оборонно-промышленного комплекса Украины, созданная 14 июля 2000 г., сразу стала мощным центром влияния на оружейный бизнес, чем, вполне возможно, и обеспечила столь скорую свою ликвидацию. В сфере ее полномочий входило стратегическое планирование развития ОПК и обеспечение реализации долгосрочной стратегии продвижения продукции оборонно-промышленного комплекса на внешний рынок. Кроме то-



**Придя в Министерство обороны, Марчук делал заявления по поводу возможности возрождения коммерческого центра при военном ведомстве и наделения его полномочиями контроля за средствами от реализации избыточного имущества ВС**





го, согласно указу главы государства, Госкомиссия по вопросам ОПК Украины должна формировать часть Госбюджета страны в сфере финансирования оборонно-промышленной сферы, обеспечивать выполнение государственного оборонного заказа, развитие международного военно-промышленного и военно-технического сотрудничества, а также подготовку и подписание международных соглашений в этой сфере.

Структура, которую возглавлял Владимир Горбулин, стала центральным органом государственного управления со специальным статусом. Ее решения были обязательными к исполнению центральными и местными органами исполнительной власти, предприятиями, учреждениями и организациями.

Сразу после образования Госкомиссии сам Владимир Горбулин так формулировал ее задачи: «Госкомиссия создана для того, чтобы выработать и реализовать государственную политику в области оборонно-промышленного комплекса. Сегодня каждое министерство и ведомство в этой сфере работает фактически автономно, финансирование их деятельности из Госбюджета происходит без координации, а выделяемые небольшие средства распыляются. Не определены приоритетные направления развития государственной оборонно-промышленной политики, отсутствует координация между планами Министерства обороны относительно разработки требуемых тактико-технических характеристик новых систем вооружений и

оборонными заказами, которые выдаются промышленности. Нет действенной связи между перспективными заказами и работой институтов Национальной академии наук, кафедр и лабораторий вузов. Нет постоянного «стыка», и не только в стратегическом планировании, но и в ежегодном. Новая структура будет определять основные направления развития оборонно-промышленного комплекса, координировать деятельность всех ведомств, работающих в этой отрасли, контролировать расходование средств и выполнение госзаказа, выступать с законодательными инициативами в сфере ОПК». Через два года все это стало лишним.

## Ликвидация глазами экспертов

Эксперты усматривали два вида последствий ликвидации Госкомиссии: тактические и стратегические. Из того, что лежит на поверхности – это возможные «пробуксовки» в области военно-технического сотрудничества. Например, по таким направлениям, как Израиль и Китай. Стратегия и перспектива деятельности двусторонних комиссий по военно-техническому сотрудничеству с этими странами в значительной степени была завязана на фигуру Владимира Горбулина, на доверии к его опыту и влиянию. И это не тот случай, когда свято место пусто не бывает.

Кроме того, на Госкомиссии лежали обязанности по организации участия Украины в международных вы-

<sup>22</sup> Бурковский П. Стратег играет по-крупному // Компаньон. – 2004. – № 4.





ставках вооружений. А участие в выставках – это один из фундаментальных элементов содействия экспорту разработок и продукции национального ОПК. Госкомиссия была генеральным распорядителем средств на разворачивание национальных экспозиций на зарубежных выставочных «фронтах». После ее ликвидации международными выставками частично занимался «Укрспецэкспорт», частично УкрНИИАТ. Позже было создано госпредприятие «Вектор» – специально для государственной организации выставок. Но в целом суета и спешка в этом деле вряд ли пошли на пользу общему делу оружейного маркетинга.

Специалисты пророчили пробуксовки еще на одном фронте – в области утилизации противопехотных мин, ликвидации излишних стрелковых вооружений и боеприпасов. Именно специалисты Госкомиссии были ключевым звеном по подготовке соглашения с НАТО по уничтожению в Украине 133 тыс. тонн боеприпасов и 1,5 млн единиц стрелкового оружия. Этот проект разрабатывался в рамках программы «Партнерство ради мира». После ликвидации этого ведомства проекты на какое-то время замерли. А частично возродились уже в 2004 г., когда к их реализации подключились спецэкспортеры.

Наконец, главным последствием упразднения Госкомиссии, уже стратегического характера, называли потерю системности. Комиссии – тем или иным способом – удавалось приводить к единому знаменателю порой противоречивые или непозволительно завышенные запросы разных минис-

терств при решении концептуальных задач. В частности, это касается разработки проекта Государственной программы развития вооружений и Концепции реформирования ОПК. Подходы руководителей Комиссии в той или иной степени ущемляли интересы и амбиции Минобороны, Минпромполитики, Национального космического агентства, да и «Укрспецэкспорта». Но выходило так, что центр сдерживаний и противовесов в сфере развития оборонно-промышленного комплекса и военно-технического сотрудничества приходился именно на Госкомиссию по вопросам ОПК. С 2002 г. такого центра в стране нет.

### Перенос центра тяжести

Кто же взвалил на свои плечи задачи Госкомиссии? Казалось, часть из них будет возложена на создаваемый отдел в составе Главного управления по вопросам судебной реформы, деятельности военных формирований и правоохранительных органов администрации Президента. Но есть одно «но». Реальные полномочия этого отдела не совсем понятны и прозрачны. На глаза экспертов не попадались документы, которые бы позволяли их оценить. Не ясны и потенциальные возможности отдела в выборе оптимальных путей при решении комплексных задач. Экспорт оружия и военно-техническое сотрудничество – именно такая задача. Еще одно «но» состоит в том, что Администрация Президента, хоть и стремится увеличить свой вес в сфере ВТС и оружейного экспорта, де-юре орган консультационный. И не





более того. В Конституции ясно написано, что «основными задачами Администрации является организационное, правовое, консультативное, информационное, экспертно-аналитическое и прочее обеспечение деятельности Президента Украины».

Хотя многие разработанные Госкомиссией решения и идеи не очень нравились Министерству промышленной политики, у которого фактически отобрали оборонную промышленность, именно этому ведомству достался основной груз проектов Госкомиссии по вопросам ОПК. Ее глава Владимир Горбулин высказал свои взгляды на целый ряд проблем оборонного строительства в государстве. Среди них – предложения сократить значительную часть казенных предприятий (только по профилю Министерства промышленной политики насчитывалось более четырех десятков. – *Авт.*), развивать равноправное ВТС с Россией и западным миром (а фактически – избавиться от критической зависимости Украины от РФ в оборонной сфере. – *Авт.*), увеличить финансирование потребностей национальной армии при значительном ее сокращении, ускорить принятие ряда программных документов, в том числе разработать и принять Закон Украины «О военно-технической деятельности в Украине»<sup>23</sup>. Руководитель Госкомиссии также выступил с предложением создать национальную акционерную компанию холдингового типа «Оборонные проекты»<sup>24</sup>.

Кроме прочего, Госкомиссия активизировала борьбу за скорейшее появление Программы развития вооружений и военной техники, разработка которой началась еще в середине 90-х годов, а принятие откладывается с 1997 г. Чего греха таить, с принятием программных документов в стране всегда были перекося. На фоне непринятых Программы развития вооружений и военной техники и новой Военной доктрины в государстве законодательно закрепили приоритетность авиастроительной отрасли и защитили бронетанкостроение. Далеко не однозначно оценивают специалисты некоторых ведомств и принятую правительством 31 марта 2004 г. Государственную программу реформирования и развития оборонно-промышленного комплекса Украины на период до 2010 г., которую кое-кто даже назвал набором деклараций.

После метания бомбы, которая разнесла Госкомиссию по вопросам оборонно-промышленного комплекса Украины, стало хорошо заметно усиление такого центра влияния на оружейный бизнес, как Министерство промышленной политики Украины. Впрочем, эту ситуацию связывали не только с ликвидацией Госкомиссии, но и с приходом в ведомство нового министра Анатолия Мялицы. Последний, будучи выходцем из харьковского авиапромышленного менеджмента, позаботился о развитии ряда авиапроектов и проектов в смежных областях. Именно он чаще всего

<sup>23</sup> Горбулин В. Оборонное строительство в Украине // Зеркало недели. – 2001. – 27 янв.

<sup>24</sup> Оборонно-промышленный комплекс Украины – современное состояние и реструктуризация // Технологические системы. – 2001. – № 2. – С. 15. – Под ред. В. Горбулина.



представлял украинские делегации на международных выставках вооружений и авиакосмических салонах. После налаживания лизинговых схем на внутреннем авиационном рынке в стране установились продуктивные отношения между авиационной промышленностью и Министерством транспорта. Есть еще одна мысль Владимира Горбулина, за которую постепенно взялось промышленное министерство: создание авиастроительной корпорации. Хотя к началу 2004 г. вопрос реализации этой идеи еще не был окончательно решен, Программа реформирования ОПК предусматривает создание этой структуры на рубеже 2006-2008 гг.

Наконец, неплохие отношения у руководства Минпромполитики сложились с главой ГК «Укрспецэкспорт» Валерием Шмаровым, который, будучи президентом ассоциации предприятий «Укрaviaпром», постарался, чтобы некоторые перспективные авиационные проекты развивались под крылом госкомпании.

### **В бой идет Администрация Президента**

В течение двух последних месяцев 2002 г. Леонид Кучма подписал целую серию нормативно-правовых документов, посвященных реформированию системы ВТС. Не вызывает сомнения, что причиной такого решения стали обвинения Украины в нарушении международных правил передачи оружия.

Итак, в конце октября 2002 г. родился указ, общая идея которого сводилась к передаче функций по контролю за военно-техническим сотрудничеством Украины с иностранными государствами Администрации Президента. Решением главы державы в одном из управлений Администрации был создан отдел, к сфере ответственности которого отнесли военно-техническое сотрудничество. Руководить отделом доверили одному из менеджеров страховой компании «Кредо-Классик» Игорю Черкасскому (позже его сменил Виктор Гвоздь). А глава Администрации Виктор Медведчук получил право влиять на выбор кандидатуры гендиректора госкомпании «Укрспецэкспорт».

Две недели спустя появился Указ № 1040 – второй «взрывной» документ в сфере военно-технического сотрудничества, под которым Леонид Кучма поставил свою подпись. Формально указ касается совершенствования системы контроля за передачами Украиной вооружений, военной техники, технологий и чувствительных материалов. Но главное, что регламентировал этот документ, – это «чистка» списков структур, которые имели право выхода на мировой рынок вооружений. Причем сразу в двух направлениях – среди спецэкспортеров и среди предприятий ОПК. Любопытно, что атака президента была направлена против почти сотни субъектов, экспортирующих военную продукцию в Россию в рамках меж-





правительственного украинско-российского соглашения о производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонной промышленности от 18 ноября 1993 г. Расширение списка раньше обособывалось кооперацией «оборонщиков» Украины и России, которая по итогам 2001 г. стала основным партнером Киева в сфере ВТС. Позже выяснилось, что не всякий экспорт выгоден национальной безопасности...

Появлением документа № 1040 государство официально признало, что увеличение количества субъектов внешнеэкономической деятельности, уполномоченных реализовывать украинско-российскую производственную и научно-техническую коопера-

цию в сфере ОПК, бьет по интересам Украины. Также было признано, что имеют место экспорт продукции, поставка которой не предусмотрена двусторонним соглашением, а также несогласованные действия спецэкспортеров на внешних рынках.

## Новые игроки

В любом серьезном деле если не все, то очень многое зависит от личностей. А в таком деле, как торговля оружием, от личностей зависит почти все. Учитывая, что торговля оружием — далеко не единственная «взрывоопасная» тема в отдельно взятом государстве, в этой сфере должен работать человек, на кого можно поло-



**В течение двух последних месяцев 2002 года Леонид Кучма подписал целую серию нормативно-правовых документов, посвященных реформированию системы ВТС. Все нововведения касались ужесточения контроля за экспортом вооружений и техники**



житься. Казалось, что к концу 2002 г. президент такого человека нашел. Указ о назначении, а затем передача под личную ответственность главы администрации Президента проблемы под названием «Кольчуга», говорит о том, что этого человека зовут Виктор Медведчук.

По всей видимости, он позаботился не только об усилении роли Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины, но и о том, чтобы основное влияние на оружейный бизнес оказывалось именно через Администрацию Президента. Учитывая, что предыдущие политические решения этой структуры готовились всего несколькими людьми, а также ликвидацию «мозга» оборонно-промышленного комплекса в виде Госкомиссии, стало очевидным, что должен быть создан новый центр тяжести. Им стал Комитет по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля, полномочия

которого были существенно расширены решением главы государства<sup>25</sup>.

Учитывая статус такого органа, как Администрация Президента, эксперты предполагают, что упомянутый отдел этого ведомства занялся неким внутривнутриполитическим надзором за ведением оружейного бизнеса непосредственными исполнителями. Кстати, влияние главы «Укрспецэкспорта» на принятие решений было существенно ограничено. Принимая во внимание наличие в Комитете большого количества людей, близких к главе Администрации Президента, смело можно говорить если не о кураторстве, то о значительном влиянии на украинский оружейный бизнес Виктора Медведчука. Стоит лишь учесть, что фактически любую позицию управляющего делами на улице Банковой поддержали бы и два начальника разведок, и непосредственные представители СБУ, и Минобороны, и руководитель отдела администрации Президента, и сам руководитель Комитета. ■

<sup>25</sup> *Отечественный оборонно-промышленный комплекс стал на инновационный путь развития // Экспорт вооружений и оборонный комплекс Украины. – 2004. – №5.*







Танки для Пакистана и проект Ан-70

# Танки для Пакистана и проект Ан-70





# 3

## глава



**Анализ взаимодействия спецэкспортеров и предприятий оборонно-промышленных комплексов Украины и России говорит о том, что два государства постепенно выходят на новый уровень кооперации, целью которой становится не только модернизация вооружений армий и поддержание боеготовности военной инфраструктуры двух стран, но и совместное производство нового оружия, а также получение прибылей от его продажи третьим странам. В течение 2003 г. существенные изменения отмечались и в таких чувствительных сферах, как научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Нельзя сказать, что они случились внезапно. Напротив, нередко решения в этой сфере принимались даже слишком долго. Но зато они оказались на редкость последовательными.**

**У**краинские специалисты утверждают, что в отечественных Вооруженных силах общий объем вооружений, нуждающихся в замене, достигает 50%. Относительно современные образцы, которые по своим характеристикам все же уступают лучшим мировым системам вооружений, составляют лишь 30%. Не менее 70% вооружений требуют капитального ремонта. Особенно бедственное положение с вооружением в ВВС (речь о ракетных системах, истребительной авиации, вертолетах, то есть об основных средствах ведения современной вооруженной борьбы). Сегодня в авиационных частях исправных самолетов – менее 50%, вертолетов – около 16%. Даже в случае развития экономики страны по оптимистическому сценарию, в 2010-2015 гг. Украина может лишиться практически всех видов вооружений, если процесс их замены будет пущен на самотек. Но главная проблема украинской армии заключается в том, что разработчики всех основных воору-

жений и военной техники после распада СССР остались в России.

По мнению главы Госкомиссии ОПК Украины Владимира Горбулина (это ведомство действовало в 2000-2002 гг.), в нынешних условиях наиболее перспективным партнером в ВТС для Украины является Россия<sup>1</sup>. Он убежден, что для России разработка новейших вооружений – это, скорее, попытка не потерять современные оборонные технологии и потенциал ВПК, а также реклама для потенциальных стран-импортеров, нежели производство ВВТ для собственных ВС. Более того, в России понимают, что Украина, как никакая другая страна, с технологической и производственной точек зрения подготовлена к взаимовыгодному сотрудничеству, а это позволит значительно сэкономить средства. Кроме того, Украина для России – довольно привлекательный рынок вооружений, потребности в которых, учитывая нынешнее состояние арсеналов ВС, из года в год будут возрастать. «Украина ни с какой другой

<sup>1</sup> Владимир Горбулин. Оборонное строительство в Украине // Зеркало недели. – 2004. – 27 января.





страной, кроме России, не сможет обеспечить в нужные сроки крайне необходимое техническое переоснащение своих ВС. Предприятия ОПК Украины вносят вклад в производство российских вооружений, в т.ч. тех, которые стоят на вооружении ВС Украины. Сегодня более 400 российских предприятий зависят от поставок с Украины; с другой стороны, более 70% предприятий-поставщиков систем и комплектующих для украинских оборонных предприятий находятся в России», – указывал В.Горбулин, подчеркивая, что сотрудничество с Россией не меняет планов Украины о налаживании ВТС со странами Запада, несмотря на их неизменную сдержанность и настороженное отношение к РФ. Кстати, Россия может рассматривать расширение украинского ВТС как попытку сделать рынок вооружений Украины «прозападным».

В то же время, на протяжении 90-х годов прошлого века и в начале нынешнего, Украина и Россия оставались конкурентами на мировом рынке вооружений.

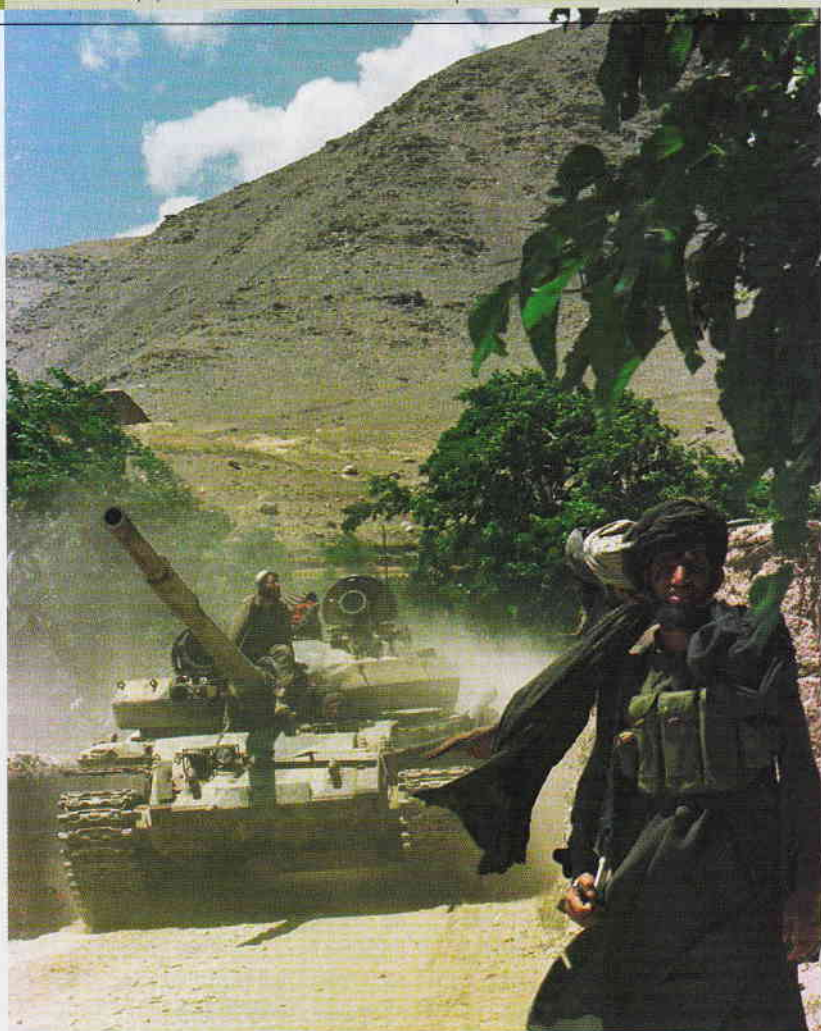
### Танковый «развод»

Сотрудничество Украины и России после распада СССР условно можно разделить на три периода. Первый длился до 1996 г. и запомнился инертностью, характерной почти для всех областей взаимоотношений. Постепенное угасание сотрудничества преимущественно было связано с резким снижением гособоронзаказа и попытками заполнить образовавшийся вакуум конверсией воен-

ного производства. Лишь в некоторых сферах целесообразность сотрудничества не вызывала сомнений, например, в космической и авиатехнической. Здесь речь шла большей частью о высокотехнологических наукоемких проектах, неподъемных для каждой из сторон в отдельности. Сотрудничество активно развивалось также в тех случаях, когда речь шла об обеспечении обороноспособности России. Так, украинские специалисты привлекались и, кстати, продолжают привлекаться для обеспечения функционирования Ракетных войск стратегического назначения. Но уже в тот период многие топ-менеджеры ОПК осознали необходимость защиты от чрезмерной партнерской зависимости, взяв курс на замыкание циклов производства вооружений. Безусловно, в большей степени это касается российских производителей, поскольку на территории Украины почти не оказалось заводов, способных производить военную технику от проекта до серийного выпуска и послепродажного обслуживания.

Наиболее интересным во взаимоотношениях двух государств стал второй период. Так называемый период развода длился с конца 1996 до весны 2000 г. Безусловно, он имел серьезную политическую подоплеку. Эксперты полагают, что в основе разобщенности оказался заключенный внешнеторговой фирмой «Прогресс» масштабный танковый контракт с Пакистаном. На фоне поставок 320 украинских танков Т-80УД Исламабаду реализация 74 российских танков (41 танк был куплен Кипром, 33 – Южной





**Провал поставок танков Пакистану означал бы общий провал Украины на рынке оружия. Как поставщик стреляющей продукции, Киев был бы вытеснен с рынка если не навсегда, то на долгие годы**

Кореей) выглядела более чем провалом. Впрочем, когда летом 1996 г. Киев заключил крупнейший танковый контракт на сумму около \$640 млн, поначалу мало кто верил, что Украина состоит как экспортер вооружений и военной техники. Но речь шла о выживаемости целой отрасли, поэтому государство сделало все возможное

для выполнения условий этой сделки – от предоставления льгот до финансирования ряда неотложных разработок. Нельзя не отметить, что такая ситуация складывалась далеко не в пользу российского танкостроения. Кроме того, контракт стал бы явной угрозой российско-индийской военно-технической дружбе в случае, ес-





ли бы российские заводы оказались поставщиками комплектующих к украинским машинам смерти. Поскольку реализация Украиной контракта предполагала получение значительной части комплектующих из России, индийская сторона, против которой гипотетически мог быть применен танковый кулак Пакистана, совершенно однозначно высказалась против российского участия в сделке.

Поэтому неудивительно, что уже 22 марта 1997 г. заместитель гендиректора «Росвооружения» Олег Сидоренко заявил, что российская госкомпания «не принимала и не будет принимать участия в реализации украинско-пакистанского контракта. Ни одна пушка, ни одна система управления огнем, ни одна аккумуляторная батарея официально не могут быть вывезены из России в Украину». Российские официальные лица и не могли сказать ничего иного, так как должны были продемонстрировать позицию, выгодную Индии, которая конфликтовала с Пакистаном. Возможно поэтому, господин Сидоренко заметил в том же интервью, что «существует целый набор известных и неизвестных путей, которыми могут воспользоваться»<sup>2</sup>. То есть, предприимчивые бизнесмены не исключали тайного сотрудничества, которое, безусловно, было бы выгодно для обеих стран. Однако, как показали последующие события, контракт вызвал настолько серьезный политический резонанс, что сотрудничество Украины и России оказалось невозможным.

В результате Украина оказалась наедине с собственной проблемой, которая тем временем приобрела государственный масштаб. Провал поставок танков Пакистану означал бы общий провал Украины на рынке оружия. Как поставщик стреляющей продукции, Киев был бы вытеснен с рынка если не навсегда, то на долгие годы. Естественно, устранение конкурента, пусть даже и за счет «голодомора» собственных заводов, было крайне выгодно России.

Как отмечали в 1997-1998 гг. украинские официальные представители оружейного бизнеса, только в рамках пакистанского контракта Россия волевым решением лишила свои оборонные предприятия прибыли в \$150 млн. Но это далеко не все потери. Объемы общей военно-технической кооперации Украины и России продолжали уменьшаться и в других направлениях. К примеру, через некоторое время после отказа поставлять комплектующие для танков, российские оборонно-промышленные генералы заявили, что новый российский вертолет Ка-60, в отличие от предыдущих модификаций фирмы Камова не нуждается в двигателях завода «Мотор-Січ». А еще позже – о том, что для создания новейшего комплекса ПВО С-400 нет необходимости задействовать ГАХК «Днепропетровский машиностроительный завод» (принимавший участие в создании и производстве С-300). Баллистическую ракету «Тополь-М» Россия тоже создала без Украины, обойдясь без ГKB «Южное». Подобных приме-

<sup>2</sup> Интерфакс-Россия, 22.03.1997.





ров было довольно много. В феврале 1997 г., когда российским торговцам оружием стало ясно, что Украина так или иначе присутствует на мировом рынке вооружений, была предпринята первая попытка договориться – в Москве встретились гендиректор «Укрспецэкспорта» Андрей Кукин и гендиректор «Росвооружения» Александр Котелкин. Можно было бы поверить заявлениям, что «практически по всем вопросам стороны договорились», если бы не последующие, шокирующие даже российских дипломатов, заявления Котелкина в адрес Украины на международной выставке IDEX-97 в Абу-Даби. Там же практически был поставлен крест на взаимоотношениях бронетанкостроителей двух стран.

## Решение пушечной головоломки

Что касается украинских производителей и торговцев оружием, то они, не прекращая поисков альтернативных поставок танковых комплектующих, взяли курс на оперативное создание замкнутого цикла производства смертоносных машин на собственной территории. Наибольшей проблемой оказалось налаживание производства танковых пушек. Эту задачу взялся решить Государственный научно-технический центр артиллерийско-стрелкового вооружения (ГНТЦАСВ) Минпромполитики Украины.

В результате, несмотря на информационное и военно-техническое противостояние между Украиной и Россией в 1997 г., уже к началу следующего года Украина имела собствен-

ную пушку. Конечно, все произошло не вдруг. Во времена Советского Союза на территории Украины не разрабатывались и не производились артиллерийские орудия, равно как и боеприпасы к ним. Однако уже с 1992 г., когда потребность в такой специфической продукции стала для Киева очевидной, в стране появились организации, занимающиеся разработками отечественных зенитно-артиллерийских комплексов, танковых пушек, гаубиц, артсистем для Военно-морских сил, скорострельных сверхлегких пушек и подобного оружия. Среди них «КБ артиллерии» (прообраз будущего ГНТЦАСВ), созданное на базе КБ-86 НПО «Большевик», которое во времена противостояния СССР и США занималось разработками электродинамического оружия в рамках программы создания противокосмического оружия «АнтиСОИ». Тогда команде конструкторов удалось создать лабораторную установку электромагнитной пушки, которая на международной конференции по импульсным источникам (г. Альбукерк, США, 1994 г.) по своим техническим параметрам была признана лучшей в мире. Поэтому факт создания в Украине танковой пушки для Т-80УД специалистов не поразил. Хотя при решении этой задачи Украина будто балансировала на грани: даже оптимисты в душе не были полны уверенности, что пушечный «гордиев узел» удастся развязать. Пришлось построить специализированный механический цех с вертикальными шахтными печами, а при налаживании термических процессов было отработано около 200 различ-



ных версий<sup>3</sup>. Украина при этом потратила на разработки и испытания 125-мм пушки для танков около 2 млн 760 тыс. грн и не один, а целых шесть лет. Кстати, в СССР на это дело было истрачено 107 млн рублей (это когда рубль был намного крепче доллара) и восемь лет, а западные разработчики на создание такой же танковой пушки, только натовского образца (120 мм), выложили около \$100 млн и почти столько же, как в СССР, времени. Генеральный конструктор артиллерийско-стрелкового вооружения Леонид Бондаренко утверждал, что в мире есть лишь десяток государств, способных разрабатывать и создавать новые артиллерийско-стрелковые вооружения. Украину он причислял к таким державам<sup>4</sup>. К 1997 г. разработчиками КБ были изготовлены и прошли госиспытания не только 125-мм танковая пушка, но и новый 82-мм миномет, танковые пушки «натовских» калибров 120 и 140 мм, 152-мм гаубица и 30-мм автоматическая пушка, пригодная для установки на любой военной технике. Последнее детище КБ тоже сравнивали с российским аналогом – СССР потратил на создание пушки примерно таких характеристик 12 лет и 167 млн рублей<sup>5</sup>.

Так или иначе, 28 марта 1998 г. представители Украинской православной церкви Киевского патриархата в присутствии журналистов освятили новую 125-мм танковую пушку, изготовленную ГНТЦАСВ. Как отмечал по время церемонии генконструк-

тор Бондаренко, «живучесть новой танковой пушки превышает российские и чешские аналоги, и изделие вполне может конкурировать с подобным французским образцом». Никто не скрывал, что новая танковая пушка предназначена для обеспечения украинско-пакистанского контракта. К тому времени уже был начат серийный выпуск изделия на Заводе им. Малышева, субподрядчиком которого выступило Сумское ПО им. Фрунзе. Кстати, танковому заводу пришлось выделить Сумам \$5 млн для начала серийного ствольного производства. По утверждению начальника управления информации ГНТЦАСВ Александра Павленко, «результаты, показанные украинскими экспериментальными образцами танковых пушек для Т-80УД и Т-84, намного превышают серийные 125-мм аналоги, выпускающиеся на российских заводах. Кроме того, используя новые нетрадиционные технологии, украинским разработчикам удалось добиться повышения живучести ствола в 1,6-3 раза». В это же время генеральный директор Завода им. Малышева Григорий Малюк заявил, что предприятие начало серийный выпуск пушки. К слову, украинским танкостроителям пришлось решать не только пушечную, но и башенную головоломку. Хотя вплоть до распада Советского Союза ориентиром была литая башня, конструкторы видели перспективы в сварно-катанной. Ее первый образец был испытан в

<sup>3</sup> Н. Т. Кривомаз. Пакистанский контракт. – Харьков, 2001. – С. 156-157.

<sup>4</sup> Из беседы с Леонидом Бондаренко в апреле 2000 г.

<sup>5</sup> И пушка для «Ятагана», и модуль «Шквал» для БТР. // Газета «2000». – 2001. – 20 апреля.





1992 г., но наладить производство оказалось делом непростым. Лишь со второй партии пакистанские танки начали комплектоваться украинскими сварно-катанными башнями<sup>6</sup>. Форсировать пришлось создание и серийное производство еще одного важного узла – дневного танкового прицела 1Г46. Специалисты утверждают, что не будь контракта, приводить сложную оптику к заданному алгоритму пришлось бы три-пять лет. Работая же в режиме фактически военного времени, черкасский НПК «Фотоприбор» сумел запустить прицел в серию меньше чем за год.

Таким образом, на 95% Т-80УД состоял из украинских комплектующих, а оставшиеся 5% было бы легко найти у соседей. После огневых испытаний артсистем генеральный конструктор Харьковского конструкторского бюро им. Морозова Михаил Борисюк во всеуслышание подтвердил, что «новая артиллерийская система не только готова к тому, чтобы заменить 125-мм пушку 2А46М-1 российского производства, но и имеет ряд усовершенствований»<sup>7</sup>. Была названа и стоимость серийного изделия. По словам разработчиков, она составляла около \$100 тыс., в то время как стоимость подобной пушки французского производства – \$300 тыс.<sup>8</sup> Украина стала восьмой страной мира, способной выпускать танковые пушки. Что же касается самого «эпохального» контракта, то более 2000 украинских предпри-

ятий, среди которых не менее 200 крупных, продолжали его выполнять, перейдя с аврального режима на спокойную «крейсерскую» скорость. Естественно, представители «Укрспецэкспорта» тут же заявили о возросших возможностях Украины в оказании услуг военного и специального характера на мировом рынке вооружений, что в переводе с политического языка означало: «Противостояние двух государств-соседей Украиной выиграно, блокаду можно снимать».

Но для окончания негласной войны нужны были и общие успехи страны на чувствительном рынке. Поэтому уже в декабре 1997 г. первый гендиректор «Укрспецэкспорта» Андрей Кукин рапортовал, что годовые объемы экспорта оружия увеличены вдвое<sup>9</sup>. Откровенно говоря, подведение итогов торговли 1997 г. внесло смятение в ряды мировых экспортеров оружия – Стокгольмский международный институт исследования проблем мира (SIPRI) неожиданно назвал Украину в десятке мировых торговцев критической продукцией.

Наконец, когда первые 105 украинских машин тремя партиями благополучно были доставлены в пакистанский порт Карачи, успокоились даже соседи-конкуренты, с поразительной цикличностью через каждые два месяца заявлявшие об «отказе поставлять комплектующие для Т-80УД» (имея в виду, прежде всего, 125-мм пушку). В то же время, по ут-

<sup>6</sup> Н. Т. Кривомаз. Пакистанский контракт. - Харьков, 2001. - С. 150-151.

<sup>7</sup> В прицеле – снова Пакистан и Турция. // Зеркало недели. - 1998. - 21 марта.

<sup>8</sup> УНИАН, 28.03.1998.

<sup>9</sup> Интервью агентству УНИАН, 25.12.1997.



верждению министра промышленной политики Василя Гуреева, Украина получила \$220 млн за отправленные Исламабаду танки<sup>10</sup>.

### Конец блокады. Период двусмысленности

В структурах украинской власти хорошо осознавали опасность «пробуксовывания» военно-технического сотрудничества с Россией и, несмотря на начатую активную работу на западном направлении, пытались изменить ситуацию. Осенью 1998 г. в интервью агентству УНИАН секретарь Совета национальной безопасности и обороны Украины Владимир Горбулин отмечал, что уровень военно-технического сотрудничества Украины с Россией «остается низким». Он добавлял, что «прежде всего, лучшим могло бы быть сотрудничество в ракетно-космической и авиастроительной отраслях». Но мимо внимания Горбулина не прошел тот факт, что «нормативная база, которая существует в РФ в области разработок, направлена на максимальное использование российского потенциала. В то же время, углубление связей в военно-технической сфере принесло бы пользу обоим государствам». То есть, уже к 1998 г. появились результаты последовательных усилий двух государств по замыканию циклов производства оружия на своих территориях.

К 1999 г. – году окончания украинско-пакистанского танкового контракта – отношения двух соседних госу-



**Осенью 1998 г. секретарь Совета национальной безопасности и обороны Украины Владимир Горбулин отмечал, что уровень военно-технического сотрудничества Украины с Россией «остается низким»**

дарств начали медленно изменяться. Во-первых, Россия признала наличие на юго-западе достаточно «оперившегося» поставщика оружия, а во-вторых, во время выполнения контракта украинским торговцам оружием действительно удалось значительно расширить и рынки сбыта, и диапазон номенклатуры продаваемого оружия. Но до сближения было еще очень далеко. Наступивший период можно назвать скорее периодом двусмысленности.

Начало нового этапа эксперты связывают с приходом в «Росвооружение» генерал-лейтенанта службы внешней разведки РФ Григория Рапо-

<sup>10</sup> В прицеле – снова Пакистан и Турция // Зеркало недели. – 1998. – 21 марта.





ты. И если весной 99-го, во время традиционного арабского форума оружейников, Рапота продемонстрировал необычную лояльность в отношении украинских поставщиков, то в июле уже провел детальные и довольно перспективные переговоры со своим киевским визави Валерием Малевым. По свидетельству заместителя гендиректора «Укрспецэкспорта» Виктора Забары, «несмотря на то, что на мировом рынке вооружений Украина и Россия всегда были и будут конкурентами, в ряде конкретных случаев и на конкретных внешних рынках необходима координация деятельности спецэкспортеров». Довольно неожиданным для наблюдателей стало сообщение о том, что обе стороны выступили за создание украинско-российских финансово-промышленных групп, для чего, правда, потребуется некоторое усовершенствование нормативно-правовой базы военно-технического сотрудничества между двумя странами. Впервые прозвучала и тема совместной модернизации вооружений и техники, которые пользуются спросом, в частности авиа- и бронетехники. Важным фактором для продвижения сотрудничества стали предложения двух компаний относительно усиления их роли по отдельным вопросам кооперации предприятий ОПК, призванные «исключить не всегда корректное поведение некоторых оборонных предприятий»<sup>11</sup>. Забара не исключал проведения в недалеком будущем регулярных консультаций между «Укрспе-

цэкспортом» и «Росвооружением», в том числе и по вопросам ценовой политики в случаях деятельности двух компаний на рынках третьих стран.

Серьезным шагом навстречу в области оружейного бизнеса стало решение об открытии представительств «Укрспецэкспорта» в Москве и «Росвооружения» – в Киеве. В Украине, правда, не скрывали, что на этом пути есть ряд препятствий политического характера. Констатируя наличие таких проблем, директор Института украинско-российских отношений при Совете национальной безопасности и обороны Украины Сергей Пирожков высказался за необходимость и целесообразность развития отношений с Россией, в том числе и в области ВТС. «Если мы будем двигаться шаг за шагом, то сумеем преодолеть эти проблемы», – отмечал Пирожков, впрочем, не детализируя, что именно это за проблемы. Что же касается ценовой политики на рынке оружия, то Пирожков подтвердил желание Украины координировать эти вопросы с Россией.

Сам же Рапота по возвращении в Москву так прокомментировал переговоры: «В своих взаимоотношениях с украинскими коллегами мы будем действовать таким образом, чтобы система ВТС между нашими странами из сферы конкуренции перенеслась в область реального сотрудничества». По сути, гендиректор российской компании признал существование жесткой конкуренции между двумя странами, заметив при этом, что, имея в СНГ второй по величине ВПК, Украина самос-

<sup>11</sup> УНИАН, 29.07.1999.



зультат прямо зависел от того, как Т-90С выдержит испытания в пустыне. На деле же оказалось, что газотурбинные двигатели всех трех испытываемых машин сгорели в индийском Раджастане<sup>13</sup>. Так что генерал Маев лишь проверял знания украинцев об этом факте и их готовность поставить дизель для Т-90С, если это потребует для решения проблемы. В наши дни подписание контракта на поставки партии танков более 100 машин является сенсацией на мировом рынке оружия, поэтому понятно, что российская сторона была довольно обеспокоена. Представители «Росвооружения» тут же пообещали уладить проблему и представить индийским военным двигатель мощностью 1000 л.с. с форсированной системой охлаждения.

Казалось бы, какой интерес Украине до индийско-российских военно-технических отношений, тем более что Индия является традиционным партнером России в закупках вооружений и ежегодно тратит на них почти по миллиарду долларов. А конфликтующий с ней Пакистан закупил танки именно у Украины. Однако правда и то, что по мере усиления напряженных отношений с Пакистаном индийская армия стремилась прикупить одну-две сотни боевых танков, и украинские возможности танкостроения, ставшие к тому времени известными миру не менее чем футбольная команда «Динамо», чуть не сыграли злую шутку с прогоревшим индийским партнером. Проблема Дели состояла в том, что до покупки Пакистаном 320 украинских танков он располагал более современными машина-

ми, чем Исламабад. На вооружении индийской армии тогда было 1400 танков Т-72 и 1100 менее современных машин Vijayantas производства индийской компании «Викерс Дифенс Системз». Остальные танки Т-55 и ПТ-76 ввиду старости некоторыми экспертами вообще не принимались в расчет. Пакистан же, имевший 120 устаревших танков М-477 американского производства, 280 не менее старых М-48 и 1200 китайских танков Т-59, являющихся точной копией Т-55, а также 260 Т-69 и 40 более новых Т-85 (тоже китайских), после приобретения 320 современных машин харьковского производства весьма нарастил свои броневые мускулы и стал устрашающей силой для соседней Индии.

Внезапно вставший вопрос, может ли Украина поставить свои дизельные двигатели 6ТД-1 на российский танк Т-90С, безусловно, был замешан на чистой политике. В Харькове считали, что украинский двигатель, который несколько мощнее российского (1200 л.с.) и прекрасно рекомендовал себя в условиях жарких пакистанских пустынь, может с одинаковым успехом работать как на Т-90С, так и на танках Т-72, которые Индии пришлось бы в спешном порядке модернизировать в случае отказа от российских Т-90С. Украинские перспективы в модернизации Т-72 значительно расширились, учитывая тот факт, что к украинским возможностям к тому времени можно было приплюсовать еще французские и швейцарские, тогда как российская сторона предлагала Индии исключительно национальную версию.

зультат прямо зависел от того, как Т-90С выдержит испытания в пустыне. На деле же оказалось, что газотурбинные двигатели всех трех испытываемых машин сгорели в индийском Раджастане<sup>13</sup>. Так что генерал Маев лишь проверял знания украинцев об этом факте и их готовность поставить дизель для Т-90С, если это потребует для решения проблемы. В наши дни подписание контракта на поставки партии танков более 100 машин является сенсацией на мировом рынке оружия, поэтому понятно, что российская сторона была довольно обеспокоена. Представители «Росвооружения» тут же пообещали уладить проблему и представить индийским военным двигатель мощностью 1000 л.с. с форсированной системой охлаждения.

Казалось бы, какой интерес Украине до индийско-российских военно-технических отношений, тем более что Индия является традиционным партнером России в закупках вооружений и ежегодно тратит на них почти по миллиарду долларов. А конфликтующий с ней Пакистан закупил танки именно у Украины. Однако правда и то, что по мере усиления напряженных отношений с Пакистаном индийская армия стремилась прикупить одну-две сотни боевых танков, и украинские возможности танкостроения, ставшие к тому времени известными миру не менее чем футбольная команда «Динамо», чуть не сыграли злую шутку с прогоревшим индийским партнером. Проблема Дели состояла в том, что до покупки Пакистаном 320 украинских танков он располагал более современными машина-

ми, чем Исламабад. На вооружении индийской армии тогда было 1400 танков Т-72 и 1100 менее современных машин Vijayantas производства индийской компании «Викерс Дифенс Системз». Остальные танки Т-55 и ПТ-76 ввиду старости некоторыми экспертами вообще не принимались в расчет. Пакистан же, имевший 120 устаревших танков М-477 американского производства, 280 не менее старых М-48 и 1200 китайских танков Т-59, являющихся точной копией Т-55, а также 260 Т-69 и 40 более новых Т-85 (тоже китайских), после приобретения 320 современных машин харьковского производства весьма нарастил свои броневые мускулы и стал устрашающей силой для соседней Индии.

Внезапно вставший вопрос, может ли Украина поставить свои дизельные двигатели 6ТД-1 на российский танк Т-90С, безусловно, был замешан на чистой политике. В Харькове считали, что украинский двигатель, который несколько мощнее российского (1200 л.с.) и прекрасно рекомендовал себя в условиях жарких пакистанских пустынь, может с одинаковым успехом работать как на Т-90С, так и на танках Т-72, которые Индии пришлось бы в спешном порядке модернизировать в случае отказа от российских Т-90С. Украинские перспективы в модернизации Т-72 значительно расширились, учитывая тот факт, что к украинским возможностям к тому времени можно было приплюсовать еще французские и швейцарские, тогда как российская сторона предлагала Индии исключительно национальную версию.



Кроме того, двигатель должен был подойти и для танка Arjun местной разработки, который продолжали преследовать технические проблемы. Индийские военные хотели использовать шасси этого танка для размещения на нем башенной системы самоходной гаубицы Т6 калибра 155 мм разработки отделения LIW южноафриканской фирмы Denel. Проблема этого танка состояла в том, что вес экспериментального образца упорно превышал 60 тонн, что при предельном весе современного танка 55 тонн, казалось недопустимым и делало невозможным использование на нем какого-либо двигателя вообще. Украинский же двигатель, при условии его закупки для индийской машины вместе с трансмиссией, облегчил бы машину на несколько тонн и сделал бы ее вполне боеспособной. Кроме того, в Харькове к тому времени завершались разработки и форсированного двигателя в 1500 л.с., что уже являлось претензией на место производителя номер один по двигателям для жарких стран. По словам заместителя министра промышленной политики Валерия Казакова, Украина направила Индии все соответствующие предложения<sup>14</sup>. Любопытно, что даже российская пресса стала ратовать за идентичную комплектацию пакистанских и индийских танков. «Украинское сердце для российского железного коня» весьма аргументировано предлагало «Независимое военное обозрение» (22.10.1999). Но России удалось в тот

критический для нее момент выкрутиться самостоятельно, очевидно, поставив на кон саму идею российско-индийской военно-технической дружбы и умело сыграв на политике. Так или иначе, когда стало ясно, что Москва все же подпишет танковый контракт с Дели, вопросы реального бронетанкового сотрудничества с Киевом вновь ушли на второй план.

Учитывая, что Украина и Россия, как правило, по-разному представляли себе выгоды от сотрудничества, можно предположить, что обе стороны пошли на компромиссы. Несмотря на то, что в «Укрспецэкспорте» настаивали на том, чтобы каждый вопрос обсуждался отдельно. К тому времени в очень болезненную тему для Украины превратилась модернизация отечественных средств ПВО, в частности, зенитно-ракетных систем С-300. Осуществить ее без участия России было невозможно. Как отмечали эксперты, в Украине было около полсотни таких ЗРС, большая часть из которых требовала модернизации или просто замены износившихся узлов. Надеясь на такую военно-техническую помощь России, Украина чуть было не согласилась на участие в объединенной системе ПВО СНГ, что по понятным причинам не вызвало бы одобрения на Западе. В мае 1999 г. украинский генералитет предпринял еще одну попытку исправить положение и инициировал создание общей в пределах СНГ структуры для модернизации средств ПВО. Но, похоже, инициатива не была принята, и уже 18 июля

<sup>14</sup> Индийскому танку не обойтись без украинских двигателей. // Зеркало недели. – 1999. – 11 сентября.





1999 г. Россия объявила о создании объединенной, но национальной структуры разработчиков и производителей ЗРС С-300, в которую вошли около 20 научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро и заводов с «Алмазом» во главе.

Что же касается интересов России, то главным на этапе перманентного сближения была минимизация конкуренции или хотя бы большая прогнозируемость соперника в вопросах поставок вооружений и военной техники. Серьезные изменения могли произойти и в вопросах проведения модернизации в интересах обеих стран. Это было особенно важно на фоне наступления целого ряда пробудившихся конкурентов. Так, Израиль, пользуясь притоком специалистов из бывшего СССР, не только освоил модернизацию боевых самолетов МиГ, но и модернизировал партию для ВВС Румынии. Немецкая фирма DASA пробивала подобные проекты в Венгрии и Польше. Подобная ситуация сложилась и в сфере модернизации бронетехники – Израиль, Чехия, Словакия объявили об освоении ремонта танков. Поэтому возможность совместной с Россией модернизации танков представлялась уже как вполне обоюдовыгодное дело. Конечно, картина развития отношений была бы неполной, если не вспомнить еще одну проблему – украинский астрономический долг России за энергоносители, который можно было бы частично погасить, проведя взаиморасчеты, например, за стратегические бомбардировщики Ту-160 и Ту-95МС. И за такие же колоссальные долги теперь уже российской стороны украин-

ским оборонным предприятиям. Если раньше Украина просила взамен десяти бомбардировщиков приблизительно такое же количество военно-транспортных самолетов, то после бензинового кризиса Киев предложил Москве 10 стратегических бомбардировщиков в качестве платы за долги по поставкам энергоносителей, притом что вначале украинская сторона хотела получить за каждый бомбардировщик около \$25 млн. Хотя эти вопросы были далеко за пределами компетенции «Укрспецэкспорта» и «Росвооружения», отношения развивались в комплексе. И, надо заметить, довольно динамично.

## Проект АН-70. Украинско-российская дружба

Первоначально проект Ан-70 подавался как символ украинско-российской дружбы. И, отдавая дань объективности, таким символом он был в течение довольно длительного периода времени. Проект, получивший политическую поддержку на самом высоком уровне, превратился в визитную карточку постсоветского авиастроения.

Но обо всем по порядку. Оперативно-тактический военно-транспортный самолет короткого взлета и посадки в свое время создавался для модернизации ВВС СССР и должен был прийти на смену заканчивающему свой жизненный цикл Ан-12. Кроме того, он должен был послужить для более эффективного решения задач, которые сегодня выполняются самолетами Ил-76. Многие западные эксперты довольно высоко оценивали потенциал





проекта Ан-70. Тем более, что на его базе с минимальными затратами можно было создавать различные модификации гражданских самолетов. Эксперты НАТО признали, что при небольших доработках воздушная машина вполне удовлетворит требованиям стран Альянса и сможет использоваться для замены парка военнотранспортных самолетов. Хотя Ан-70 недостаточно вместителен, чтобы транспортировать боевые танки (но и модернизированный американский С-130J фирмы Lockheed не в состоянии удовлетворить это требование), на его авторитете это не сказалось, поскольку военные кампании последних лет значительно снизили роль танков, а ряд государств в качестве перспективных вооружений выбрал легкую бронетехнику. Еще в 1993 г. Германия, Франция, Италия и Испания договорились о совместных профильных требованиях к новому транспортному самолету, объединенных под общим названием European Staff Requirement (ESR) для перспективного военнотранспортного самолета Future Large Aircraft (FLA). Позже к этому требованию примкнули военно-воздушные силы Бельгии, Великобритании и Турции. Объединение взглядов стран НАТО в отношении нового самолета стало предпосылкой для начала обширного переговорного процесса между Украиной и Россией, с одной стороны, и государствами Альянса, с другой.

### Славянская мечта

Реально Ан-70 стал объединяющей силой для Украины и России, а

его успех на западном рынке мог бы дать не только значительные прибыли авиастроителям, но и ознаменовать лидерство советских технологий в мире. Кроме киевского конструкторского бюро АНТК и двигателестроительного завода ОАО «Мотор-Січ», в создании и производстве самолета принимали участие 203 предприятия – 136 российских, 56 украинских и 11 узбекских. Чтобы максимально ускорить запуск самолета в производство, 6 февраля 1996 г. был подписан учредительный договор о создании международного консорциума «Средний транспортный самолет» (СТС), в который первоначально вошли 12 предприятий РФ и Украины с различной организационно-правовой формой собственности. Тем не менее, государственная доля в общем объеме финансирования никогда не превышала 8-10% и даже из года в год сокращалась. Особенно проблематичными оказались поступления из России. К 1998 г. общий долг России перед проектом составлял уже 265 млн рублей. Впрочем, в Украине ситуация мало чем отличалась: в 1998 г. Государственный инновационный фонд не выплатил Киевскому авиационному заводу «Авиант» 4 млн грн, а Минобороны вообще не финансировало проект.

В результате вся тяжесть финансирования проекта легла на генерального разработчика – АНТК им. Антонова и поставщика двигателей для воздушной машины – ОАО «Мотор-Січ». Дело доходило до совсем несмешных курьезов. Например, из-за отсутствия финансирования со стороны российского правительства, винты





опытного самолета после оценки их технического состояния и продления ресурса находились с июля по ноябрь 1998 г. на НПО «Аэросила», пока АНТК сам не перечислил этому объединению необходимые средства и смог продолжить плановые испытания самолета. Объем собственных средств, затраченных АНТК на программу Ан-70, достиг \$100 млн.

Тем временем международный авиакосмический салон ILA-98, который прошел в Берлине, показал нескрываемый интерес западных компаний к самолету. Многие специалисты начали поговаривать о возможностях победы в европейском тендере, на который был представлен проект Ан-7Х. Решение о предоставлении правительствам Франции, Италии и Испании рабочего варианта проекта было принято смешанной украинско-российской группой 22 января 1999 г., буквально перед самым окончанием приема заявок на участие в тендере. Согласно графику, утвержденному этой группой, в марте-апреле 99-го должна была завершиться подготовка статей соглашения о совместной военной приемке продукции и контроле качества, совместном аудите цен и затрат заказчиков, а также о совместных испытаниях. В мае проект соглашения должен был быть полностью готов к подписанию. При этом, в ходе перерегистрации консорциума в открытое акционерное общество, доли Украины и РФ в общем капитале составляли по 13%. Кроме того, на заседании смешанной украинско-российской группы было принято решение пред-

ложить правительствам Украины и России наконец-то заявить о государственной поддержке программы Ан-70 и потенциального кооперационного проекта Ан-7Х.

Неудивительно, что программа Ан-70 приковала внимание официоза на 43-м международном авиасалоне Le Bourget. 99-й год стал пиком в продвижении проекта Ан-70 (или Ан-7Х, который отличался от базовой машины лишь компоновкой нескольких узлов) на европейские рынки. С начала года Ан-70 считался официальным участником европейского тендера на обеспечение стран НАТО военно-транспортной авиацией. Германия, правда, стала единственным, хотя и очень влиятельным лоббистом самолета в Европе. В мае 1999 г. был создан немецкий консорциум по поддержке проекта, в который вошли полтора десятка немецких фирм. Определяющим же звеном в решении судьбы Ан-70 на европейских рынках оказалась Франция. «Мы раскололи Европу на два лагеря, – гордо заявлял генконструктор АНТК им. Антонова Петр Балабуев, – один откровенно выступает за Ан-70 или Ан-7Х, другой – против».

Что касается стоимости самолета, то Ан-70 должен был стоить не более \$48-50 млн, что почти в 2 раза дешевле, чем самолет А400М (проект FLA).

## Чистая политика или провал менеджеров?

Гендиректор Международного консорциума «Средний транспортный самолет» Леонид Терентьев утверждал, что на осуществление про-



## Европа на посадку «Антонова» «добро» не дала – европейские страны приняли решение о создании своего собственного военного транспортника А400М

граммы Ан-70 потребуются \$850 млн. В то же время, для создания аналогичной машины в Европе нужно не менее 6,5 млрд. Замена авиапарка транспортных самолетов только трех стран даст заказ на 304 самолета: 164 – для Российской Федерации, 75 – для Германии, 65 – для Украины. Для замены всего европейского авиапарка транспортных самолетов понадобится еще 288 Ан-7Х. Несмотря на такие оптимистические прогнозы, серийного Ан-70 в 1999 г. не получилось. Формальное решение об организации серийного производства Ан-70 на авиазаводах «Авиант» в Киеве и «Авиакор» в Самаре появилось в октябре 2000 г. Было решено, что Воронежский авиазавод займется изготовлением крыла, а НАПО им. Чкалова (г. Ново-

сибирск) – центропланом. Двигатели будет поставлять московский завод «Салют», который наладит их выпуск совместно с запорожским ОАО «Мотор-Січ». Москвичи будут производить и электронику для Ан-70: 52 бортовых компьютера самолета соберет завод «Авиаприбор»<sup>15</sup>.

Но на посадку «Антонова» Европа не дала «добро» – европейские страны приняли решение о создании собственного военного транспортника А400М. Из девяти государств, вовлеченных в программу его создания и производства, шесть подписали 19 июня 2001 г. меморандум договоренности о приобретении 193 самолетов. На сегодняшний день Бельгия планирует приобрести 8 самолетов А400М (в т.ч. один для Люксембурга), Франция – 50, Германия – 73, Ис-

<sup>15</sup> Омский Ан-70 нужен Чехии, ФГУП «ПО «Полет» изготовит три самолета Ан-70 в счет госдолга России перед Чехией // <http://aviaport.ru>.





пания – 27, Турция -10, Великобритания – 25. То есть реально есть заказы почти на две сотни самолетов А400М. Как видим, аппетиты европейцев оказались несколько меньшими, чем украинцев и россиян. А может быть, более реалистичными?

Украина вместе с Россией желали иметь свою долю не менее 75%, оставив всей Европе 25%, но получили нулевой вариант. Если прогнозировать в Украине стабильный ежегодный рост ВВП в среднем на 5% (в 2001 г. – 7-8%)<sup>16</sup>, то в 2015 г. она будет иметь ВВП около 778 млрд грн с учетом среднегодового индекса роста потребительских цен в размере 10%. В случае, если на оборону будет выделяться 2% ВВП (это так называемая обязательная минимальная норма оборонных затрат для стран НАТО), то затраты на ВС Украины в 2015 г. будут составлять приблизительно 15 млрд грн. По мнению эксперта Национального института стратегических исследований Анатолия Павленко, даже при таких оптимистических прогнозах на закупку нового вооружения в 2015 г. можно будет израсходовать приблизительно \$200 млн. А на \$200 млн можно приобрести только три самолета Ан-70. Кроме того, эти \$200 млн выделяются для закупки вооружения и запасных частей для всех видов вооруженных сил, то есть \$200 млн надо поделить как минимум на три части. Выходит, что на каждый вид ВС можно будет выделить чуть больше \$60 млн (стои-

мость Ан-70 – от \$60 до \$70 млн). Значит, делает вывод эксперт, заказы как Украины, так и России были нереальными, а цифры были названы с одной целью: разместить как можно большую часть производства на собственной территории.

Конечно, можно вспомнить традиционный европейский протекционизм и считать основной причиной отказа Европы от Ан-70 политическую. Можно вспомнить, что сам проект оказался «невозможным»: катастрофа первой машины и авария второй «подмочили» репутацию самолета. Можно совершенно справедливо кивать и на нерасторопность двух государств, вызвавших продвигать проект на региональные рынки, но финансово не обеспечивших возможность железной птицы опериться. Может быть, своевременное появление серийной машины укрепило бы проект и твердыми заказами? По всей видимости, не стоит искать одну причину: имел место комплекс причин и проблем, которые, сплетаясь в единый клубок, не позволили Ан-70 летать над Европой. Для самолета, впрочем, еще не все потеряно. Дело в другом: украинские разработчики, и не только авиатехники, разуверились в европейских перспективах как таковых. Кроме того, провал Ан-70 в Европе косвенно нанес удар и по перспективам украинско-российского военно-технического братства. Отныне в отношениях Украины и России стал главенство-

<sup>16</sup> Правительство Украины прогнозирует, что по итогам 2001 года рост ВВП в Украине составит минимум 7-8% // <http://part.org.ua>.



вать прагматизм и жесткий экономический расчет.

## Отрезвление. Смена вектора

Окончательное осознание поражения на западном направлении пришло в Берлине в 2000 г. Именно хмуристь немецкой столицы на вполне солнечном салоне ILA-2000 заставила украинских авиастроителей взглянуть на Восток. Тем более что создатели и продавцы других видов вооружений и военной техники уже тихо переориентировались на рынки, находящиеся от европейских в противоположном направлении. И если после салона ILA-2000 украинцы перестали стучаться в европейскую дверь, то эпохальной вехой открытия восточного вектора стал международный авиакосмический салон Airshow China-2000. На самом знаменитом восточном рынке появились украинские Ан-70, Ан-124 и Ан-140.

Если предельно откровенно говорить об усилиях украинско-российского консорциума «Средний транспортный самолет» в Китае, то это, скорее всего, был завершающий эпизод самолетной дружбы, после которого каждый игрок должен был пойти собственным путем. Особенно это чувствовалось в заявлении руководителя официальной российской деле-

гации Станислава Рынкевича, который заметил, что «китайский рынок – традиционно наш (российский) и терять его нельзя», неожиданно добавив, что Россия готова участвовать в разработке транспортного самолета, который мог бы быть создан на базе Ил-76, Ан-70, Ту-330... При этом заявление президента «Укрaviaпрома» Валерия Шмарова о возможности продажи Китаю лицензии на серийное производство Ан-70 произвело впечатление на предприятия китайской авиапромышленности. Но партнеры уже задыхались... Объективно ни Украине, ни России не хватало оборотов для ускорения серийного выпуска Ан-70. После Чжухая было заявлено, что серийная машина появится лишь в 2002 г.

Так или иначе, Украина и Китай в двустороннем порядке развернули программу сотрудничества в области авиастроения. Тем временем, без консультаций с Украиной и особого афиширования, Россией было подписано любопытное соглашение между EADS и «Росавиакосмосом» об участии РФ в создании транспортного самолета A400M. Доля участия России, правда, невелика: она должна разрабатывать тяговый вентилятор для двигателя, испытывать в аэродинамической трубе модели A400M, разрабатывать крыло, шасси, стабилизатор и проектировать узлы крепления двигателя<sup>17,18</sup>. ■

<sup>17</sup> Novichkov N. An-70 group warns on A400M involvement // Jane's. – 2001. – 01 August.

<sup>18</sup> <http://www.eads.net>, 2 July 2001.









# 4

## глава

# Стремление на Запад





Европа не проявляет желания открывать свои рынки для восточных государств. Это очевидно, а факты, как известно, – вещь упрямая. Но для Украины европейское направление военно-технического сотрудничества всегда имело политический подтекст. Фактор евроатлантической интеграции всегда учитывался украинским политическим истеблишментом при принятии решений в сфере ВТС. К примеру, в 1998 г. Киев свернул выгодный проект по участию в строительстве Бушерской АЭС в Иране из-за недовольства главного западного арбитра – Вашингтона. А несколько лет спустя почти до нуля свел военно-техническое сотрудничество с Македонией – преимущественно в силу негативного отношения к поставкам оружия этому государству в штаб-квартире НАТО. После заседания Совета национальной безопасности и обороны Украины 12 июня 2002 г. первый заместитель секретаря СНБОУ и одновременно глава Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины Леонид Рожен отмечал: «В 2002 г. при экспорте оружия возможен ряд ограничений. Это вызвано последствиями антитеррористической операции и необходимостью учитывать ситуацию, когда ряд стран отнесен США к «оси зла». Также нужно учитывать наши евроатлантические стремления. Это тоже может повлечь определенные ограничения в экспорте. Речь идет не о запретах, а об учете интересов евроатлантического сообщества»<sup>1</sup>.

**В** то же время, на протяжении всего периода развития военно-технического сотрудничества Украины были заметны намерения расширить ВТС именно на западном направлении. Главным препятствием здесь все еще остается отсутствие внутреннего рынка военной продукции, что является следствием постоянного недофинансирования национальной армии. Любопытна оценка усилий украинских реформаторов со стороны самих представителей НАТО. Помощник генерального секретаря Альянса по вопросам оборонного планирования Эдгар Бакли, находясь с визитом в Киеве, заметил в интервью агентству Defense Express: «Если сравнить средства, которые выделяются в Украине на

оборону, с тем, что выделяется в других странах, то, даже учитывая отличия в покупательной способности, ВС Украины являются недофинансированными по любым стандартам. Поэтому их численность следует сокращать, а вооружения модернизировать»<sup>2</sup>.

## Партнеры по социалистическому лагерю

Значительная часть бывших партнеров по идеологическому лагерю, объявив делом чести интеграцию в западные структуры, довольно сдержанно относятся к ВТС с Украиной.

Тем не менее, Украине удалось сохранить некоторые традиционные

<sup>1</sup> Пресс-конференция Леонида Рожена 12.07.2002.

<sup>2</sup> Defense Express, 10.04.2002.





рынки ремонта и поставок комплектующих в Восточной Европе: реализовывались небольшие по объему контракты по заказам Польши – на поставки различного военного имущества для сухопутных войск и АКБ для военно-воздушных сил; по заказам Венгрии – на ремонт, модернизацию авиатехники и поставки комплектующих; по заказу Чешской Республики – на ремонт, модернизацию авиатехники и поставки запасных частей для нее<sup>3</sup>. Заключались и небольшие сделки с западноевропейскими государствами, рассчитанные на получение доступа к новым рынкам сбыта: совместный украинско-французско-чешский проект модернизации танка Т-72АГ<sup>4</sup>, контракт Харьковского конструкторского бюро им. Морозова с ведущей швейцарской фирмой Swiss Ordnance Enterprise Corp. на изготовление опытного образца танковой пушки натовского стандарта (120-мм)<sup>5</sup> и некоторые другие.

Неплохим было ВТС с Македонией в 2001 г.: этому государству была продана партия подержанных вертолетов (4 Ми-8 + 4 Ми-24). В стоимость контракта также входила подготовка шести пилотов для Ми-24 и сорока инженеров-техников (28 – для Ми-24)<sup>6</sup>. Всего в 2001 г. Украина передала Македонии 61 единицу военной техники, в частности 4 боевых самолета Су-25, 31 танк Т-72, 10 БМП-2, 6 артиллерийских систем БМ-21

«Град», корабли, ракетные системы<sup>7</sup>. Эти сделки свидетельствуют о двух тенденциях: во-первых, о неослабевающем желании Киева сохранять позиции в Центральной и Восточной Европе (что чрезвычайно сложно, но возможно); во-вторых, о способности национальной системы быстро реагировать на запросы рынка.

Кроме того, очевидной является зависимость государств Центральной и Восточной Европы от имеющейся в Украине ремонтной инфраструктуры, в частности по ремонту авиатехники. Как ожидается, такая зависимость сохранится еще на несколько лет. К примеру, в 2003 г. на Киевском авиаремонтном предприятии гражданской авиации 410 было отремонтировано пять средних транспортных самолетов Ан-26 для польских ВВС.

Есть намеки на развитие совместных проектов, но большинство из них остаются пока нереализованными. Эксперты, правда, прогнозируют, что в связи с проблемами стран Центральной и Восточной Европы в отношении выхода на рынки государств Западной Европы кооперация и количество совместных проектов будут расти. Такую тенденцию можно проследить на примере ВТС Украины с Польшей. По свидетельству заместителя министра обороны Польши Януша Земке<sup>8</sup>, в Украине польские «оборонщики» получают агрегаты и узлы для боевых вертолетов Ми-24, а так-

<sup>3</sup> Интервью заместителя гендиректора «Укрспецэкспорта» Александра Коваленко, УНИАН, 16.07.2000.

<sup>4</sup> *Національна безпека і оборона*. – 2000. – № 6. – С. 62.

<sup>5</sup> УНИАН, 25.08.1999.

<sup>6</sup> Газета «2000», – 2001. – 13 апреля.

<sup>7</sup> Реестр ООН об импорте вооружения в 2001 г.

<sup>8</sup> Интервью Януша Земке агентству Defense Express, 03.06.2003.





же вооружения для малых десантных кораблей, которые поставляются в Йемен. При этом польский чиновник не исключил, что стволы и пушки к танкам РТ-91, которые Польша готовится поставить Малайзии, могут иметь украинское происхождение. Еще одним частным примером, отражающим общее состояние оборонно-промышленного комплекса стран Центральной и Восточной Европы, являются намерения словацкой фирмы CSBC Ltd наладить сотрудничество с Украиной. Эта фирма разработала лазерные имитаторы для подготовки

экипажей танков, БМП и БТР, которые презентовала в Киеве, предложив сотрудничество в рамках совместных проектов для третьих стран<sup>9</sup>.

## Западная Европа

Что касается Западной Европы, общая идеология военно-технического сотрудничества с Украиной заключается в попытках совместно выйти на рынки советской военной техники – путем внедрения в вооружения и технику советского производства некоторых западных решений. Частич-



**Очевидной является зависимость государств Центральной и Восточной Европы от имеющейся в Украине ремонтной инфраструктуры, в частности по ремонту авиатехники. Такая зависимость сохранится еще несколько лет**





но намерения западных государств связаны и с закреплением на украинском рынке, поскольку аккуратный прессинг Брюсселя относительно необходимости перехода на стандарты НАТО и активной модернизации армии является неплохой предпосылкой для внедрения на украинском рынке специальной техники.

В общем, игра развивается на украинской части поля, а что касается других ворот, лишь небольшое количество украинских заводов может похвастаться поставками на западноевропейские рынки. Среди сделок нескольких последних лет можно вспомнить небольшие поставки военной продукции Сумским НПО им. Фрунзе во Францию, Великобританию, Голландию и Австрию; Феодосийским ПО «Море» – в Грецию и Турцию; ГАХК «Топаз» – в Данию; Запорожским ОАО «Мотор-Січ» – в Чехию, Ирландию и Болгарию, а также поставки боеприпасов ГП «Таско-экспорт» в Чехию, Словакию, Словению, Польшу и Болгарию.

Безусловно, украинские оборонно-промышленные возможности становятся востребованными там, где европейские государства могут относительно дешево получить уникальные технологии. Украина, к примеру, имеет традиционно сильные позиции в производстве средств гидролокации и гидроакустики. Предприятие «Квант-оптика» выполняет заказы

Польши; Киевский государственный научно-исследовательский институт гидроприборов, являясь монополистом в производстве корабельных и вертолетных гидроакустических станций, а также авиационных радиоакустических буев и систем, при посредничестве ГК «Укрспецэкспорт» заключил довольно емкий контракт с ФРГ о ежегодном производстве 50-100 тыс. специальных гидроакустических морских буев в течение 15 лет<sup>10</sup>.

Среди европейских сделок явно выделяется заключенный «Укрспецэкспортом» в 2000 г. контракт стоимостью почти \$100 млн на поставки Греции двух малых десантных кораблей на воздушной подушке типа «Зубр». ВТС Украины с Грецией может развиваться довольно динамично и включать широкий спектр сделок: от прямых продаж до передачи технологий и офсетных сделок. Кроме «Зубров», по официально неподтвержденным данным, «Укроборонсервис» поставил в эту страну противотанковые управляемые ракетные комплексы большой дальности «Корнет-Э»<sup>11</sup>.

Еще одним удачным примером сотрудничества Украины со странами Западной Европы можно считать совместное с Италией создание ракетоносителя Vega. Как ожидается, ГКБ «Южное» будет поставлять для него жидкостные двигатели малой тяги<sup>12</sup>. Начало поставок запланировано на 2006 г. Итальянская сторона в соот-

<sup>9</sup> Об этом заявили представители фирмы 4 марта 2004 г. во время официальной презентации продукции в Киеве.

<sup>10</sup> Н. Сирук. Украинское судостроение: потенциал и перспективы. // Экспорт вооружений и оборонный комплекс Украины. – 2003. – № 6. – С. 6-15.

<sup>11</sup> Газета «2000». – 2000. – 3 ноября.

<sup>12</sup> Defense Express, 16.02.2004.





**Среди европейских сделок явно выделяется заключенный «Укрспецэкспортом» в 2000 г. контракт стоимостью почти \$100 млн на поставки Греции двух малых десантных кораблей на воздушной подушке типа «Зубр»**

ветствии с контрактом будет получать по шесть двигателей ежегодно.

Безусловно, в актив работы с Западом можно уверенно занести и участие Украины в международном проекте «Морской старт», в котором задействованы компании США и Норвегии. Не остались незамеченными для западных государств и украинские военно-транспортные возможности. Подписанный представителями 12 государств НАТО протокол о намерениях относительно использования самолетов Ан-124 украинской авиакомпании «Авиалинии Антонова» для стратегических перебросок военных контингентов стран Альянса

оказался лучшей визитной карточкой производителей этой машины. Сегодня мало кто вспоминает, что и в случае с «Морским стартом», и в случае самолетами, Запад на самом деле не имел альтернативы. Но если выбор «Зенита» predeterminedили его технические характеристики (ни один ракетоноситель в мире не способен обеспечить снаряжение в горизонтальном положении и полную автоматизацию предстартовой подготовки, не говоря уже о том, что «Зенит» – единственный в мире экологически чистый носитель. – Авт.), то выбор самолета связан как с техническими, так и с политическими факторами.



Впрочем, и без подписания специальных соглашений с НАТО украинские авиакомпании, прежде всего «Авиалинии Антонова» и «Украинская авиатранспортная компания», осуществляли переброски военных контингентов западных государств.

После 45-го авиакосмического салона Le Bourget Украина получила еще один шанс попасть на европейские рынки. Речь о том, что две крупные компании – АНТК им. Антонова и «Волга-Днепр» – намерены вложить ресурсы в глубокую модернизацию «Руслана». Если сегодня американский С-17 способен перевезти около 80 тонн груза на расстояние 8400 км, то модернизированный Ан-124-100М способен перебросить 150 тонн на 14000 км. Украинско-российский альянс отмечал и более отдаленные перспективы воздушной машины: через несколько лет в Ульяновске должна начаться сборка нового модернизированного Ан-124-300. Отцы проекта признают, что ни украинские, ни российские двигатели не имеют шансов быть поставленными на новый самолет, который должен без политических преград летать над Европой. В АНТК им. Антонова не скрывают, что в качестве претендентов на поставщиков двигателей рассматриваются три компании – General Electric, Rolls-Royce и Pratt&Whitney. Причем не исключено участие одной из них на партнерских началах. В случае реализации такого проекта можно будет говорить о вполне реальных очертаниях военно-технического сотрудничества между Украиной и Западом.

### Игра на противоречиях: между Турцией и Грецией

На протяжении всего периода своего существования государство Украина всегда находилось между двумя противоборствующими силами. Похоже, что гибкость в проведении политики становится отличительной чертой украинца, независимо от рода занятий и уровня. Однако если нахождение Украины между НАТО и Россией усложняет жизнь руководителям государства, то для торговцев оружием пребывание между баррикадами порой очень даже выгодно. Хотя не обходится без споров между центрами влияния на оружейный бизнес.

На первый взгляд выступление Украины в демонстрационных испытаниях основных боевых танков на военном полигоне Литохоро в Греции в конце 1998 г. было неожиданным. Наблюдатели полагали, что Греция тогда вовсе не случайно организовала двухмесячные довольно изнурительные испытания – в рамках реализации национальной программы перевооружения и модернизации вооруженных сил эта страна объявила о планах закупить около 500 танков. Учитывая серьезный уровень возможной сделки, в борьбу ввязались практически все ведущие мировые разработчики и производители танков – ФРГ, Франция, США, Великобритания, Россия, а также Украина, которая впервые выступала на рынке стран НАТО и ЕС.

Что касается довольно дерзкой танковой заявки украинского Т-80, то в Украине ее восприняли неоднознач-





но. По сообщению посольства Украины в Греции, главные военные чины этого государства высоко оценили украинскую машину, особенно ее повышенные тактико-технические возможности, а греческий экипаж, который на скорую руку обучили обхождению с танком, подтвердил, что она действительно не уступает более дорогим западным образцам. Украинская машина считалась одним из фаворитов, а в прессе даже появилась информация о том, что реальными претендентами являются немцы со своим Leopard и украинцы с танком Т-80.

Сегодня уже мало кто вспоминает о не очень приятных нюансах греческого тендера. Между тем, они отражают общую картину организации ВТС в конце 90-х. К примеру, тогда в украинском МИДе не все, имеющие отношение к военно-техническому сотрудничеству Украины, были в восторге от миссии харьковских танкостроителей. Более того, внешнеполитическое ведомство, как утверждали злые языки, узнало о ней *post factum*. В «Укрспецэкспорте» тоже критиковали танкостроителей, которые самостоятельно двинулись на внешнеэкономические баррикады. Тогда Госслужба экспортного контроля Украины дала заводу разовое разрешение, решение же об участии мальшевцев в сомнительном на первый взгляд тендере принимала правительственная комиссия по вопросам политики экспортного контроля во главе с первым вице-премьер-министром страны. Впрочем, дело не в подводных течениях внутри Украины. Дело в большой политике: в 1998 г. взаимоотно-

шения Греции и Турции были более чем натянуты – некоторые аналитики утверждали, что если бы не сдерживающие рычаги НАТО, вооруженный конфликт был очень реален. Что касается Украины, то политика оружейных бизнесменов оказалась примерно такой: когда два враждующих между собой соседа вооружаются, то неплохо бы на этом немного подзаработать, и тут уж не до морали.

К слову, Турция должна была объявить о своем танковом тендере через несколько месяцев. К тому моменту харьковчане уже должны были отгрузить Пакистану последние 55 машин Т-80УД, и получение новых заказов было не просто острой необходимостью, а вопросом выживаемости. Становится понятным, почему украинское танковое лобби, возглавляемое руководством Завода им. Малышева, двинулось на новые рубежи, не считаясь с мнением других центров влияния, прежде всего «Укрспецэкспорта». Вообще, надо сказать, что пакистанский танковый контракт серьезно усилил Харьков как региональный центр влияния на оружейный бизнес, а к окончанию его реализации танкостроители сумели добиться права самостоятельного экспорта. Греческий тендер, кроме прочего, стал напоминанием Турции о том, что если ее потенциальный противник внимательно присматривается к украинским танкам, то, может быть, они действительно хороши.

Взвешивая все «за» и «против», далеко не все представители оружейного бизнеса Украины были согласны с выступлением харьковчан в Греции.



Именно поэтому вопрос был вынесен за пределы Госслужбы экспортного контроля. Впрочем, к завершению пакистанского танкового контракта украинские спецэкспортеры все чаще отмечали, что ведут равные отношения в сфере ВТС со всеми независимыми государствами, и ни в коем случае не намерены делать акцент на одного из партнеров. Действительно, реализации национальных интересов Украины не противоречит позиция, когда она что-то продает «и тем, и другим». А что касается самого греческого тендера, то он, пожалуй, стал точкой отсчета нового, очень прагматичного этапа украинского оружейного бизнеса в отношении существующих и перспективных партнеров. После выхода на греческую сцену игроки оружейного бизнеса — и структуры, и личности — стали более откровенно лоббировать свои направления, и, соответственно, на этих направлениях действовать.

### Сказание о «Зубрах»

Танковый тендер и подписание госкомпанией «Укрспецэкспорт» контракта с военным ведомством Греции на поставку двух малых десантных кораблей на воздушной подушке проекта 1232.7 («Зубр» по классификации НАТО) разделяют два года. Это время, которое понадобилось спецэкспортерам, чтобы перейти от пробного шара к точно выверенному выстрелу. Впрочем, и в этом деле не обошлось без конфузоз. На сей раз желание продать военную технику в Грецию исходило от «Укрспецэкспорта». Но снова руководители неких влиятельных структур

не поверили в успех предприятия. Для окончательного решения вопроса и получения неоспоримого карт-бланша гендиректору «Укрспецэкспорта» Валерию Малеву пришлось переговорить лично с Президентом. Козырь был получен, но из-за потерянного времени турецкий МИД не был вовремя оповещен о продвижении украинского «Зубра» к греческим берегам. Хотя не исключено, что тут сработала уловка турецкой стороны, явно заинтересованной в том, чтобы украинский военный корабль не дошел до Эгейского моря. Так или иначе, через Босфор «Зубр» не пустили, и он вернулся домой, так сказать, с приспущенными парусами. Но в «Укрспецэкспорте» сдаваться не собирались, и участие Украины в тендере все же было зафиксировано. Так что победы на рынке, и малые, и большие, ковались совсем не так просто, как это может показаться на первый взгляд.

Конечно, важным фактором оказались и исключительные исходные данные. Во времена СССР серийное производство «Зубров» было освоено только на Феодосийской судостроительной верфи «Море». А вот разработки кораблей производились в санкт-петербургском ЦКБ «Алмаз». Поэтому два аналогичных корабля Греция договорилась получить от российской госкомпания «Росвооружение». Поставляемые «Зубры» способны брать на борт до 500 десантников с полной боевой выкладкой. Более того, корабль с боевой нагрузкой 150 тонн может преодолевать на суше препятствия высотой 2 метра на скорости 60 узлов. Этот, на пер-





вый взгляд обычный, показатель вызвал немалый резонанс в Европе. Впервые Украине удалось продать продукцию военного кораблестроения. Впервые страна НАТО сделала крупный заказ Украине. И наконец, самым беспрецедентным явлением стала договоренность Украины и России на рынке вооружений, во что мало кто верил в конце 90-х.

Как оказалось, политики в этом вопросе было минимум с самого начала. Это победа прагматизма и трезвого расчета. Дело в том, что больше нигде в мире не выпускают таких кораблей, и грекам надо было выбирать между Украиной и Россией. Пользуясь этим, покупатели умело сбивали цену у обоих продавцов. Пока те не договорились. А не договориться было просто нельзя. Как заметил в свое время Валерий Малев (он же и подписывал контракт), «ес-

ли бы каждая сторона работала самостоятельно, как это обычно происходило, скорее всего, контракта не было бы. Вполне возможно, что и в будущем будет удаваться договариваться с Россией таким же образом, с учетом интересов обеих сторон». Тут самое время напомнить, что турбогенераторы и главные турбины для кораблей, в том числе для российских, делают в Николаеве и Кривом Роге. Конечно, много контрагентов и в России, которая, в первую очередь, обеспечивает поставки вооружения, гибких ограждений и еще ряда узлов для этих кораблей. То есть уровень взаимной зависимости таков, что выступать не в паре было бы не только нелогично, но и просто глупо.

Победа ГК «Укрспецэкспорт» в Греции открыла для феодосийского предприятия новые перспективы, связанные с развитием высокоскорост-



**«Зубры» способны брать на борт до 500 десантников с полной боевой выкладкой. Более того, корабль с боевой нагрузкой 150 тонн может преодолевать на суше препятствия высотой 2 метра на скорости 60 узлов**



стных судов на воздушных подушках. Правда, второй «Зубр», построенный на ФСК «Море», к началу 2004 г. еще не был передан греческой стороне. Греческие военные и производители корабля спорили относительно появления на корпусе корабля микротрещин. На предприятии считают, что их появление обусловлено самой конструкцией данного типа кораблей, и если размер трещин превышает допустимые параметры, тогда судно просто ремонтируют. Любопытно, что точно такие же трещины появляются на двух российских «Зубрах».

### Турецкие перспективы

В феврале 2000 г. начался один из самых крупных танковых тендеров конца XX – начала XXI века – на обеспечение 1000 танков Турции. Правда, тендер изначально не предусматривал поставку победителем 1000 машин, так как предприимчивые турки (уже освоившие на высоком уровне производство боевых самолетов и автомобилей) намерены производить бронетехнику на своей территории с использованием, прежде всего, технологий и комплектующих поставщика. Не исключено, что странопобедитель поставит лишь очень небольшую партию машин. Но даже при таком раскладе часть от танкового пирога объемом в несколько миллиардов долларов, которые турецкая сторона предполагает вложить в благое дело пополнения своего танкового парка, может показаться не просто внушительной, но огромной для любого производителя.

Украина вместе с США, Германией, Францией и Италией вошла в претерку претендентов на турецкий заказ. Ее интересы в Турции представляла дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт» – фирма «Прогресс», несущая бремя ответственности за успех переговоров и государственного лобби. Танки прошли изнурительные полугодовые испытания в условиях холода и жары, маршей и стрельб, выдерживали замысловатые тесты. Показательно, что из-за недостаточной мощности двигателя и невозможности представить танковую пушку с натовским калибром промежуточный финиш не прошел первый конкурент Украины в бронетанкостроении – Россия.

Поскольку результаты тендера до сих пор не объявлены (преимущественно дело затянулось из-за нескольких разрушительных землетрясений и изменившимся в связи с этим экономическим положением Турции), есть смысл говорить о раскладе сил. Что касается стоимости, которая в совокупности с удачным политическим ходом может стать решающим фактором в выборе фаворита, то украинское предложение является весьма выгодным. Даже если по желанию заказчика отечественный танк будет комплектоваться узлами иностранного производства (например, швейцарской пушкой или французской системой управления огнем), цена украинской машины, по подсчетам специалистов, не превысит \$2,5 млн. Естественно, оснащенный отечественными узлами танк будет стоить и того меньше – как бы там ни было, труд укра-



инских и французских или американских рабочих оценивается неодинаково. Другими словами, остановив выбор на Украине (кстати, не выдвигающей дополнительных политических условий, как, например, Германия или США), Турция могла бы за те же деньги купить (а позже выпустить) в два раза больше техники. Немаловажной деталью является принятие Т-84 на вооружение ВСУ.

Отечественные спецэкспортеры заявили, что по желанию заказчика Украина может обеспечить доработку фактически любого узла. «Когда Пакистану понадобилось в несколько раз увеличить скорость заднего хода танка, Украина выполнила задание, и теперь эти танки отличаются от всех танков мира повышенной задней скоростью», отмечали в «Укрспецэкспорте», комментируя ход турецкого тендера.

Немецкий Leopard стоит, по мнению экспертов, не менее \$3 млн; французский Leclerc, пока не принятый на вооружение французской армии, – не менее \$4,5-5 млн. О цене американского Abrams говорят, что она колеблется в зависимости от комплектации от \$4 до \$6,5 млн. И все же цена танка, и даже результаты испытаний не являются главным фактором успеха – считают корифеи оружейного бизнеса. Влиять на решение турецкого генштаба будут политические расклады. Пока же длится тендер, будет продолжаться и большой политический торг с закулисными сражениями, финансовыми и политическими дивидендами.

### Украинско-турецкие реверансы

Сам факт участия Украины в тендере, где соревнуются лишь страны НАТО, а вернее, лишь его наиболее сильные представители, уже достоин внимания. Поскольку свидетельствует о признании потенциала украинского ОПК. В этой связи можно вспомнить, что отношения между Украиной и Турцией в области военно-технического сотрудничества за последние несколько лет заметно изменились. Турецкие военные, диктующие условия относительно дальнейшей стратегии развития государства, давно положили глаз на украинские наукоемкие технологии. Еще в 1998 г. было подписано межведомственное соглашение, согласно которому в г.Гёвзе начал работать Международный научный центр высоких технологий. После подписания документа украинская сторона заявила, что это событие «является началом выхода украинских технологий, в частности совместных разработок в сфере радиолокации и микроэлектроники, на рынки региона». Несколько позже турки заинтересовались новыми разработками стрелкового оружия для спецподразделений (выполненными КБ-«С») и даже всерьез подумывали об оснащении своих антитеррористических и полицейских формирований украинскими «Гномами» и «Эльфами». К сожалению, из-за организационных неувязок переговоры остались незавершенными. Украинская корпо-

<sup>18</sup> Зеркало недели. – 2001. – 20 января.



рация «Таско-экспорт», имеющая разрешение торговать боеприпасами, выиграла в 2000 г. тендер и поставила в Турцию партию тротила<sup>13</sup>.

Кроме танкового тендера Украина участвует еще в двух. Турцией должны быть оглашены результаты достаточно крупного вертолетного тендера, на одной из участниц которого – российской «Черной акуле» – стоит двигатель от «Мотор-Січ». По самым скромным подсчетам, в случае победы российского вертолета Украина за 145 двигателей может получить около \$400 млн. Не менее перспективным проектом может стать производство 12 боевых кораблей класса «Корвет», которые предлагают отечественные кораблестроители совместно с «Про-

грессом». В случае победы в этом тендере Украина будет осуществлять поставки секций корпуса, гидроакустических станций и обеспечивать их совместное с турецкой стороной производство. В будущем речь может идти и о производстве систем загоризонтного целеуказания для противокорабельных ракет. В целом украинские кораблестроительные технологии и помощь по производству охватывают более 25% проекта.

Не исключено и начало новых проектов в области электроники: после посещения черкасского НПК «Фотоприбор», который в случае победы Т-84 будет оснащать танк прицелами, представитель турецкой электронной компании выразил готовность со-



**Украина вместе с США, Германией, Францией и Италией вошла в пятерку претендентов на турецкий заказ. Ее интересы в Турции представляла дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт» – фирма «Прогресс»**







трудничать с украинскими приборостроителями.

Список этот далеко не полный, но уже может служить свидетельством способности Украины развивать ВТС со странами НАТО.

На этом рынке Украина впервые начала активно применять государственный лоббизм оборонных проектов на топ-уровне. К примеру, после завершения двусторонних переговоров осенью 2000 г. Президент Украины Леонид Кучма и его турецкий коллега Ахмет Сезер договорились довести товарооборот между двумя странами до \$2 млрд, а также углублять сотрудничество в оборонной промышленности<sup>14</sup>.

## Большие контракты решает большая политика

Для заказчика большой контракт означает надолго завязать себя на того или иного поставщика. Что касается Турции, то Запад в стремлении если не манипулировать, то хотя бы влиять на эту стратегически важную страну, частенько переигрывает. А Турция, выставляя напоказ свои амбиции, весьма болезненно и демонстративно реагирует на давление.

США традиционно оказывают наибольшую поддержку Турции. И не только политическую. Начиная с 1996 г. Штаты удвоили продажу Турции вооружений и боевой техники. Объем ежегодных поставок уже достиг \$2,4 млрд, что составляет почти 60% всех выделенных Анкарой ассиг-

нований на нужды обороны. С одной стороны, углубляя военно-техническое сотрудничество с США, Турция несколько компенсирует охлаждение отношений с Европейским союзом, с другой – стимулирует его делать определенные уступки. Например, как это сделали турецкие дипломаты, когда страна была названа кандидатом в ЕС. Членство в Союзе и его лоббирование (это может взять на себя Германия), по всей видимости, станет главным предметом турецкого торга. И не только в танковом тендере.

Попытки Европы захватить лидерство в вопросе влияния на Турцию, похоже, раздражают Соединенные Штаты, раздумывающие о снятии ограничений на продажу оружия в эту страну, чтобы воспрепятствовать изменению ее ориентации на США как на основного поставщика вооружений. Впрочем, камнем преткновения в поставках развитыми демократиями оружия в Турцию служит проблема с правами человека. Именно по этой причине администрация США откладывала в 1996 г. планы продажи Анкаре боевых вертолетов SuperCobra. Задержки с американской стороны наблюдались и по некоторым другим военным проектам, например, поставкам фрегатов класса «Перри». Неофициально турецкий генералитет уже намекал, что это может стать причиной пересмотра военно-технических отношений между двумя странами.

Немалый резонанс из-за яростных нападок «зеленых» вызвало участие в тендере немецкого Leopard. Тем бо-

<sup>14</sup> УНИАН, 23.11.2000.





лее, после обнародования пикантных подробностей о том, что Гельмут Коль получал деньги на тайные счета партии именно от танкового бизнеса, который он ловко лоббировал. Правящая германская коалиция социал-демократов и «зеленых» после долгих консультаций пришла к согласию относительно основных ограничений на экспорт оружия. Проект новых условий, принятие которого напрямую связано с танковым тендером, делает акцент именно на соблюдении прав человека в странах, претендующих на закупку вооружений у ФРГ. При этом все государства были разделены на две группы: в одну входят члены НАТО и Европейского союза, в другую – все остальные. Полностью запрещаются поставки вооружений в тех случаях, когда существует опасность их использования для «внутренних репрессий или нарушения прав человека».

Италия переполовинила свои шансы на успех в турецком тендере после того, как Анкаре стало известно о присутствии лидера курдских террористов в Риме. Лондон время от времени нарушал подписанные договоренности о поставке тех или иных вооружений, чем, понятно, вызывал недовольство Анкары, и не попал в короткий список танкового тендера. Сильно «подмочила» свою репутацию на этом рынке и Россия: контракт на поставку Кипру трех батарей зенитно-ракетных комплексов С-300 настолько отразился на отношениях двух стран, что и само участие в турецких тендерах остается открытым вопросом.

Можно утверждать, что ситуация для Украины пока складывается удачно, если не считать необдуманного требования украинского парламента осудить смертный приговор курдскому лидеру Оджалану. Хотя судьба украинских танкостроителей во многом зависит даже не от Анкары, а от Европы и Америки.

### Наш опыт пессимистичен...

Но на этом перспективы продвижения в Европу иссякают. Результаты участия в нескольких авиационных тендерах были не такими значительными, как ожидалось поначалу: минобороны ФРГ, которое оказывало поддержку украинско-российскому консорциуму «Средний транспортный самолет», в конце концов склонилось к европейскому проекту А400М, а украинские Ан-32 не могут похвастаться успешным участием в тендерах на обеспечение военных потребностей ВВС Греции и Польши. Незадолго до решения по Ан-70 Великобритания не жаловала на своем тендере Ан-124 «Руслан». А перспективный космический проект модернизации итальянской фирмой Fiat Avio (ныне Avio. – Авт.) украинского ракетносителя «Циклон» для бразильского космодрома был заморожен (он все же довольно успешно развивается и без участия итальянской стороны. – Авт.).

Хотя в Киеве довольно часто заявляют о развитии ВТС с Францией и Германией (в частности, в сфере авиационного и бронетехники), эти про-





## Украинские двигатели производства «Мотор-Січ» стоят на российской машине Ка-50-2 «Черная акула», которая предлагается Турции

цессы еще далеки от такого уровня, чтобы говорить о значительных проектах<sup>15</sup>. В качестве примеров можно привести и состоявшиеся в мае 2000 г. переговоры украинских представителей оружейного бизнеса с руководством Ассоциации «Франс-Конверсия», на которых было подтверждено желание французской промышленности развивать сотрудничество с Украиной в ряде оборонных проектов, в частности, создании и модернизации бронетехники (вместе с корпорациями SAGEM и GIAT Industry),

производства подкалиберных снарядов (корпорация «Таско» совместно с GIAT Industry), модернизации самолетов МиГ-29 и продажи их третьим странам (с корпорацией Thomson)<sup>16</sup>. Но эти проекты преимущественно так и остались виртуальными.

Годом наибольших потерь на западном направлении оказался 2000-й. Отказ Европы от украинско-российского военно-транспортного самолета Ан-70 отрезвил романтиков украинско-европейского военно-технического партнерства и заставил активно

<sup>15</sup> Интервью журналистам первого национального канала главы Госкомиссии по вопросам оборонно-промышленного комплекса Украины Владимира Горбулина, 18.03.2001.

<sup>16</sup> Агентство аналитической информации «Версии», 19.05.2000.



действовать на других направлениях. Объективно после 2000 г. наступил период охлаждения военно-технических отношений в Европе. И если раньше украинские менеджеры «оборонки» часто появлялись в Брюсселе с презентационными проектами, то в будущем и генеральный конструктор бронетанкостроения, и генеральный конструктор АНТК им. Антонова вряд ли будут энергично продвигать различные программы в штаб-квартире НАТО.

Запад готов контролировать Украину, осторожно дозируя порции дружбы и помощи так, чтобы, с одной стороны, не отвратить от себя, а с другой – не взрастить опасного конкурента. Поговаривают, что именно потому, что в Украине увидели соперника на авиарынках Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки, для подавления амбиций Киева включили рычаги международных организаций. Так, ICAO – Международная организация по безопасности полетов – требует улучшить качества украинских двигателей по шумам. Как считает генконструктор запорожского МКБ «Прогресс» Федор Муравченко, если честно придерживаться этих требований, то у 60% парка американских самолетов определенно возникнут проблемы. Что касается украинских машин, то, по мнению разработчика авиадвигателей, нормам не соответствуют лишь рамповые самолеты. Для модернизации четырех двигателей «Руслана» необходимо около \$600 тыс. Но западным аналитикам известно, что

оттягивание средств от авиаперевозок на модернизацию двигателей ударит по программе Ан-70. Ведь 90% финансирования программы обеспечивают как раз тяжеловесы Ан-124.

К слову, использование силы международных организаций не впервой применяется против Украины, и не только в авиакосмической сфере. Например, под давлением США Украина подписала документ ОБСЕ, согласно которому обязуется предоставлять международному сообществу реестр торговли легкими вооружениями, который, как считают в украинских компетентных органах, очень даже успешно используется некоторыми западными участниками мирового рынка вооружений. Представитель Совета национальной безопасности и обороны Украины Сергей Тетерук в июне 2001 г. прямо заявил о ведении западными государствами политики двойных стандартов по отношению к Киеву. «Например, США заявляют, что придерживаются жесткого режима в отношении Ливии, однако сами работают на этом рынке», – сказал тогда представитель украинского Совбеза.

Аналитики выделяют несколько проблемных мест на пути украинской продукции к рынкам иностранных государств. Слишком медленно в стране формируется внутренний рынок. Так, бюджет на национальную оборону Украины, который является одним из главных источников финансовой подпитки ОПК, в течение 1997–2002 гг. составлял лишь около \$500 млн ежегодно. Причем 85–95% этой





суммы тратилось на содержание личного состава. В 2002 г. уровень фактического финансирования гособоронзаказа был самым низким: прикладные исследования в сфере обороны государство профинансировало лишь на 45%, а закупки вооружений и военной техники – лишь на 35%. В то же время, доля закупок и военных НИОКР в оборонном бюджете натовских государств составила: в США – \$87 млрд; в Англии – \$9,5 млрд; во Франции – \$7,42 млрд; в Германии – \$3,82 млрд; в Италии – \$3,2 млрд; в Голландии – \$1,28 млрд; в Испании – \$1,3 млрд; в Турции – \$3,06 млрд; в Польше – \$0,41 млрд; в Венгрии – \$0,16 млрд; в Чехии – \$0,31 млрд; в Греции – \$0,87 млрд. В Украине этот параметр ни разу в течение последних пяти лет не превышал \$0,1 млрд.

Еще более узким местом являются темпы приватизации. Хотя две трети украинского ВВП к 2003 г. уже производились в частном секторе, до предприятий ОПК приватизация практически не дошла<sup>17</sup>. При этом уровень изношенности основных производственных фондов достиг 50%, а в ряде случаев государство просто теряет контроль над стратегическими объектами, которые не подлежат приватизации. В качестве примеров можно привести Луганский станкостроительный завод (производитель патронов), и Днепродзержинский завод химических изделий (производитель циркония), где процесс банкротства

приводит к фактической ликвидации основных фондов.

Более того, иностранные компании и в 2004 г. не смогут участвовать в приватизации отдельных предприятий украинского оборонно-промышленного комплекса. Так, согласно информации Министерства промышленной политики Украины, в соответствии с Программой реформирования ОПК, предприятия распределяются на три вида: не подлежащие приватизации, или казенные заводы, не подлежащие приватизации с возможностью их корпоратизации и предприятия, контрольный пакет которых (50% + 1 акция) останется в государственной собственности, а остальное может быть выставлено Фондом государственного имущества на продажу. Но в приватизации таких структур смогут принять участие только отечественные компании<sup>18</sup>. При этом к середине марта 2004 г. лишь десять предприятий ОПК Украины было выведено из списка номер один, а сроки окончания приватизации в стране были перенесены еще на два года: если первоначально назывался 2006 г., то теперь заговорили о 2008 г.

Как считает руководитель Национального центра по вопросам евроатлантической интеграции при Президенте Украины Владимир Горбулин, рассматривать возможности ВТС как обычную куплю-продажу вооружений было бы слишком упрощенным, и даже примитивным подходом. А имен-

<sup>17</sup> Такие цифры огласил первый заместитель госсекретаря Минэкономики Петр Кабан на переговорах в штаб-квартире НАТО 19.05.2003.

<sup>18</sup> Об этом заявил в ходе телефонной линии с гражданами Украины заместитель министра промышленной политики Валерий Зубарев, 17.03.2004.



но этим грешат многие менеджеры украинского ОПК. В этой связи для Украины и государств-членов НАТО важно определиться с наиболее приемлемыми с экономической точки зрения путями приобретения военной техники западного производства и с внедрением наиболее эффективных офсетных схем в контактах с возможными странами-поставщиками. Скорее всего, речь может идти о вооружениях и военной технике, которую не производит Украина. При этом вполне возможна организация производства основных деталей и узлов на территории украинского государства. В большей степени это относится к боевой авиации (многофункциональные самолеты и боевые вертолеты). Эксперты также не исключают, что Украина совместно с одним из партнеров НАТО может вернуться к проекту создания государственной системы конфиденциальной связи.

Еще одной существенной преградой на пути ВТС Украины и Альянса является отсутствие у украинских промышленников опыта масштабного перехода на систему новых стандартов. Эксперты Министерства экономики Украины отмечают, что для этого потребуются значительные финансовые вложения и много времени – не меньше 15-20 лет. При этом переход Украины к системе стандартизации НАТО потребует разработки от 10 до 50 тыс. нормативно-правовых документов оборонного назначения.

Нам не уйти от взаимодействия в сфере стандартизации вооружений и военной техники, создания унифицированных систем вооружений для со-

вместного использования. В настоящее время общий реестр стран Альянса содержит 16 млн ед. каталогизированного оборудования и 35 млн ед. запасных частей. Сотрудничество с НАТО будет состоять в том, что образцам украинского оружия будут присвоены общепринятые в мировом сообществе коды. Это позволит любому потребителю в любой точке земного шара идентифицировать необходимую запчасть, ее изготовителя и в кратчайший срок сделать заказ.

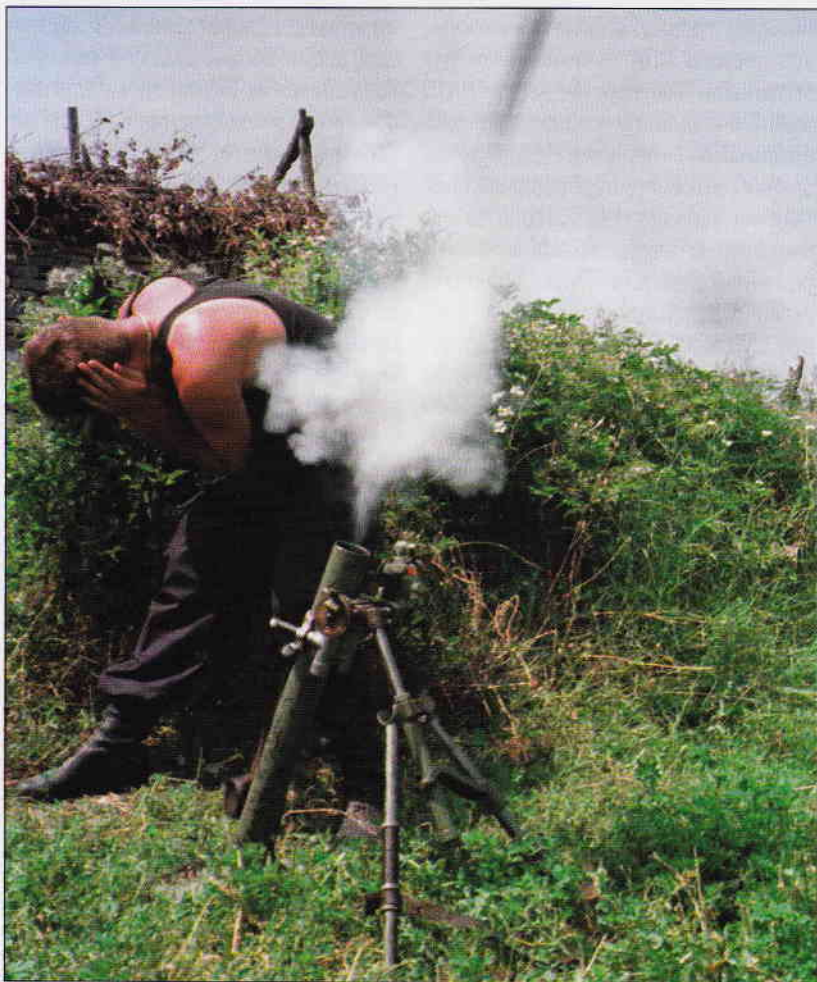
Украинским экспертам одним из наиболее важных направлений сотрудничества видится взаимодействие в сфере услуг специального назначения. Прежде всего, речь идет об обеспечении Украиной мобильной составляющей подразделений Альянса – путем привлечения отечественной военно-транспортной авиации. Как ожидается, в середине 2004 г. могут появиться и конкретные результаты переговоров по аренде украинских транспортников. Для многих европейских государств это определенный компромисс: выбор Ил-76 «Украинской авиатранспортной компании», как и Ан-124 АНТК им. Антонова, обойдется в шесть раз дешевле эксплуатации американских С-17.

Для постепенного перехода на натовские системы вооружений Украина могла бы стать объектом инвестиций Альянса на взаимовыгодных условиях.

Тем временем Альянс проявляет заинтересованность в развитии ВТС с Россией. Согласно информации представителя российской компании «Рособоронэкспорт», направлениями такого сотрудничества могли бы стать не







**Сила международных организаций очень даже успешно используется в конкурентной борьбе некоторыми западными участниками мирового рынка вооружений**

только обслуживание, ремонт и модернизация имеющейся техники, но и новые технологии. Предприятия российского ОПК заинтересованы в участии в международных проектах в качестве субконтракторов, располагающих современными технологиями модернизации систем вооружений советско-

го производства, которые продолжают эксплуатироваться в большинстве стран Центральной и Восточной Европы. Оптимальной формой такого участия Россия считает промышленную кооперацию на долговременной основе. Эта идея уже начала реализовываться и уже есть первые результаты.



В частности, в 2003 г. с участием европейской корпорации EADS, «Рособоронэкспорта» и ОАО «Гидромаш» начался проект создания посадочного шасси для европейского военнотранспортного самолета A400M, конкурента украинско-российского Ан-70. Подписаны соглашения о сотрудничестве с французской фирмой SAGEM по совместной модернизации вертолетов типа Ми-24, а также соглашение и протокол о совместной работе с английской компанией BAe Systems – в области модернизации Ми-24 и Ми-17. А на международном авиакосмическом салоне Le Bourget-2003 российские и французские промышленники рекламировали проект совместного учебно-тренировочного самолета МиГ-АТ. На уровне премьер-министров России и Франции нашел поддержку совместный проект создания боевого самолета пятого поколения. Французская компания Snecma, «Рособоронэкспорт», компания «Сухой» и НПО «Сатурн» подписали протокол о намерениях по разработке авиадвигателей для военных самолетов и беспилотных летательных аппаратов. С целью обеспечения долговременного сотрудничества с НАТО Россия намерена создать нормативную базу, юридически гарантирующую интересы сторон. В частности, большое значение имеют соглашения о конфиденциальности, защите информации и охране интеллектуальной собственности<sup>19</sup>.

Из сказанного следует, что, если Украина не активизирует работу в этом направлении, возможности,

объективно появившиеся после оглашения решения стать членом Альянса, будут быстро утеряны. Но и для НАТО тут есть дилемма: если оборонный сегмент украинской промышленности будет интегрирован в противоположном от НАТО направлении, вряд ли можно будет в будущем серьезно говорить о евроатлантической интеграции Украины. Более того, некоторые эксперты уверены, что если НАТО и Украина в дальнейшем не смогут найти точек соприкосновения в сфере ВТС, то эта сфера из интегрирующей может превратиться в сферу скрытого противостояния.

### ... Но наша вера оптимистична

Конкурент в лице Украины объективно уже вырос: очень сложно не обращать внимания на государство, годовой объем торговли оружием которого составляет полмиллиарда долларов. Именно такую цифру огласили официальные власти страны в 2001 г.

Став более уверенным в работе с партнерами, Киев начал подходить к делу системно. К примеру, в стране взялись за создание единой самолетостроительной корпорации, которая, являясь интегрированной структурой, сможет повысить конкурентоспособность отечественной продукции и предопределить успех на мировом рынке. Конечно, никто тут же не заявит авиастроительную или космическую отрасль деньгами. Но даже невооруженным глазом видно, что боль-

<sup>19</sup> Об этом сказал заместитель гендиректора ФГУП «Рособоронэкспорт» Сергей Чemezov, АРМС-ТАСС, 07.11.2003.



шие корпорации побеждают маленькие фирмы. И коль западные промышленно-финансовые монстры отказываются взять в долю украинцев, то последним не остается ничего иного, как создавать собственные гиганты. Или погибнуть. Погибать, однако, украинские авиастроители не собираются, о чем свидетельствует хотя бы отказ запорожцев создать двигатель для военно-транспортного самолета Европы.

Как оказалось, с неудачей на европейском направлении не все пропало. «Раскрутка» Ан-70 оказалась столь существенной, что украинско-российское детище может быть вполне востребованным. Предполагается, что самый большой в мире самолет «Мрія», в свое время собранный в Киеве, откроет новые возможности для украинских авиакосмических проектов. Авиастроители не конкретизируют эту информацию, говоря лишь, что коммерческий интерес к Ан-225 является прямым результатом спроса на большие грузоперевозчики Ан-124. Британский партнер Украины Air Foyle уже серьезно задумался: не помочь ли Киеву достроить второй самолет, готовность которого составляет 65-70%? Сегодня все чаще вспоминают, что Ан-225 создавался под проект «Воздушного старта». Есть вполне стойкие слухи, что США тщательно изучают именно эти возможности «Мрії». Как оказалось, американские «шатлы» вышли не такими уж экономичными, как пророчили их создатели.

Так смогут ли украинские производители оборонной продукции попасть в европейский дом? Несмотря на развитие евроатлантических амбиций и намерение стать членом Севе-

роатлантического альянса, украинский ОПК почти не приблизился к Европе. Вакуум украинско-европейского партнерства в течение нескольких последних лет заполнила Азия.

И все же, учитывая, что стремление Украины добиться членства в НАТО и ЕС является частью национальной внешнеполитической стратегии, мы вынуждены искать новую форму военно-технического сотрудничества с западным миром. Нам придется отказать от советского стиля оборонно-промышленного менеджмента, который, наряду с определенными политическими факторами, стал в конце 90-х одним из мощных сдерживающих рычагов развития военно-технического сотрудничества на западном направлении. А также провести мероприятия по уменьшению присутствия государства в ОПК, что, с одной стороны, предусматривает впуск частного капитала в оборонную сферу, а с другой – уменьшение роли государства до двух основных функций: распределение гособоронзаказа и выдача лицензий на осуществление внешнеэкономической деятельности.

Любопытно, что согласно одобренным НАТО планам технического переоснащения Польши, Чехии и Венгрии, эти государства будут тратить на вооружение и технику около \$700 млн ежегодно<sup>20</sup>. Аналитики полагают, что такие требования будут предъявлены и для семи стран второй «волны» расширения Альянса. В то же время, необходимые для членства в НАТО дополнительные затраты на оборонную продукцию представляют коммерческий интерес не только для западных



производителей вооружений. Как справедливо указывает эксперт Национального института стратегических исследований Алексей Ежак, использование общепринятой практики офсетных (компенсационных) схем при осуществлении международных поставок военной продукции позволит получать инвестиции в собственную экономику. К примеру, законодательством Польши предусмотрено, что каждый оборонный заказ иностранному производителю на сумму более €5 млн должен сопровождаться обратными инвестициями, эквивалентными объему заказа, причем половина этих средств направляется непосредственно в польский оборонный сектор. Законодательство Чехии требует компенсационных мероприятий на уровне 150% от суммы контракта. Аналогичные нормы действуют и в других европейских странах. Таким образом, закупка западных вооружений может использоваться одновременно и как механизм приближения к НАТО, и как механизм принудительно-го внешнего инвестирования<sup>21</sup>.

Оборонно-промышленное сотрудничество в рамках ЕС имеет в своей

основе принцип, который можно определить как «справедливый оборот» (*juste retour*). Его идея состоит в том, что процентная часть заказов, которую получают оборонные предприятия определенной страны в общих проектах, должна равняться доле закупок оборонной продукции правительством этой страны. Иными словами, хочешь большей загрузки для своего ОПК – больше заказывай. Согласно принципу *juste retour* интеграция просто невозможна, если страны делятся на поставщиков и покупателей вооружений, и, таким образом, налогоплательщики одной страны финансируют создание рабочих мест в другой, не получая за это обратных инвестиций.

Украина близка к первому шагу – осуществлению закупок военной техники стандартов НАТО. Так, в 2004 г. может быть принято решение о переходе Вооруженных сил Украины на цифровые системы связи западного производства. К слову, этот проект может быть реализован при участии украинских спецэкспортеров – госкомпании «Укрспецэкспорт» и ее дочернего предприятия «Укроборонсервис». ■

<sup>20</sup> А. Васильковский. Некоторые аспекты интеграции Польши, Венгрии и Чехии в НАТО. // Зарубежное военное обозрение. – 2000. – № 4. – С. 10.

<sup>21</sup> Об этом эксперт Национального института стратегических исследований Алексей Ежак отметил во время выступления на международном круглом столе «Европейская и евроатлантическая интеграция Украины: проблемы военно-технической кооперации», проведенном в Киеве 25 марта 2004 г.







# Между Западом и Востоком





# 5

## глава





**Долгая борьба за оружейные контракты в Центральной и Восточной Европе не была ознаменована крупными победами ни для Украины, ни для других постсоветских поставщиков оружия. Дело тут даже не в просчетах экспертов или самих торговцев, и даже не в бесспорном политическом влиянии Западной Европы и США, сумевших привлечь бывшие страны соцлагеря заманчивыми перспективами НАТО и ЕС. Дело, скорее, в исторической ситуации. Восточная Европа определилась с приоритетами, и готова покупать западноевропейское, или хотя бы американское, оружие даже в ущерб своим экономическим планам. Хотя украинские торговцы оружием не питали особых надежд в отношении стран Центральной и Восточной Европы, разочарование после отказа от Ан-70 сыграло большую роль в выборе будущих ориентиров как для ОПК, так и для спецэкспортеров.**

**Р**ешение основных европейских игроков по военно-транспортному самолету оказалось несопоставимым ни с одним поражением в регионе. Ни отсутствие результатов в продвижении специального проекта модернизации танка Т-72АG для европейских государств, ни провал военно-транспортных Ан-32 на тендерах в Греции и Польше, ни, наконец, решение Греции отказаться от покупки украинских Т-84 не были такими болезненными. Именно после краха по Ан-70 украинский ОПК начал постепенную переориентацию. Скорее всего потому, что в отличие от остальных проектов, лидерство Ан-70 было бесспорным, и самое главное, признанным потенциальными партнерами на западе. Впрочем, проекты с западными партнерами в конце 90-х рассыпались как хрустальные замки: американская Motorola свернула сотрудничество с «Коммунарком», первоначальные намерения украинского правительства создать совместно с французской фирмой Matra Nortel национальную систему мобильной конфиденциальной радиосвязи были вне-

запно заморожены, а еще одна американская фирма – Alliant Techsystems Inc, которая занималась утилизацией украинских боеприпасов, – ушла с рынка с вопиющим скандалом. Это – лишь штрихи к перечню «разводов» в чувствительной сфере бизнеса.

Тут стоит упомянуть еще один фактор: отказ Европы от украинско-российского военного транспортника странным образом совпал с выборами в России. Владимир Путин оценил ситуацию – его визиты и встречи с украинским визави неизменно сопровождались адекватными решениями в военно-технической сфере – Россия быстро сумела заполнить вакуум партнерства. Более того, в украинско-российских кругах начала распространяться идея о том, что Украина может быть успешной на европейских рынках, только если будет выступать в паре с РФ. А рынки сбыта украинские спецэкспортеры стали искать на востоке.

Естественно, никто от Европы не отказывался. Но, сохраняя минимальное присутствие на ее рынках, украинские спецэкспортеры после 2000 г. обрратили свои взоры на восток. Азиат-



ский регион на рубеже столетий набрал настолько быстрые темпы развития, что аналитики заговорили о высоком уровне платежеспособности не только признанных «азиатских тигров», но и целого ряда других государств, считающихся второстепенными игроками. Стало очевидно, что финансовый кризис 1998 г. остался далеко позади. В 2000 г. была зафиксирована активизация военно-технической сферы таких стран региона, как Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Бирма. Да и сама Украина созрела для лицензионной торговли чувствительными товарами, организации клиринговых сделок, офсетных схем и передачи технологий военного и двойного назначения. Ее возможности и готовность удовлетворить спрос восточных партнеров заметно возросли. Естественно, не последнюю роль сыграли сложности военно-технических отношений с Европой в таких высокотехнологических областях, как авиастроение и космическая индустрия, где Киев рассматривался скорее как лишний конкурент, чем как партнер.

### К азиатским драконам

Безусловно, наиболее перспективными рынками для экспортеров оружия в Азии являются Китай и Индия. Несмотря на традиционные закупки оружия в РФ, которые составляют более 70% всех российских заказов, обе динамично развивающиеся страны демонстрируют намерения диверсифицировать источники получения вооружений и военной техники, а в ряде случаев – просто приобре-

тать необходимые технологии и вооружения подешевле.

По поводу поставок двум ориентированным на российские вооружения государствам, украинские торговцы оружием обычно замечали, что «все равно остается номенклатура вооружений, которую Россия просто не может поставить». Именно такие вооружения и узлы поставляют харьковский «ФЭД», николаевский НПК газотурбиностроения «Зоря-Машпроект», запорожский «Мотор-Січ», киевский холдинг «Артем» и некоторые другие. В 2000 г. украинские авиастроители приняли решение не гонять самолеты на выставки в Европу, а вместо этого в ноябре провести «пристрелку» в китайском Чжухае, показав натурные Ан-70 и Ан-140. Затем, в начале 2001 г. отечественные спецэкспортеры появились на международной выставке AeroIndia в Дели. Такие маркетинговые ходы на фоне заметного уменьшения присутствия на европейских салонах и оружейных выставках не остались незамеченными: наблюдатели констатировали смену вектора военно-технического сотрудничества.

Безусловно, для развития военно-технических отношений на востоке были предпосылки. И если уж совсем откровенно, то украинские спецэкспортеры подбирались к «драконам» давно. Причем, нередко использовали для этого налаженные связи с традиционными партнерами. Наиболее известен пример с работой украинских танкостроителей на пакистанском рынке. В 2001 г. Завод им. Малышева через фирму «Прогресс» поставил для нового танка 15 трансмиссионных от-





делений. В июне 2002 г. Киев и Исламабад подписали контракт на поставки украинским танковым заводом 285 моторно-трансмиссионных отделений для танка Al-Khalid на сумму около \$100 млн. Несмотря на то, что проект был направлен на развитие танкового парка Пакистана, он имел прямое отношение к налаживанию долговременного военно-технического партнерства Украины и Китая. Наконец, во время визита в Украину делегации Главного управления гражданской авиации Китая в августе 2001 г. стороны договорились о закупке двух самолетов разработки фирмы Антонова Ан-74ТК-300.

В конце 90-х Китай существенно увеличил объемы закупок украинского оружия и спецслужб, прежде всего авиационной техники, комплектующих к ней, а также ремонта ранее поставленной в Китай советской авиатехники. Еще в 1998 г. китайская компания приобрела за \$28 млн недостроенный авианесущий крейсер «Варяг», а в 1999 г. с Китаем уже торговало боль-

шинство успешных отечественных предприятий ОПК, которые выпускают высокотехнологическую продукцию. В 2000 г. на аэрокосмической выставке в китайском городе Чжухае было подписано несколько соглашений о модернизации и обслуживании китайской авиатехники, а также соглашение в области освоения космоса, что также может содействовать продвижению Украины на космические рынки Азии<sup>1</sup>.

Похожая ситуация сложилась у украинских экспортеров и на индийском рынке. Киев и Дели давно приглядывались друг к другу. «Украина из года в год увеличивает объемы поставок вооружений и военной техники на рынок Индии», – отмечал еще в 1999 г. гендиректор ГК «Укрспецэкспорт» Валерий Малев<sup>2</sup>. Однако речь тогда шла, скорее, о перечне номенклатуры вооружений, для приобретения которой даже ориентированный на РФ заказчик вынужден был обращаться к Украине.

С 1993 г. семь авиационно-ремонтных заводов Министерства обороны Украины успешно работают с Индией в сфере оказания спецслужб. За это время был подписан 41 контракт. Украина поставляла в Индию военные грузовики, танковые боеприпасы, ракеты и другое вооружение. Но, объективно, это были либо контракты, которые дополняют российские сделки, либо поставки очень небольшого



**В 1998 г. китайская компания приобрела за \$28 млн недостроенный авианесущий крейсер «Варяг», а в 1999 г. с Китаем уже торговало большинство успешных отечественных предприятий ОПК, которые выпускают высокотехнологическую продукцию**





спектра вооружений, в производстве которых Украине удалось преуспеть. Например, ГАХК «Артем» поставлял ракеты для российских Су-30МКИ, для них же Красиловский агрегатный завод делал пусковые устройства и бомбометатели, а харьковский «ФЭД» – ряд авиационных агрегатов.

И все же, выходя за рамки исключительно украинской вотчины на этом рынке – поставок газовых турбин и АКБ для ВМС, а также авиационных ракет для боевых самолетов, – большим прорывом в конце 90-х стало получение Севастопольским авиационным предприятием заказа на капремонт партии противолодочных вертолетов Ка-27 военно-воздушных сил Индии. Несмотря на мощное пророссийское лобби, украинский завод выиграл индийский тендер. Севастопольцы, которые раньше выполняли заказы индийских ВВС на ремонт вертолетов Ка-25, предложили более выгодные условия. Однако действительно крупный контракт с Китаем или Индией Украина могла заключить лишь в паре с Россией. Поэтому тандем в Азии в какой-то момент стал выгоден двум славянским партнерам, подтвердившим после авиационного провала в Европе готовность смотреть в одну сторону. Эта готовность нашла выражение в совместных предложениях Китаю и Индии принять участие в проекте Ан-70.

Украинские авиастроители до сих пор связывают определенные надежды с выходом Ан-70 на китайский и

индийский рынки, где он мог бы и удовлетворить требования военных ведомств этих государств, и обеспечить поступления от экспорта. Объективно Украине и России не хватает оборотов для ускорения начала серийного выпуска самолета. Оно откладывается уже несколько лет, и впрыск в проект свежих восточных сил, по мнению многих авиаразработчиков, мог бы принести дивиденды всем участникам проекта. Более того, в конце 2003 г. появилась информация о том, что Китай готов инвестировать \$87 млн для завершения работ по созданию военно-транспортного Ан-70<sup>3</sup>. Хотя авторы склонны считать эту информацию преждевременной, не исключено, что Пекин все же подключится к проекту, если Киев и Москва сумеют предложить привлекательные условия его реализации.

### Китай: азиатский маяк для Украины

К началу нового века Китай превратился в крупнейшего торгового партнера Украины среди стран Азии и вошел в десятку ее мировых торговых партнеров<sup>4</sup>. В первой половине 2003 г. товарооборот Украины и КНР вырос в 1,5 раза, а экспорт украинских товаров в Китай увеличился до \$628,7 млн.

Во время четвертого авиакосмического салона Airshow China-2002 партнерство приняло форму вполне устойчивого: прямо на выставке состоя-

<sup>1</sup> Пресс-релиз АНТК им. Антонова по результатам авиакосмической выставки в Китае в ноябре 2000 г.

<sup>2</sup> УНИАН, 14.09.1999.

<sup>3</sup> Об этом заявил генеральный директор АНТК им. Антонова Владимир Король, Defense Express, 24.10.2003.

<sup>4</sup> В 2002 г. КНР заняла девятое место по объемам товарооборота и пятое – по объемам потребления украинских товаров.





лось торжественное подписание контракта между АНТК им. Антонова и Шансийской авиационной корпорацией (SAC), входящей в китайскую авиационную корпорацию AVIC II, на модернизацию самолета Y-8 (копия Ан-12. – Авт.). Партнеры договорились полностью изменить крыло и фюзеляж самолета. Сертификат типа на модернизированный вариант планируется получить через три года после начала проекта. По оценкам экспертов, модернизированы будут около 100 китайских машин. Важной деталью, по мнению представителей АНТК им. Антонова, является предусмотренное разделение рисков между сторонами при экспортных поставках самолета.

О втором успешном авиационном проекте на китайском рынке было объявлено на совместной пресс-конференции украинских и китайских авиастроителей. В частности, АНТК и корпорация AVIC I объявили о начале совместной разработки нового регионального самолета ARJ-21. Украинские авиастроители договорились совместно с китайскими создать крыло новой машины. Как подчеркнул на пресс-конференции начальник департамента поддержки продукта и обслуживания заказчика AVIC I Ванг Юнь, совместная работа по созданию нового самолета предполагает развитие сотрудничества украинских и китайских авиастроителей в более широком формате<sup>5</sup>.

Дела пошли не только у авиастроителей. В 2000 г. в Китай была поставлена лабораторная установка (с передачей технологии) для производства ионно-

плазменных двигателей к космическим аппаратам. Чуть позже Научно-исследовательский институт «Квант» поставил заказчиком из Поднебесной ряд технологий производства специальной высокотехнологичной продукции для систем ПВО. Николаевский НПК газотурбиностроения «Зоря-Машпроект» продал Пекину лицензию на изготовление газовых турбин, а затем подписал контракт на поставку для ВМС Китая восьми двигателей УГТ-6000 мощностью 25 МВт. По техническому заданию китайских партнеров «Зоря-Машпроект» разработал новую газотурбинную установку М-79, а в конце ноября 2002 г. подписал контракт на поставку турбин для судов на воздушной подушке типа «Мурена». Наконец, в том же 2002 г. «Укрспецэкспорт» заключил с Пекином сделку на поставку четырех станций пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга». В китайской столице начали обращать все больше внимания на украинские военные технологии.

## Украинский актив в Китае

Можно утверждать, что в 2003 г. ВТС Украины с Китаем было развернуто уже по широкому фронту. Ставки на «азиатского дракона» начали с лихвой окупаться. В рамках украинско-китайского проекта на Новокраматорском машиностроительном заводе были развернуты масштабные работы по изготовлению гидроакустической трубы. Имея длину 4 м, внешний диаметр 420 мм, а внутренний 200 мм, она будет самой большой в мире. «Это

<sup>5</sup> Defense Express, 07.11.2002.

<sup>6</sup> Defense Express, 17.02.2004.



**В 2002 г. «Укрспецэкспорт» заключил с Пекином сделку на поставку станций пассивной радиозлектронной разведки «Кольчуга»**

сложнейшее сооружение, которое позволяет испытывать материалы на звукопроницаемость и звукопоглощение», – пояснили украинские разработчики. С помощью трубы будут про-

веряться звукоизоляционные покрытия различных кораблей<sup>6</sup>. Не исключено, что далее может последовать заказ на изготовление еще двух труб, поскольку для полного цикла испыта-



ний их нужно три: для низких, средних и высоких частот.

Не так давно специалисты феодосийского Научно-исследовательского института аэроупругих систем выполнили поставку партии платформ для десантирования вооружений и военной техники весом от 4 до 10 тонн. По признанию отечественных инженеров, впервые китайские партнеры выразили готовность осуществлять предоплату заказов, что свидетельствует о доверии к украинским производителям<sup>7</sup>.

Еще одним новым направлением ВТС могут стать договоренности Киевского государственного НИИ гидроприборов и Центрального НИИ «Гидроприбор» в Санкт-Петербурге о совместной модернизации и продлении ресурса вертолетных гидроакустических станций, поставленных в Китай. В свое время в эту страну было поставлено более 20 гидроакустических станций, которые устанавливаются на вертолетах Ка-25 и Ка-27. Согласно предварительной договоренности, украинское предприятие будет ремонтировать, модернизировать и продлевать ресурс всех подводных узлов, а российский институт – всего того, что находится над водой. Как указывают военные специалисты, вертолетные гидроакустические станции являются самым эффективным методом борьбы с подводными лодками. При этом вертолеты Ка-25 и Ка-27, на которых эти станции установлены, способны обнаруживать под-

водный объект на дальности 100 км от корабля базирования.

В начале 2004 г. китайцы выразили готовность расширять сотрудничество с Украиной в авиационной, космической, электронной и ряде других областей оборонно-промышленной сферы. КНР выразила удовлетворение сотрудничеством ряда китайских предприятий с Институтом электросварки имени Патона и АНТК им. Антонова в сфере разработки гражданских самолетов и проведения ремонтных работ<sup>8</sup>. Надо сказать, Китай давно присматривался к возможностям использования украинских сварочных технологий в космосе, в частности, к сварочным аппаратам «Универсал», способным сваривать композиционные конструкции большой толщины в космическом вакууме. Авиационная тематика в ВТС дала хорошие заказы двигателестроителям: запорожское ОАО «Мотор-Січ» планирует поставки двигателей в Китай по четырем программам создания самолетов.

Кроме прочего, Украина поможет КНР создать собственную систему ремонта военных судов<sup>9</sup>. Дело в том, что в бывшем СССР было два КБ по ремонту боевых кораблей – одно в Украине, а другое во Владивостоке, которое прекратило существование. Украина же сохранила свои фонды и специализацию, и потому может помочь Китаю создать ремонтную базу надводных кораблей. Контракт на подготовку документации КБ подписала госкомпания «Укрспецэк-

<sup>7</sup> Интервью Defense Express директора НИИ аэроупругих систем, генерального конструктора по парашютостроению Украины Павла Николаева, 13.02.2004.

<sup>8</sup> Об этом заявил посол Китая в Украине Яо Пейшен в интервью агентству «Интерфакс-Украина», 26.02.2004.

<sup>9</sup> Об этом сообщил главный конструктор ЦКБ «Черноморец» Виктор Прозоров, Defense Express, 08.09.2003.





**В свое время в Китай было поставлено более 20 гидроакустических станций, которые устанавливаются на вертолетах Ка-25 и Ка-27. Ремонт, модернизация, и продление ресурса этих станций – предмет особой заинтересованности украинских специалистов**

спорт», которая и будет отвечать за реализацию проекта. Предусматривается, что многие работы по ремонту судов будут осуществляться отечественными предприятиями в Китае. Некоторые приборы, турбины, гидроакустическое и гидронавигационное оснащение будет ремонтироваться в Украине, поскольку в Китае нет необходимого контрольно-испытательного оборудования. Вообще, услуги специального назначения приобретают все больший вес в глазах украинских партнеров по ВТС. В этой связи не исключено, что Китай отремонтирует в Украине 60 самолетов Ан-26. Ожидается, что в соответствующем тендере примут участие 410-й завод гражданской авиации и киевский государственный авиазавод «Авиант».

Не исключено, что Китай реализует намерение самостоятельно произво-

дить ракеты класса «воздух-воздух» – по лицензии ГАХК «Артем», которая ныне является признанным в СНГ производителем ракет подобного класса.

Китайский рынок становится фактически самым емким в мире, и потому не может не волновать европейцев и американцев. Неудивительно, что в начале 2004 г. в воздухе начала витать информация о намерениях политиков Европы и Соединенных Штатов пересмотреть военно-технические отношения с Китаем. Европейцев беспокоит дальнейшая судьба действующего 14 с половиной лет эмбарго на поставку Китаю европейского оружия. Любопытно, что лидеры основных стран-игроков европейской сцены, в первую очередь Франции и Германии, уже высказывали мнения, что эмбарго «утратило сегодня всякий смысл». Вашинг-





тон, который не поставляет Китаю вооружений и чувствительных технологий с 1989 г., тоже с аппетитом присматривается к гигантскому азиатскому рынку. Соединенные Штаты вовсе не случайно создали целую систему фильтров, четко отслеживающую любую возможность попадания в Китай западных военных технологий или оружия. Она обеспечивается станциями слежения на кораблях Шестого флота США, самолетах ВВС, спутниках-шпионах. Не менее бдительны американцы и в отношении своих производителей. Едва ли не каждый контракт тщательно исследуется на предмет того, не сможет ли КНР использовать приобретенное ноу-хау для совершенствования своих военных программ. За четырьмя ведущими предприятиями ВПК – Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman and Raytheon – присмотр особый: ведь эти компании ведут весьма прибыльные дела с Китаем в гражданской сфере. Так, более 1100 самолетов Boeing составляют в настоящее время костяк гражданского воздушного флота КНР. Периодически разгораются шпионские скандалы, наподобие обвинения корпорации Boeing в продаже КНР технологии производства военных навигационных систем, используемых в современных американских ракетах и самолетах<sup>26</sup>. Показательными являются обвинения Китая в заимствовании американских аэрокосмических технологий, прозвучавшие в феврале 2004 г. Еще раньше появились сообщения о незаконном приобретении Китаем у Boeing технологий наведения ракет и истребителей<sup>27</sup>.

Эксперты российского Центра анализа стратегий и технологий отметили, что снятие санкций ЕС станет тяжелым ударом для российских спецэкспортеров. «Мнение многих российских экспортеров, что они занимают в Китае монопольное положение, относительно и опасно. Это доказывает пример Индии, которая в последнее время активно диверсифицирует закупки оружия и отказалась от односторонней ориентации на Россию», – считают эксперты Центра АСТ<sup>28</sup>. Вполне естественно, что Пекин ныне настойчиво продвигает идею получения доступа к западным технологиям. Понятно, что это составляет угрозу далеко не только для Москвы, но и для Киева, объемы сделок которого на китайском рынке в течение нескольких последних лет неуклонно росли.

Еще более проблемным с точки зрения продвижения Украины на рынки Китая и Индии является тотальное российское присутствие. Хотя, если говорить объективно, в значительной части российско-китайских и российско-индийских сделок Украина принимает участие как субконтрактер. В то же время, российские спецэкспортеры непрерывно работают не только над вопросами расширения присутствия на двух основных оружейных рынках, но и над «отсечением» перспективных конкурентов. Таких, как Украина. В конце 2003 г., после восьмидневного официального визита в Россию заместителя председателя Центрального военного совета КНР Цао Ганчуаня, названного беспрецедентным, Россия и Китай



приступили к подготовке ряда новых контрактов в области военно-технического сотрудничества<sup>29</sup>. Итогом проведенного в это время заседания российско-китайской межправительственной комиссии по ВТС стало подписание протокола о конкретных направлениях сотрудничества, причем сумма предусмотренных в 2004 г. контрактов может превысить \$2 млрд. Как считают российские эксперты, теперь настала очередь закупок реактивных пехотных огнеметов «Шмель», 120-мм самоходных артиллерийских орудий «Нона-СВК», БМП-3, 300-мм РСЗО «Смерч», 152-мм САУ «Мста-С» и «Вена», трехкоординатных РЛС различных типов, ЗРК корабельного базирования «Штиль», комплексов разведки и РЭБ, вертолетов Ка-27 и Ка-28 и другого оружия, а также приобретения лицензий на самостоятельное производство ряда систем ВВТ. Аналитики уверены, что в перспективе КНР приобретет лицензию на производство самолетов Су-30МКК и морских систем, поскольку полное прикрытие территории страны требует приобретения дополнительного количества ЗРК С-300ПМУ. Любопытно мнение специалистов относительно переориентации Китая с объемных закупок военной техники на приобретение лицензий и совместную разработку. В том числе в тех направлениях, в которых специализируется украинский ОПК.

Стоит иметь в виду, что ежегодные доходы России от продажи вооружений Китаю превышают \$1 млрд, а это почти пятая часть общего объема торгового оборота между

двумя странами. Объемы поставок в Китай самолетов Су-27 и Су-30 оцениваются в сумму \$5,8 млрд, эсминцев проекта 956Э – \$2,4 млрд, систем ПВО – не менее 1,5 млрд. За период с 1991 по 1997 гг. Китай приобрел 50 истребителей типа Су-27, в том числе 38 одноместных самолетов Су-27СК и 12 двухместных Су-27УБ на сумму около \$1,7 млрд. В этих контактах принимал участие ряд украинских оборонных заводов. Во второй половине 90-х годов. Китай получил 8 ЗРК С-300ПМУ-1, 27 «Тор-М1», 2 многоцелевые ДЭПЛ проекта 877ЭКМ и 2 ДЭПЛ проекта 636. В 2000-2001 гг. Россией экспортировано в Китай 40 многоцелевых двухместных истребителей Су-30МКК по контракту на \$1,5 млрд. Стоимость одного самолета составляет \$37 млн. Кроме того, в 2000-2001 гг. Китай получил 18 двухместных учебно-боевых российских истребителей Су-27УБК в рамках соглашения. Последняя партия из 10 машин была поставлена в 2002 г. В 2001 году был подписан еще один контракт – на поставку четырех дивизионов С-300ПМУ-2. В 2001-2002 гг. заключены также контракты на поставку авиадвигателей, в том числе для истребителей собственно китайской разработки, ракет, морских комплексов ПВО С-300Ф. Пекин четко ставит вопрос о приобретении военных технологий. К началу 2004 г. доля российских военных технологий в торговле с Китаем составляла 30%. Учитывая, что Пекин стремится довести этот показатель до 70%, Киеву есть над чем задуматься.





## Стремительная Индия

Учитывая, что ВТС – это всегда большая политика, продавать оружие одновременно двум государствам, – относящимся друг к другу, мягко говоря, настороженно, – довольно проблематично. И для Украины как для поставщика военной техники почти всегда существовала альтернатива: Турция или Греция, Индия или Пакистан. Но к началу к 2002 г. можно было уверенно констатировать: индийский вектор оказался длиннее пакистанского. Впрочем, окажется ли он более прибыльным для украинских торговцев оружием, еще вопрос.

Визит индийского военного министра в Киев в октябре 2003 г. не принес какого-либо серьезного результата. Но этот вояж многие наблюдатели восприняли как свидетельство изменения взглядов официального Киева на ВТС с Дели. А начался этот процесс во время первого официального визита Президента Украины Леонида Кучмы в Индию в начале октября 2002 г. Небезынтересно, что главу государства тогда сопровождали пять министров, а в составе делегации было не менее 60 представителей промышленности и бизнеса. В том числе оборонного. В ходе этого визита гендиректор «Укрспецэкспорта» Валерий Шмаров заявил, что в 2003 г. в сфере ВТС планируется достигнуть объема \$80 млн, а это в два раза больше уровня 2002 г. Он сообщил и о подписании с руководством сухопутных, морских сил и авиации ряда меморандумов о «сотрудничестве по конкретным проектам». Именно тогда было заявлено о том, что «есть интересные

предложения, которые могут реализовываться в общих проектах, технологиях, на совместном создании современной военной техники».

На деле это значило, что из двух противоборствующих лоббистских команд в Украине победила проиндийская, вырвав первенство у тех, кто советовал развивать пакистанское направление. Стоит вспомнить, что еще на рубеже веков в украинской госкомпании указывали на ограниченность возможностей Украины на индийском рынке и способности выступить только там, где страна сможет целостно представить отечественного производителя – от разработки до производства, как это видно на примере радиолокационных средств. «Никаких революционных рывков тут быть не может», – подчеркивали в «Укрспецэкспорте».

На самом же деле спектр заинтересованности Индии оказался достаточно широким. Дели интересовали отечественные радары, а также участие украинских специалистов в модернизации системы ПВО. В 2002 г. харьковское НПО «Турбоатом» выиграло тендер на поставку оборудования для четырех АЭС Индии. Стоимость только этой сделки составила \$70 млн. ГКБ «Южное» в свое время разрабатывало первые индийские спутники и намерено возродить космическое сотрудничество. Индия также рассматривала возможность закупки украинских двигателей мощностью 1,5 тыс. лошадиных сил для модернизации своих танков. В ходе официального визита в Украину в начале сентября 2002 г. главного мар-





шала авиации Сринивасапурама Кришнасами была проявлена заинтересованность и в модернизации парка Ан-32 (в Индии около 100 воздушных машин этого типа). Не исключено, что Дели закупит и партию самолетов Ан-38, которые строятся на новосибирском НАПО им. Чкалова по лицензии АНТК им. Антонова.

Любопытно, что Украина является вторым после России внешнеторговым партнером Индии среди стран СНГ. В стране к 2004 г. зарегистрировано 30 предприятий с индийскими инвестициями, из них – 19 совместных. По оценкам киевского Центра исследований армии, конверсии и разоружения, в ближайшие годы ежегодные объемы ВТС между двумя государствами могут достичь отметки \$100-150 млн, но наиболее успешным сотрудничество будет в том случае, если на этом рынке будет иметь место совместная работа украинских и российских производителей оружия. Это может оказаться особенно эффективным на уровне внедрения в производство новых технологий, а также в организации трехсторонних инвестиционных проектов с участием Индии (по типу российско-индийского проекта BrahMos по разработке и производству новой противокорабельной ракеты).

По всей видимости, Киеву стоит взвесить все «за» и «против» при реализации намерений поставлять оружие смертельного поражения. Возможно, если ограничить экспорт номенклатурой военной техники оборонительного характера и услугами специального назначения, можно было бы успешно балансировать между Дели и Исламабадом.

## Украина-Индия: новый этап ВТС

Мировые экспортеры оружия откликнулись на возрастающие запросы Индии, которая претендует на роль супердержавы и наращивает военные мускулы. Об этом свидетельствует рекордная по числу участников III Международная выставка сухопутных и военно-морских вооружений DEFEXPO-2004. В конце 2003 г. правительство Индии заявило о более чем \$100-миллиардной программе закупки вооружений и военной техники в течение ближайших 15 лет. Накануне выставки власти сообщили о выделении \$5,31 млрд на модернизацию ВВТ, что по сути стало демонстрацией насущных потребностей военного ведомства этой страны.

Но и борьба за индийский оружейный рынок разгорается нешуточная. С одной стороны, традиционные поставщики вооружений в Индию пытаются сохранить монополию на этом рынке. В частности, России удалось заключить многострадальный контракт стоимостью \$1,5 млрд на поставку авианосца «Адмирал Горшков» индийским ВМС. Кстати, не исключено, что в рамках этого контракта заказы получают не только ряд украинских заводов, обеспечивающих поставки узлов и агрегатов к палубным «МиГам», но и Министерство обороны – в рамках обучения индийских пилотов на уникальном тренажерном комплексе «Нитка», предназначенном для подготовки палубной авиации. Российские оружейники предлагают фактически весь спектр продукции военного назначения, а также делают упор на мо-





дернизации бронетехники и зенитных ракетных комплексов.

Традиционным игроком на индийском рынке стала Польша, которая может получить контракт на сумму €268 млн (\$330 млн) в рамках соглашения на поставки бронетехники и систем управления огнем для индийского танка Т-72. Несомненно, одну из ключевых ролей на индийском рынке будет играть и Израиль. Дели заинтересован в израильских военных технологиях и готов расширять военно-техническое сотрудничество с этой страной. В портфеле новых заказов, подписанных израильскими фирмами в 2003 г. на сумму \$2,7 млрд, на Индию приходится более 30%. В настоящее время стратегией развития ВТС двух стран предусматривается заключение сделок, направленных на совместную разработку и производство вооружений и военной техники. Пытается проникнуть на индийский оружейный рынок итальянская компания Alenia Aeronautica, которая представляет новый самолет для морского патрулирования АТR42 МР. Кроме того, Великобритании удалось договориться о продаже в Индию 66 учебно-тренировочных самолетов Hawk на сумму около \$1,7 млрд. США же продали Дели восемь радаров.

Украине на этом фоне продвигаться будет нелегко. Отечественные спецэкспортеры заинтересованы расширить свое присутствие на индийском рынке в качестве традиционного поставщика вооружений, технологий и услуг по ремонту и модернизации советской военной техники. Стоит заметить, что украинская сторона предоставляла индий-

ским военным услуги оборонного характера даже в период охлаждения отношений между Киевом и Дели, которое было вызвано подписанием контракта на поставку танков Т-80УД Исламабаду. Тогда украинские предприятия, хотя и в меньших объемах, но все-таки выполняли работы по ремонту и обслуживанию военной техники, которая находится в составе индийских ВВС или ВМС.

В Индию поставляются газовые турбины производства николаевского НПКС «Зоря-Машпроект». Эта продукция идет либо в составе строящихся в России фрегатов, которые экспортируются в Индию, или устанавливается на те корабли, которые строятся непосредственно на индийских верфях. Всего в индийских ВМС эксплуатируется около сотни газовых турбин украинского производства. Кроме того, в Индию поставляется украинская морская радиолокационная и радионавигационная продукция. Нашлемные системы целеуказания к МиГ-29К из состава авианосца «Адмирал Горшков» поставлял киевский завод «Арсенал» и ЦКБ «Арсенал». В 2003 г. в Украине были отремонтированы шесть самолетов МиГ-23 индийских ВВС.

Реализация проекта по модернизации украинскими предприятиями индийских самолетов Ан-32 позволит эксплуатировать их в течение 25-30 лет. Украинская сторона запрашивает за работу над одной машиной около \$800 тыс., в то время как новый Ан-32 стоит не менее \$6 млн. Существует и украинско-израильский вариант усовершенствования Ан-32. АНТК им. Антонова совместно с израиль-



ской компанией IAI работает над проектом модернизации кабины. Кроме того, будет значительно снижен уровень шумов и вибрации двигателей, улучшена авионика.

Украинские оружейники предлагают Индии и новую продукцию, например, семейство радаров, включая знаменитую станцию пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга». В индийских тендерах также принимает участие Ан-74МП (морской патруль) и ряд других машин семейства «Ан». Кроме того, Украина и Россия, по всей видимости, будут пытаться вместе продать Индии крейсер «Украина», который готов на 98%.

### Малазийская оружейная ретроспектива

Специалисты считают, что смена высшего руководства Малайзии не повлияет на реализацию совместных проектов Киева и Куала-Лумпура в сфере ВТС.

После двадцатидвухлетнего премьерства глава малазийского правительства Махатхир Мохамад передал в конце октября 2003 г. власть Абдулле Бадави. Если основной задачей Махатхира было предотвращение межэтнических распрей и сохранение целостности полиэтничной страны, то новый лидер должен создать современную процветающую исламскую цивилизацию, синтезируя мусульманские и западные традиции.

В отношении оборонной политики и национальной безопасности Абдул-

ла Бадави немногословен. Тем не менее он заявил, что намерен продолжать борьбу с терроризмом, которую вел Махатхир. Учитывая, что до 2005 г. приоритетами определены закупки быстроходных малых и средних патрульных катеров для ВМС; закупки ЗРК средней дальности и современных РЛС по обнаружению малоразмерных целей на большой дальности, на больших и малых высотах; поставки запчастей к бронетанковой технике, а также приборов ночного видения с электронно-оптическими преобразователями второго и третьего поколений; закупки бронетехники, артиллерийских выстрелов калибров 152 и 122 мм для сухопутных войск; закупки самолетов патрульной авиации для ВВС, Украине есть место на этом рынке, поражающем перспективами.

Россия – главный конкурент на малазийском рынке вооружений – уже успела заручиться заверениями и Мохамادا, и Бадави в том, что смена высшего политического руководства Малайзии никак не скажется на двусторонних отношениях, в том числе в военно-технической сфере. Что касается Украины, то Киев пока рассчитывает на договоренности, достигнутые во время визита Махатхира в июле 2003 г. Однако не исключено, что в ближайшее время Леонид Кучма посетит эту далекую страну, чтобы подтвердить ранее достигнутые договоренности в сфере ВТС.

Украина и Малайзия подписали соглашение о сотрудничестве в сфере судостроения. Документ предусматрива-

<sup>10</sup> Интервью агентству Defense Express, 14.10.2003.





ет подготовку и реализацию ряда совместных проектов, в частности по выпуску патрульных катеров и пассажирских судов на подводных крыльях, в которых будут участвовать Казенный исследовательско-проектный центр кораблестроения и Феодосийская судостроительная компания «Море». Украина и Малайзия подписали меморандум о совместных работах в сфере создания радаров. Украинские специалисты предложили малайзийским партнерам комплексный подход к разработке систем ПВО, предусматривающий интеграцию радиолокационных станций, средств спутниковой и радиотехнической разведки. Куала-Лумпур уже давно интересуется не только известными в мире радарными ЗБДБ запорожского завода «Искра», но и разработками холдинговой компании «Укрспецтехника» – РЛС миллиметрового диапазона «Барсук», «Лис» и «Мангуст».

Еще один перспективный вектор двустороннего сотрудничества – авиакосмический. Львовский авиаремонтный завод уже выполнял контракт на поставки запасных частей для МиГ-29 малайзийских ВВС, в свое время купленных в России. Малайзия также эксплуатирует три самолета Ан-38 разработки АНТК им. Антонова, которые выпускаются Новосибирским авиазаводом и оснащаются американскими двигателями.

Осенью 2000 г. украинско-российское ЗАО «Космотрас» запустило свой первый конверсионный ракетоноситель «Днепр» с малыми спутниками, среди которых был и малайзийский TiungSAT, запуск которого обошелся Куала-Лумпур в \$500 тыс. В Малайзии, которая намерена развивать космическую со-

ставляющую, рассчитывают на продолжение этого сотрудничества.

В 2003 г. по поручению малайзийского премьер-министра Украину посетила генеральный директор космического агентства, руководитель национальной академии наук госпожа Мазлан Отхман. В ходе визита она недвусмысленно намекнула, что сферой особого интереса Малайзии являются украинские услуги по запуску спутников.

Малайзия вместе с Южной Кореей реализуют проект создания космического аппарата «Разак» весом около 2 т, оснащенного оптической системой с высоким разрешением. Фактически это спутник, способный выполнять задачи военного назначения, чего, впрочем, и не скрывала малайзийская представительница. Учитывая, что в этой стране еще не определились с партнером для запуска, украинские услуги могут оказаться как раз кстати. Отметим, что космическая программа Малайзии предусматривает запуск еще четырех аппаратов до 2010 г.<sup>10</sup>

## Возвращение к танковой теме?

Несмотря на то, что Украина проиграла танковый тендер, отечественные предприятия могут быть задействованы в производстве некоторых комплектующих для 48 польских танков РТ-91М, которые будут поставлены Куала-Лумпур. На основной боевой танк РТ-91, как называют поляки модернизированный советский танк Т-72, поставлен немецкий двигатель, американская автоматическая коробка пере-





**Куала-Лумпур уже давно интересуется известными в мире радарми 36Д6 запорожского завода «Искра»**

дач и французская система управления огнем. Польше, безусловно, придется обращаться за рядом комплекту-

ющих к Украине или России. Но, что особенно тяжело для этой страны, так это организация рембазы для танков.

*"День" – 2004, – 13 марта.*





**После двадцатидвухлетнего премьерства глава малазийского правительства Махатхир Мохаммад передал в конце октября 2003 г. власть Абдулле Бадави. Специалисты считают, что смена высшего руководства Малайзии не повлияет на реализацию совместных проектов Киева и Куала-Лумпура в сфере ВТС**

Специалисты не исключают, что тут не обойдется без украинского участия.

Поговаривают, что включиться в дележ малазийского танкового пирога может и Пакистан – давний и очень близкий партнер Малайзии. А раз так, то не исключено, что к закупленным польским РТ-91 Куала-Лумпур приобретет новые танки Al-Khalid. Такой поворот событий может сыграть на руку Украине: ведь для Al-Khalid Харьков поставляет трансмиссионные отделения. Украинский вклад в эту машину, по оценкам экспертов, составляет \$350-400 тыс. «Я бы сказал, что это не худший вариант для Украины. Танки Al-Khalid себя уже хорошо показали», –

отмечал во время выставки DSA-2002 представитель фирмы «Прогресс».

Наконец, польские поставщики не исключают, что танки РТ-91 могут выпускаться из украинской стали. Сейчас рассматривается два варианта закупок стали – в Германии или в Украине. Немецкий вариант, по понятным причинам, сделает выпуск танков менее выгодным для польской внешнеторговой фирмы PHZ Vimar. Поэтому ее представители вели переговоры с АО Сумское научно-производственное объединение им. Фрунзе, относительно оснащения машин первого танкового полка малазийской армии украинскими ство-

<sup>12</sup> Defense Express, 12.01.2004.



лами. Учитывая, что в начале 2004 г. Польша предложила Украине вместе выйти на оружейный рынок Ирака и разделить тендер стоимостью \$800 млн по модернизации танков Т-72 и поставке колесных бронированных машин, интерес к танковому сотрудничеству у поляков есть<sup>11</sup>.

Но Малайзия интересуется не только танками. Емкость этого рынка военной продукции эксперты считают потрясающей. Прежде всего, вследствие высокой платежеспособности государства. Например, уже в 2000 г. рост ВВП Малайзии составил 8,3%, что оказалось лучшим годовым результатом в мире. Соответственно ВВП растут и амбиции: Малайзия претендует на роль регионального лидера (а значит, может стать вратами в огромный рынок, и в случае необходимости реэкспортировать продукцию ОПК). Поэтому в стране и пытаются сформировать единое оборонное пространство протяженностью 2 тыс. км, а для этого понадобится как оружие дальнего действия, так и высокий уровень сухопутных сил. Особенно интересной поставщикам оружия кажется концепция «обороны на дальних подступах» – она объясняет закупки Малайзией истребителей, фрегатов, подводных лодок, оснащение самолетов системой дозаправки в воздухе. Возможные боевые действия, по мнению руководства страны, должны и будут вестись на море и в небе. Еще один штрих, немаловажный для оборонно-промышленных миссионеров, – курс на закупки вооружений связан с тем,

что многие западные поставщики оружия и военной техники все еще прохладно относятся к жесткой промусульманской позиции Малайзии в решении ряда международных проблем.

### **Вьетнам. Новый-старый игрок**

К началу 2000 г. Вьетнам заметно увеличил объемы заказов украинской оборонке. Если ранее это были лишь поставки катеров по специально разработанному отечественными специалистами проекту, то к приходу миллениума Украина уже завершала поставки в эту страну оборудования для производства порохов (с передачей технологии производства), осуществляла ремонт и модернизацию морской инфраструктуры и делала пристрелку на новые объемные сделки. В активе Киева есть еще один реализованный емкий контракт: в 2003 г. на сборочном производстве, организованном холдинговой компанией АвтоКрАЗ во Вьетнаме, было собрано 100 автомобилей «КрАЗ». Всего же во Вьетнаме будет собрано 110 украинских самосвалов<sup>12</sup>.

В Киеве крепко убеждение, что через Вьетнам Украина сможет выйти на рынки других стран Юго-Восточной Азии. До 1991 г. оружие в эту страну поставлял в основном СССР. Интересно, что общий объем поставок техники за 1953-1991 гг. составил не менее \$15 млрд: было поставлено около 2000 танков, 1700 бронетранспортеров, 7000 орудий и минометов, более 5000 зенитных пушек и установок, 158 зенитных





ракетных комплексов, более 700 боевых самолетов, 120 вертолетов, более 100 боевых кораблей. Набор колоссальный, но он также быстро устаревал и новое время требовало от вьетнамских военных современных подходов к обеспечению безопасности.

Однако переход на валютный расчет после распада СССР привел к прекращению поставок из-за неплатежеспособности заказчика. С другой стороны, наличие у Вьетнама достаточного количества конфликтных территорий (например, Парасельские острова) вынудило руководство страны больше внимания уделять своим вооруженным силам. Отметим, что спор за принадлежность островов Спратли, участником которого является Вьетнам, эксперты считают одним из важнейших факторов нестабильности в акватории Южно-Китайского моря. По оценкам специалистов Минобороны Украины и экспертов «Укрспецэкспорта», Украина могла бы рассчитывать, прежде всего, на модернизацию и продажу Вьетнаму средств ПВО, бронетехники и радиолокации. Велась активная работа и по реализации украинских ракет.

В последние годы Вьетнам уделяет особое внимание модернизации своих военно-морских сил. Так, во второй половине 90-х он закупил у России несколько малых ракетных кораблей проекта 1241РЭ «Тарантул», а теперь проявляет интерес к «Тарантулам-3», на которых стоят мощные сверхзвуковые ракеты «Москит» (такие ракеты в регионе есть только у Китая). Россия смогла заинтересовать Вьетнам свои-

ми подводными лодками типа «Кило», а также кораблями малых классов, патрульными и ракетными катерами. Вместе с тем вьетнамские военные проявляют значительный интерес к десантным кораблям на воздушной подушке типа «Зубр» (их способны поставлять как Украина, так и Россия) и новейшим российским «Муренам».

На протяжении нескольких лет Россия предпринимает энергичные попытки упрочить свои позиции на рынке военно-морской техники Вьетнама. В частности, в феврале 2001 г. ВМС Вьетнама начали испытания первого патрульного катера ПС-500 водоизмещением 530 тонн, построенного на верфи Хошимина с помощью России. Завершено проектирование корвета типа СКР-2100, который тоже будет строиться на верфи Хошимина. Летом 2002 г. два патрульных катера проекта 10412 типа «Светляк», заказанных ВМС Вьетнама, были спущены на воду на верфи «Алмаз» (Санкт-Петербург), а в январе 2003 г. переданы заказчику. Катера типа «Светляк» предназначены для охраны морской границы, прибрежных коммуникаций и борьбы с браконьерами. В целом речь идет о строительстве серии из 10-12 судов.

На вооружении ВВС Вьетнама находятся самолеты Су-27, а под этот тип создана сверхзвуковая противокорабельная ракета «Яхонт». По имеющимся сведениям, Ханой уже сделал заказы на это оружие, существенно расширяющее возможности вьетнамской авиации. Кстати, в 1999 г. проводились пе-

<sup>13</sup> Defense Express, 22.03.2004.

<sup>14</sup> Данные ООН за 2002 г.





реговоры о закупках 12 модифицированных истребителей Су-30К. По их итогам было подписано соглашение, которое предусматривает модернизацию истребителей Су-27СК и Су-27УБК, закупленных у России и поступивших на вооружение ВВС страны в 1995-1998 гг. В частности, в 1995 г. Вьетнам приобрел в России первую партию из шести самолетов Су-27 (5 Су-27СК и 1 Су-27УБК). Позже Ханоем была закуплена вторая такая же партия. В октябре 1998 г. было подписано соглашение о дополнительном приобретении Вьетнамом 24 истребителей Су-27. Однако это соглашение, рассчитанное на пять лет с возможностью пролонгации, носило предварительный характер. Сейчас основу ударного парка ВВС Вьетнама составляют 53 истребителя-бомбардировщика Су-22М4/Су-22УМЗ. В 1996-1998 гг. на КНААПО и АВПК «Сухой» была проведена модернизация 32 одноместных Су-22М4 и 2 двухместных учебно-боевых Су-22УМЗ. Тем не менее, отличительной особенностью сегодняшних вьетнамских ВВС является то, что почти 50% самолетного парка фактически небоеспособно – это машины устаревших модификаций МиГ-21 и Су-22. Предполагается их модернизировать либо на месте, либо закупать уже модернизированные модели, оснащенные новым бортовым оборудованием и вооружением, в России или в Украине.

Ярким примером диверсификации усилий, направленных на модернизацию модельного ряда вьетнамских ВВС, является подписание конт-

ракта с «Рособоронэкспортом» на поставку четырех самолетов Су-30МК в 2004-2005 гг. К тому же базовый вариант Су-30МК будет адаптирован в соответствии с требованиями ВВС Вьетнама, а стоимость контракта будет около \$150 млн. Симптоматичной с точки зрения наступления на интересы Украины на этом рынке является закупка Вьетнамом десятка учебно-тренировочных L-39C производства чешской компании Aero Vodochody по цене \$600 тыс. за самолет и двух многоцелевых вертолетов Ми-17 казанского вертолетного завода<sup>13</sup>. Учитывая, что Киеву еще в 2002 г. удалось реализовать Ханую четыре учебно-тренировочных самолета L-39<sup>14</sup>, украинским спецэкспортерам есть над чем задуматься. Кроме того, Вьетнам изучает возможность приобретения десяти модернизированных штурмовиков Су-22. По оценкам обозревателей Jane's Defence Weekly, в число потенциальных поставщиков модернизированных Су-22 входят Украина, Россия, Чехия и Польша.

Сейчас идут переговоры о модернизации стоящих на вооружении ПВО Вьетнама комплексов С-125 «Печора» до уровня «Печора-2А». В контексте достигнутых между Украиной и Россией соглашений о совместной модернизации С-125 для третьих стран это направление может оказаться выгодным для всех заинтересованных сторон. В сфере ПВО летом этого года был заключен контракт на поставку Вьетнаму двух дивизионов зенитных ракетных

<sup>13</sup> Об этом сообщил заместитель Генерального директора НКВ Здуард Кузнецов, *Defense Express*, 21.07.2003.

<sup>14</sup> *NEWSru.com*, 13.11.2003 «Вьетнам сдает крупнейшую военную базу России в аренду США».

<sup>17</sup> Данные ООН за 2002 г.



комплексов С-300ПМУ-1 (12 ПУ). Стоимость контракта составляет около \$200 млн. Безусловно, Вьетнам, страна с труднодоступной местностью, нуждается в вертолетах различного назначения. Россия, впрочем как и Украина, может предложить наиболее приемлемые модифицированные версии Ми-17 и Ми-24. Имеющиеся на вооружении страны вертолеты Ми-8 и Ми-24 также, возможно, будут усовершенствованы.

Вьетнам уже превратился в одну из наиболее динамично развивающихся стран Юго-Восточной Азии. Американцы, хорошо понимая свою выгоду, уже начали деятельность, ещё в июле 2000 г. ознаменовалась подписанием торгового соглашения. Таким образом, у американо-вьетнамских отношений есть реальные экономические и политические перспективы, в том числе долгосрочного характера.

## Момент принятия решений

Что касается ВТС между Украиной и Вьетнамом, то обе страны подтвердили взаимную удовлетворенность комплексным характером развития сотрудничества в ходе заседания, прошедшего в феврале 2003 г. в Киеве при участии руководства госкомпании «Укрспецэкспорт» и вьетнамской «Васико». В числе эффективных составляющих партнерства выделены: создание во Вьетнаме производства

средств индивидуальной защиты и авиаремонтного производства, модернизация широкого спектра вооружений для вьетнамской армии и разработка программы кораблестроения. Заинтересованность украинскими технологиями и потенциальные возможности организации оружейных контрактов могут сыграть значительную роль в пересмотре Вьетнамом роли России, как основного партнера в военно-техническом сотрудничестве.

Объективности ради стоит отметить возросшую активность некоторых украинских поставщиков. Так, «Укринмаш» и ГKB «Южное» в 2003 г. предложили наиболее приемлемые, по оценкам вьетнамских специалистов, условия создания спутника связи для Вьетнама, и имеют перспективу победить в этом тендере<sup>15</sup>. А целый ряд поставок, как и в случае с Китаем и Индией, украинские предприятия осуществляют в рамках реализации российских контрактов. Так, НПК газотурбиностроения «Зоря-Машпроект» обеспечивает газотурбинными установками М-153.1 российские ракетные катера «Молния», которые экспортируются Вьетнаму. При этом стоимость одной установки составляет примерно \$1 млн, а сумма российско-вьетнамской сделки оценивается в \$120 млн.

Что касается инвестиций, то эксперты рекомендуют вкладывать во вьетнамскую экономику, затрагивая при этом нефтегазовую сферу. Всепоглощающее внимание России к

<sup>15</sup> Так считает Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индонезия в Украине Реми Ромаули Сиахаан; интервью агентству Defense Express от 05.12.2003.

<sup>16</sup> Интервью агентству Defense Express директора ВТФ «Прогресс» (дочернее предприятие ГК «Укрспецэкспорт») Михаила Морозова, 04.11.2003.



нефтеперерабатывающим объектам позволит Украине найти общий язык с Вьетнамом относительно поставок того же металлопроката, что косвенно может увеличить и оборот спецпродукции. Другими словами, существует возможность связать подобные поставки с ВТС Украины и Вьетнама.

Вьетнам, как и другие развивающиеся игроки Юго-Восточной Азии, не намерен ожидать, пока торговцы оружием из Киева или Москвы пойдут на компромисс. Страна находится в постоянном поиске, а приезд в ноябре 2003 г. министра обороны Вьетнама Фам Ван Тра в Вашингтон, его встреча с госсекретарем США Колином Пауэллом, министром обороны Дональдом Рамсфелдом и председателем Объединенного комитета начальников штабов генералом Ричардом Майерсом ознаменовал начало переговоров по практическому взаимодействию государств, недавно бывших смертельными врагами<sup>15</sup>. Нет сомнения, это грозит и новыми сделками с западным миром.

### **В поисках новых рынков. Юго-Восточной Азия**

Рынок Азии после 2000 г. стал интересовать Украину более всех других. Прежде всего, из-за значительного количества динамично развивающихся и одновременно соперничающих стран этого региона. В августе 2000 г. гендиректором «Укрспецэкспорта» В.Малевым был совершен настоящий рейд по странам Юго-Восточной Азии, в частности, во Вьетнам, Мьянму, Бангладеш и некоторые другие. Как утверждают люди знающие, вояж оказался весьма

результативным и еще раз показал, что украинскому оружейному бизнесу не стоит ожидать у закрытых дверей Европы. Уже в 2002 г. Киев отгрузил 14 танков Т-72С Мьянме<sup>17</sup>, которая стала все больше присматриваться к отечественным поставщикам критической продукции. А уже в 2003 г. Мьянма оказалась в списке крупнейших украинских партнеров по ВТС – наряду с Россией, Китаем, Индией, Туркменистаном, Пакистаном и Эфиопией. Хотя государственные структуры не оглашали объемов торговли двух стран, средства массовой информации указывали на появление в Мьянме украинских средств ПВО, радиолокации и другой специальной техники. По сути, эта страна стала примером активного расширения отечественными спецэкспортерами рынков сбыта оружия.

Военно-техническое сотрудничество может развиваться и на рынке Индонезии<sup>18</sup>. В этом государстве давно знакомы с возможностями украинского ОПК, и до недавнего времени существовала лишь одна преграда – трудности расчета. В октябре 2003 г. Украину посетила делегация индонезийского министерства иностранных дел, в состав которой входил высокопоставленный чиновник из штаб-квартиры вооруженных сил Индонезии. В ходе визита обсуждалась возможность закупки в Украине танков, кораблей, самолетов и радаров. Индонезия также может купить самолеты Су и вертолеты Ми-24 из запасов украинской армии. По мнению представителей «Прогресса», положившего много сил и времени для присутствия на рынке этой крупнейшей исламской страны, сегодня некоторые бо-





гатые государства арабского мира пытаются усилить свое влияние в Индонезии, в том числе за счет ресурсов<sup>19</sup>. Сама же Индонезия нуждается не только в продукции военного кораблестроения, но и в модернизации инфраструктуры портов, рыболовецком флоте...

Наконец, СНГ тоже готово открыть новые перспективы. И если Беларусь полностью завязана в военно-технических проектах на Россию, а Прибалтийские государства скорее готовы покупать у Запада, то Туркменистан и Узбекистан весьма охотно пользуются услугами Киева.

## Туркменская перспектива

Туркменистан стал одним из наиболее важных партнеров Украины в сфере военно-технического сотрудничества. Более того, вряд ли на сегодняшний день какое-то государство-партнер Туркменистана сделало такой вклад в обеспечение его суверенности, как Украина. На параде, посвященном Дню независимости этой страны, неожиданно для многих наблюдателей в 2003 г. была продемонстрирована закупленная в Украине станция пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга». Две такие станции украинский спецэкспортер «Укроборонсервис» поставил накануне праздника.

ВТС Украины с Туркменистаном началось не вдруг. Еще в 2000 г. эксперты отмечали значительное расширение контактов с этим государством. В рамках заключенного в 1996 г. соглашения ГК «Укрспецэкспорт» и ее дочернее предприятие «Укроборонсервис» выполнили ряд контрактов. По этому по-

воду в середине 2000 г. тогдашний заместитель главы правительства и министр обороны Туркменистана Б.Сарджаев даже прислал благодарственное письмо на имя гендиректора украинской компании. Согласно комментарию Валерия Малева, с помощью украинских специалистов, предприятий и институтов была фактически восстановлена система противовоздушной обороны Туркменистана, выполнялся ряд работ и по отдельным системам ПВО, начался ремонт туркменских истребителей с использованием украинских производственных мощностей и военных специалистов.

Среди наиболее важных долгосрочных сделок эксперты выделяют капитальный ремонт значительной части парка туркменских истребителей МиГ-29. Еще одним важным направлением сотрудничества являются поставки Туркменистану партии патрульных катеров, производимых ОАО Феодосийская судостроительная компания «Море». Уже поставлено несколько катеров «Калкан-М», первый из которых прибыл на Каспий в мае 2002 г. Любопытно, что на церемонии принятия этого военного судна присутствовал президент страны Сапармурат Ниязов. Среди приобретений Туркменистана будет и модернизированная версия «Грифа-Т» под экспортным названием «Кондор». Корни военно-морского проекта тянутся к маю 2001 г., когда в ходе визита в Украину президента Ниязова было принято решение о строительстве боевых патрульных катеров для пограничных сил этой страны. Предварительный заказ Феодосийской судостроительной компании «Море»





составил десять 40-тонных патрульных катеров «Гриф» (или его версии «Кондор») и десять 8-тонных «Калканов».

Украину устраивают схемы осуществления проектов, в рамках которых за оружие и военную технику рассчитываются газом. Всего в 2003 г. Туркменистан приобрел военной техники и вооружений на \$200 млн<sup>20</sup>. К тому же военное ведомство этой страны рассматривает вопрос закупки третьей станции «Кольчуга».

Говоря о украинско-туркменском сотрудничестве, нельзя опустить некоторые особенности взаимоотношений Туркменистана и России. В конце 2002 г. Туркменбаши назвал подозреваемых в покушении на него экстремистов, причем выяснилось, что некоторые из них находятся в России. Было и другое крупное «туркменское» дело – о хищении миллионов долларов из Центробанка Туркменистана. Все это несколько подпортило двусторонние отношения. В этом контексте можно констатировать, что украин-

ские поставщики оружия вовремя оказались в поле зрения туркменского лидера. Многие эксперты уверены, что именно ВТС с Туркменистаном положило начало многомиллионным совместным инвестиционным проектам.

Правда, Туркменистан намеревается расширять ВТС и с другими государствами. Эксперты считают, что много возможностей открываются этой стране благодаря поддержке позиции США в иракской проблеме. Кроме того, начальник генерального штаба вооруженных сил Турции Хусейн Киврикоглу подписал с президентом Туркменистана Сапармуратом Ниязовым соглашение о военном сотрудничестве. Турецкий генерал, который осуществил первый визит на туркменскую землю, также подписал соглашение о бесплатной передаче турецкого военного снаряжения и протокол о финансовой помощи, но детали этих двух документов не разглашались. Кроме того, Киврикоглу заявил о готовности турецких вооруженных сил поделиться своими знаниями

**Среди наиболее важных долговременных сделок эксперты выделяют капитальный ремонт значительной части парка туркменских истребителей МиГ-29**





**Прорывом на рынок ОАЭ стал заключенный «Прогрессом» в 2000 г. контракт на поставку 90 бронетранспортеров для ВМС**

и опытом с туркменскими коллегами и о том, что они готовы помочь оборонному сектору этой страны.

Еще одним источником поставок Туркменистану продукции и услуг специального назначения может оказаться Грузия. На ООО «Тбиливиамшени» («Тбиливиастрой») осуществлялся ремонт и модернизация туркменских военных самолетов.

## Золотая середина

Несмотря на попытки найти «золотую середину» в балансировании между Западом и Востоком, военно-технические интересы Киева после 2000-го года стали явно крениться к Востоку. Правда, наряду с Азией, сохранилась важность рынков стран Ближнего и Среднего Вос-

тока, а также Северной Африки, из-за сосредоточения на них огромного количества советских вооружений. Согласно заявлению, сделанному руководством «Укрспецэкспорта» на выставке вооружений IDEX-2001, около 40% поставок вооружений, военной техники, материалов и технологий приходится на государства Ближнего и Среднего Востока<sup>21</sup>.

В реализации военной техники и технологий наибольшего успеха Украине удалось достичь на рынке Ирана. Наиболее весомыми контрактами были реализация в эту страну 12 самолетов Ан-74, за которые было получено \$132,9 млн, и на строительство завода по производству самолета Ан-140 на сумму \$195,2 млн<sup>22</sup>. Кроме того, начал реализовываться проект по передаче Ирану технологий произ-

<sup>20</sup> Об этом заявил президент страны Сапармурат Ниязов, выступая по национальному телевидению 12 января 2004 г.

<sup>21</sup> Пресс-конференция украинской официальной делегации, 19.03.2001.



водства самолетов Ан-140 – первая воздушная машина лицензированной сборки появилась в 2000 г. и поднялась в воздух в 2001 г.

Еще одним серьезным партнером на этом рынке является Алжир. По результатам оружейной торговли в 1998 г. это государство заняло третье место среди всех украинских импортеров вооружений – поставки туда составили 10% годовой торговли оружием, при этом 90% всего украинского экспорта в Алжир составили вооружения<sup>23</sup>.

В 1999 г. харьковские танкостроители через госкомпанию «Укрспецэкспорт» подписали с Иорданией соглашение о продаже 50 новых бронетранспортеров БТР-94 на сумму около \$6,5 млн<sup>24</sup>.

Прорывом на рынок ОАЭ стал заключенный «Прогрессом» в 2000 г. контракт на поставку 90 бронетранспортеров для ВМС.

Рынок стран Африканского континента привлекает сравнительно легкостью сбыта оружия, которое выводится из боевого состава Вооруженных сил Украины или находится в арсеналах. «Черный» континент является традиционной зоной напряжения, где значительное количество стран или готовится к военной кампании, или находятся

в состоянии конфликта с другим государством, что часто сужает требования заказчика до просто оперативной поставки вооружений. Украина, невзирая на жесткую конкуренцию на этом рынке, имеет и традиционных заказчиков, и таких, которые одновременно пользуются услугами нескольких импортеров. Народная Демократическая Республика Конго, которая в 1997 г. осуществила закупку внушительной партии отечественного военного имущества, воспользовалась услугами Украины, а в 1998-1999 гг. Ангола закупила запорожскую спецтехнику. По информации ГК «Укрспецэкспорт», в 1998 г. две центральноафриканские страны начали реализовать два довольно крупных контракта; стоимость одного из них составила \$132 млн. В начале текущего года кременчугский автозавод завершил выполнение контракта на поставки более 40 машин<sup>25</sup>.

Но было бы наивным думать, что «азиатские драконы» или ближневосточные эмиры ждут украинских торговцев с распростертыми объятиями. Эти рынки таят в себе слишком много омутов и подводных камней, не принимать которые в расчет означало бы потерять все потенциальные возможности. ■

<sup>23</sup> АРМС-ТАСС «Авиация, космос, вооружения», 15-18.12.2003.

<sup>24</sup> УНИАН, 02.10.1999.

<sup>25</sup> База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения. Информация была официально подтверждена во время официального визита в Киев начальника Генерального штаба Народной армии Алжира генерала Мохамеда Ламари.

<sup>26</sup> Агентство аналитической информации «Версии», 12.05.2000.

<sup>27</sup> База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения – информация пресс-конференций по результатам выставок вооружений в 1999-2000 гг.

<sup>28</sup> Ольга Танасийчук. Снимет ли ЕС оружейное эмбарго с Китая? И хочется, и колется, и Вашингтон не велит... // Зеркало недели. – 2004. – 21 февраля.

<sup>29</sup> Defense Express, 11.02.2004

<sup>30</sup> Ведомости. – 2003. – 03 декабря.





Дружба под присмотром

# Дружба под присмотром

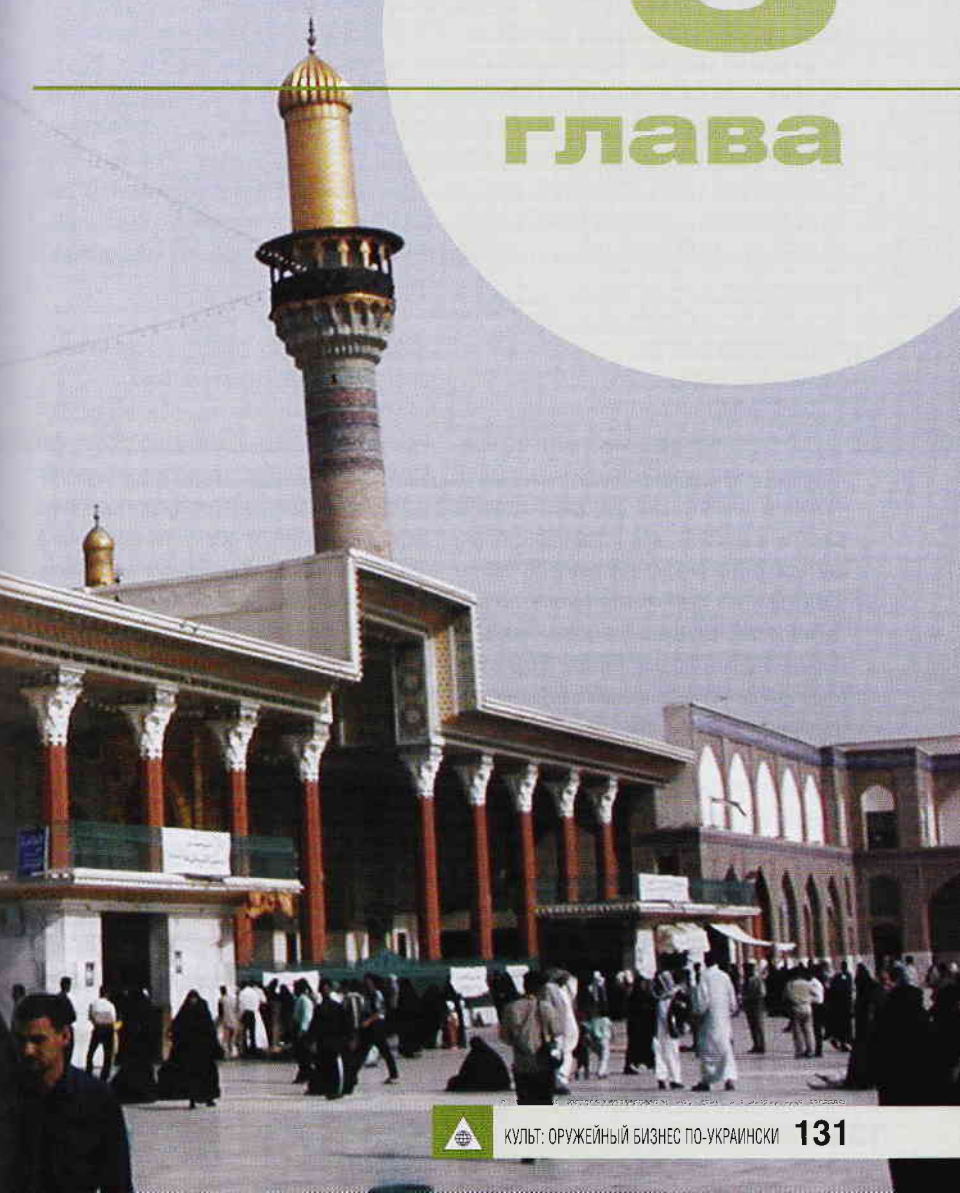






# 6

## глава







**В начале нового столетия Киев постепенно перешел к более активной позиции в развитии сотрудничества с так называемыми критическими странами. Это семейство государств, которые преимущественно не считались со взглядами мирового лидера – Соединенных Штатов – и намеревались проводить свою собственную политику, за что были окрещены Вашингтоном «осью зла». По всей видимости, Киеву поднадоела роль слабого и уязвимого для внешнего давления звена. Активность на рынках «оси зла», как и активность в Азии, по времени совпала с осознанием более чем ограниченных возможностей в европейском доме. Двери в него только казались приоткрытыми, что же касается торговцев критической продукцией, то путь в Европу им заказан. Во всяком случае, в ближайшие годы. Поэтому, без особого успеха потыкавшись со своими товарами и услугами по западным рынкам, Украина все чаще стала наведываться на рынки стран, куда раньше и смотреть боялась. Речь идет об Иране, Ираке, Ливии, Сирии и некоторых других государствах, сотрудничество с которыми всегда вызывало особую настороженность у стратегического партнера Украины – Соединенных Штатов. Стоит ли такая игра свеч? А если стоит, то сколько?**

## Правила игры по-американски

В подкорке американского официального мозга крепко сидит заноза: «В Украине знают, как делать хорошие ракеты и помнят, как правильно обращаться с ядерным оружием. С таким багажом без присмотра гулять по миру нельзя». Особенно вблизи «неверных» – Ирака, Ирана, Ливии. Еще в январе 2002 г. эти государства – вместе с Северной Кореей, Китаем, Россией и Сирией – получили очередную «черную метку» от США. Они значатся в списке тех, по кому в Пентагоне спланировали нанесение ядерного удара – если того потребуют обстоятельства. А уже в начале 2003 г. США резко усилили военное присутствие в Персидском заливе. В преддверии войны с Ираком был проведен ряд учений, осуществлена переброска в зону будущего кон-

фликта тяжелых дивизий, расконсервированы морские госпитали.

Что было потом, мы все знаем. Соединенные Штаты совместно с союзниками провели беспрецедентную военную операцию и взяли Ирак под свою непосредственную опеку. Не вдаваясь в подробности самих боевых действий, энергетических выгод и потерь для участников, отметим лишь, что украинские власти вовремя сориентировались и благодаря присутствию на территории Ирака военного контингента стали полноправными участниками дележа нового экономического пирога – иракского рынка. Это, кстати, один из немногочисленных случаев, когда Украина умело сыграла по правилам, навязанным западным миром. И один из примеров, когда международная деятельность национальной армии принесла конкретные и очень ощутимые политические и экономические дивиденды.



**Соединенные Штаты совместно с союзниками провели беспрецедентную военную операцию и взяли Ирак под свою непосредственную опеку**

Но вернемся к странам-изгоям. Свою нелюбовь к Ираку, Ирану и Ливии в США готовы считать международным политическим эталоном. С этой особенностью характера стратегического заокеанского друга в Киеве считались долго. По крайней мере, до 2000 г., когда прозвучала ставшая уже хрестоматийной в кругах экспертов фраза Леонида Кучмы о том, что было ошибочным сворачивание отношений с Ливией и Ираком, и что ситуацию нужно исправлять «в рамках существующих решений ООН». Речь, безусловно, не о военно-техническом сотрудничестве, но о полноценном эко-

номическом взаимодействии. Которое, при благоприятной политической обстановке, позволит сбереечь и военно-технический сегмент этих рынков.

По поводу сотрудничества Украины с нелюбимыми в Америке государствами помощник заместителя госсекретаря США Стивен Пайфер во время визита в Киев в феврале 2002 г. заявил агентству Defense Express: «...мы понимаем, что подход Украины к Ирану и Ливии может отличаться от подхода Соединенных Штатов к этим странам. Но когда речь идет о военно-техническом сотрудничестве, мы, естественно, беспокоимся из-за воз-





возможности распространения технологий, связанных с оружием массового уничтожения. Нашим законодательством предусмотрено введение санкций против государств, которые участвуют или содействуют передачам таких технологий режимам, подобным ливийскому и иранскому. Украина всегда понимала наши тревоги. Что касается Ирака, то мы серьезно обеспокоены стремлением иракского режима к обладанию оружием массового поражения. Ирак не выполняет резолюции ООН по допуску международных инспекторов на свою территорию, и не пытается развеять такие подозрения».

Впрочем, жесткость политических заявлений США не мешала компаниям ведущих европейских стран закрепляться на рынке Ирана и Ливии. Как-то так получается, что президент Франции, канцлеры Германии и Австрии, премьер-министр Испании, премьер-министр Италии обсуждают с вроде бы опальным ливийским лидером Муамаром Каддафи экономические планы. Показательной можно считать ситуацию, сложившуюся на рынке Ливии к началу 2004 г. В ходе переговоров премьер-министра Великобритании Тони Блэра с ливийским лидером Муамаром Каддафи, которые прошли в Триполи 22 марта, неожиданно было подписано соглашение о выходе транснациональной компании Shell на ливийский нефтегазовый рынок.

Не дремлют и США: после 18-летнего перерыва Белый дом объявил об открытии в Ливии представительства своих нефтегазовых компаний. Да,

этому предшествовала отправка Ливией в США всего имевшегося у нее оборудования, связанного с программой ядерных вооружений<sup>1</sup>. Но суть остается сутью – западные государства сами для себя определяют момент выхода на рынки тех или иных стран.

Свой пасьянс с Ираном, Ливией и Ираком выкладывают и Россия с Беларусью – где самостоятельно, а где – в хорошо закамуфлированном тандеме. Парадокс, но и в Ливии, и возле иракской нефти даже невооруженным глазом можно разглядеть «уши» американских компаний. Деньги-то не пахнут. А для Украины?

## Тегеран – 2002

«Черным» во взаимоотношениях Украины и Ирана стал 1998 год. После выматывающих переговоров с Вашингтоном Киев все-таки решил отказаться от проекта по изготовлению турбин для атомного реактора в Бушере. Американцы утверждали, что все усилия по развитию своей атомной энергетики Тегеран в конце концов перенаправит в военное русло и сделает атомную бомбу – из наработанного в мирном реакторе плутония.

Сумма убытков харьковского «Турбоатома» из-за разрыва контракта с Ираном оценивалась в \$250 млн. За отказ от Бушера Соединенные Штаты расплатились допуском Украины к Режиму контроля за ракетными технологиями и даже согласились с тем, что Киев оставит в своем арсенале боевые ракеты типа «Скад». Членство в РКРТ формально

<sup>1</sup> Об этом заявил представитель Белого дома Шон Маккормак, русская служба «Би-Би-Си», 07.03.2004.



открыло Киеву двери для участия в международном проекте «Морской старт». Хотя сегодня уже мало кто вспоминает, что для крупнейшего проекта, почти половина которого принадлежит американской корпорации Boeing, подходила только отечественная ракета «Зенит», и никакая другая<sup>2</sup>. С 1999 г. было произведено 7 пусков, каждый из которых стоит в лучшем случае где-то \$70 млн. Украине принадлежит 15% доходов. При такой схеме, с учетом возврата кредитов и страховок, для получения прибыли нужно провести не менее 25 удачных пусков. Сколько еще нужно лет, чтобы «отбить» те же «иранские» \$250 млн, можно легко сосчитать. А Иран тем временем собирается взяться за возведение не менее дорогого «Бушера-2»...

Отказ от «турбинного» контракта едва не стоил Киеву и другого высокотехнологического проекта – строительства в Исфахане авиазавода для производства Ан-140. На иранском радио зазвучали заявления, что Украина – ненадежный партнер. Наметившегося разрыва старательно пытались избежать. В 2001 г. Тегеран и Киев продемонстрировали беспрецедентную активность на фоне бывшего холодка. Две страны обменялись визитами министров иностранных дел, провели заседание комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, в Иран слетал украинский премьер. Все активно занялись расчисткой препятствий. Оказалось, что нет уполномоченных банков для проведения финансовых операций

между Украиной и Ираном. А соглашения о защите инвестиций, о сотрудничестве в таможенной сфере, торгово-экономическом сотрудничестве и об избежании двойного налогообложения никак не вступали в силу из-за «пробуксовки» с их ратификацией.

Впрочем, все это не мешало говорить о перспективах. О том, что с 2004 г. завод в Исфахане должен выпускать по 10-12 Ан-140 при цене самолета на внутреннем рынке \$8,5 млн. Что Украина предлагает Тегерану свое участие в реализации проекта поставки иранского газа в Европу через свою территорию. Что Харцызский трубный завод с ярко выраженным интересами «Индустриального союза Донбасса» надеется на победу в тендере на строительство половины газопровода длиной в 1090 км, который прокладывается от газового месторождения в районе Южного Парса. И что вот-вот начнутся поставки из Украины технологических линий для производства в Иране огнеупорного кирпича, электродов, синтетической нитки и титана. Украина поддержала и экспортные устремления Ирана в авиационной сфере.

При всем потенциале товарооборот между двумя странами колеблется возле отметки в \$100 млн. «Еще столько же можно заработать на продаже оружия Ирану. Было бы желание...» – отмечал эксперт, около месяца занимавшийся в Тегеране государственными делами. Да, вроде бы можно. Международного за-

<sup>2</sup> Поскольку только РН «Зенит» можно снаряжать в горизонтальном положении и автоматизировать процесс подготовки ракеты на последней стадии.







прета на военно-техническое сотрудничество с Ираном нет. А сам Тегеран стремится развивать ВТС с различными странами в рамках реализации 25-летней программы по перевооружению общей стоимостью \$8 млрд. Но есть одно «но». Конечно, американское...

В 1992 г. США приняли закон, запрещающий поставки оружия Ирану и Ираку и предполагающий введение санкций в отношении государств, вовлеченных в поставку «дестабилизирующих» вооружений Багдаду или Тегерану. Дополнение 1996 г. к закону о помощи иностранным государствам (Foreign Assistance Act) также предусматривает санкции в отношении стран, поставляющих оружие государствам, поддерживающим терроризм, в категорию которых попадает и Иран. Когда в 2001 г. гендиректор Харьковского танкового завода им. Малышева заявил о том, что «...не надо делать круглые глаза, когда мы говорим о работе с Ираном. В Иране мы работали и работаем. Реализовали уже несколько контрактов и продолжаем реализовывать»<sup>3</sup>, то круглые глаза сделали в «Укрспецэкспорте». Там, дабы про Украину не подумали нехорошего, сразу поставили точки над «i»: «Украина выполняет в Иране контракты, которые были начаты до эмбарго на сотрудничество с этой страной. Отдельные вопросы по двигателям для бронетехники – это все, что у нас осталось от спектра возможных работ с Ираном»<sup>4</sup>.

## В Багдаде все неспокойно

Из всех «меченных» государств Ирак выделялся особой нелюбовью Соединенных Штатов. Поэтому налаживание дружбы с Багдадом – особо тонкое искусство. Против страны действовали и санкции США, санкции и ООН, которые были введены в 1990 г. после вторжения иракских войск на территорию соседнего Кувейта. Официальная экономическая связь Багдада с внешним миром шла через закупку товаров на вырученные от продажи нефти средства только в рамках программы «Нефть в обмен на продовольствие» и с согласия комиссии ООН по санкциям. Представители США и Великобритании блокировали контракты на поставки всех товаров, которые, по их мнению, могут использоваться для развития иракского военно-промышленного комплекса. А к таким товарам они, например, относили машины «скорой помощи» или примитивное медицинское оборудование. Что, впрочем, не мешало тем же американцам хорошо зарабатывать на иракской нефти. Это очень выгодно – стоимость барреля от ООН чуть ли не на треть ниже рыночной. Всего до военной кампании 2003 г. иракскую нефть закупали 23 американские компании, в том числе Mobil-Exsson и Chevron-Техасо. Обычно они перекупали нефть у других – ведь список прямых покупателей был утвержден в Ираке. А там американцев, понятно, не любят.

<sup>3</sup> Об этом гендиректор ГП «Завод им. Малышева» Григорий Малюк заявил на собрании трудового коллектива предприятия 9 августа 2001 г. (04.09.2001 Г. Малюк был освобожден от должности).

<sup>4</sup> Об этом сообщил в интервью Defense Express гендиректор ГК «Укрспецэкспорт» Валерий Малев 20.08.2001.



Украина тоже втянулась в нефтяной реэкспорт. Правда, в 1999 г. товарооборот Украины с Ираком составил лишь \$13,7 млн. По итогам 2001 г. он возрос до \$140 млн. «Большую часть торговли между нашими странами составляет нефтяная, но деньги за иракскую нефть не используются в Украине. Это не то направление, в котором Украина должна представлять себя. Она должна заинтересовать Ирак в закупке украинской техники и продукции», – отмечал почетный консул Ирака Юрий Оршанский<sup>5</sup>. Багдад высказывал заинтересованность в украинской продукции металлургии, энергетического и сельскохозяйственного машиностроения, авиа- и автомобилестроения, поставках нефтяного оборудования, в развитии железных и автомобильных дорог. Эксперты оценивали емкость иракского рынка для украинской продукции – при условии снятия эмбарго на торговлю – в \$7,5 млрд.

Любопытно, но большая часть металлоконструкций и металла в Ираке – из Украины. Однако продана эта продукция Россией и Турцией. За ремонт электро- и гидротурбин Ирак платил опять же российским фирмам, которые нанимали для этой работы украинских специалистов. В 2001 г. Кременчугский завод принимал участие в \$20-миллионном тендере на поставку тяжелых грузовиков, а «Южмаш» – на поставку 1000 тракторов. Оба тендера проиграны. Не хватило самой малости – политического «промоушена». Багдад купил белорусские трактора – ораторское искусство Александра Лукашенко о необ-

ходимости быстрого снятия санкций с Ирака возымело действие.

В январе 2002 г. на открытии посольства Ирака в Украине представители МИДа уже говорили о том, что «режим экономических санкций в отношении Ирака не привел к желаемым результатам». На всякий случай делались ремарки, что сотрудничество Украины и Ирака развивается «на законных основаниях» и не идет вразрез с санкциями международного сообщества в отношении этой страны. Их поведение понятно – в 2001 г. в американском журнале *Commentary* утверждалось о нарушении Украиной санкций против Ирака. В сентябре 1993 г. Ирак провела делегация из Украины, которая встречалась с начальником управления министерства обороны Ирака по вопросам развития ракетного вооружения бригадным генералом Наимом Бакр Али. Был подписан протокол, по которому в Ирак должны быть поставлены компоненты для ракет класса «земля-земля», а также обеспечена техническая помощь в разработке систем противовоздушной обороны и оборудования для наведения ракет. В частности, речь шла о гироскопах. В ноябре 1994 г. генерал Наим Бакр Али посетил Украину. И здесь был подписан другой протокол. Но вряд ли Вашингтон вел себя так спокойно по отношению к Киеву, если бы военная составляющая протоколов действительно реализовалась.

Второй «дутый» скандал родили сами украинцы – когда пошла гулять сенсация о поставках в Ирак оружия

<sup>5</sup> *Defense Express*, 25.01.2002.





из Украины на \$100 млн. Факт таких поставок в Ирак скрыть невозможно. И если в США узнали об этом из кассет экс-представителя президентской охраны, а не от своих разведывательных спутников – то, будь это правдой, украинцам можно было бы гордиться своей изворотливостью. Но гордиться-то нечем. Сам же Багдад времен Саддама поспешил заявить, что будет покупать оружие только у России – наиболее последовательного своего сторонника. Как только будут сняты санкции, конечно. Но этого не случилось – для Америки слишком дорога иракская нефть. Военная кампания против Ирака должна была, по расчетам сценаристов, обойтись дешевле.

Владимир Горбулин, который и в бытность секретаря Совбеза, и во главе Госкомиссии по вопросам оборонно-промышленного комплекса участвовал в переговорах с американцами на щекотливые темы, с оглядкой на антитеррористическую кампанию отмечал перед началом военных действий: «Среди всего позитива борьбы с международным терроризмом для Украины могут быть и негативные последствия. Эти акции могут привести к значительному ухудшению международной обстановки. Неизвестно, как это будет воспринято в Китае, Иране, Сирии. Мы в последнее время тесно работаем и с Китаем, и с Ираном в экономической сфере. Это может привести к убыткам для Украины».

К счастью для украинского государства, ее политиком сориентировался вовремя, а косвенное участие в военной кампании дало новые шансы на

этом рынке. Причем в связке с западными партнерами.

## Ливийские миражи

После того как в 1999 г. санкции ООН в отношении Ливии были приостановлены, в англоязычной газете Tripoli Post появилась статья под названием «Почему ты должен инвестировать в Ливию». Стране с населением в 5 млн и ежемесячным заработком на экспорте нефти более чем \$1 млрд нужны не деньги. Ливии нужны умелые руки, умные головы и помощь для перестройки всех отраслей промышленности. В Ливии сразу активизировались фирмы Италии, ФРГ, Испании и Франции, которые являются главными потребителями ливийской нефти. На традиционное заявление США о том, что Белый дом введет свои санкции против любой фирмы (американской или зарубежной), инвестирующей более \$40 млн в разработку и освоение нефтяных ресурсов Ливии, был получен знаковый ответ со стороны Европейского союза. Было сказано, что если по отношению к какой-либо европейской компании будут применены американские санкции, то на уровне Всемирной организации торговли будет инициировано расследование относительно дискриминации, которую проводят США. На своих законодателей бурчали и американские нефтяные боссы – они считали, что режим санкций вредит их бизнесу и является политическим просчетом.

Украина решила идти за Европой и в январе 2001 г. официально открыла свое посольство в Ливии. Интерес-



**Одним из примеров сотрудничества Украины и Ливии является подписание контракта на поставку двух транспортных самолетов Ан-124-100 «Руслан»**

но, что послом в этом государстве стал руководитель самого милитаризованного управления украинского МИДа – Управления контроля над вооружением и разоружением – Анатолий Рыбак. Тогда же в Триполи состоялось второе заседание двусторонней украинско-ливийской комиссии по сотрудничеству. Среди прочего были подписаны соглашения о воздушном сообщении между Украиной и Ливией и о содействии и взаимной защите инвестиций. Ливийская сторона повторно передала украинским представителям перечень материалов и услуг, которые она хотела бы импортировать из Украины. 11-17 сентября 2001 г. со-

стоялся визит в Украину второго по важности лица в Ливии – члена исторического революционного командования, секретаря Главной временной администрации Высшего совета обороны генерал-лейтенанта Абу Бакера Юнеса Джабера. Визит, впрочем, был смазан – он совпал с террористическими актами в США.

Украине трудно было демонстрировать последовательность на рынках критических государств. Но, объективности ради стоит заметить, что определенные шаги Киев реализовал. Если товарооборот между Украиной и Ливией в 2000 г. равнялся лишь \$1,4 млн, то по итогам 2001 г., как заявил первый







вице-президент ассоциации «Украина-Ливия» Олег Дубиш со ссылкой на Комитет статистики, экспорт из Украины в Ливию составил \$86 млн. Примечательно, что около трети этой суммы составляют средства от частично оплаченного Ливией контракта на поставку двух военно-транспортных самолетов Ан-124-100 «Руслан». Его реализовывало дочернее предприятие ГК «Укрспецэкспорт» – «Спецтехноэкспорт». На фоне интереса ливийцев к «ановской» авиатехнике в феврале 2002 г. Кабинет Министров Украины распорядился подписать соглашение с Ливийской Арабской Джамахирией о сотрудничестве в области авиационной промышленности, где, среди прочего, предусматривается участие запорожского завода «Мотор-Січ» в ремонте двигателей самолетов, а АНТК им. Антонова – в разработке гражданского самолета для перевозки пассажиров и проведении ремонтных работ авиатехники. Интерес к ливийскому рынку проявляют и ассоциация «Укрзалдорбуд», концерн «Энергия», компания «УКРХАНЗА», корпорация «ИнтерПроИнвест», компания «Брайт», торговый дом «Луганские аккумуляторы», компания «ИнтерАми».

Но одно дело – желание, другое – реальная работа. В Ливии к 2002 г. не было зарегистрировано представительств ни одной украинской компании. А чтобы знать ливийский рынок, нужно на нем присутствовать. Это аксиома бизнеса на рынке любого государства, и Ливия вряд ли является исключением. Впрочем, в чем-то схожая ситуация и у РФ – из российских компаний в Ливии на стыке столетий по-

стоянно работали только «Технопромэкспорт» и «Зангас». Уникальный факт: как и в Ираке, 70% персонала, который трудился над реализацией российско-ливийского контракта по строительству газопровода Хомс-Триполи – украинцы.

Из-за слабого украинского присутствия медленно продвигается тема строительства на территории Ливии центра по ремонту кораблей и их двигателей, реализации проектов по строительству и техническому обслуживанию всех видов линий электропередач, поставкам оборудования для нефтяной промышленности, проведению работ по геологоразведке и добыче нефти. Притом, что в начале 2000 г. «Укрнефти» было предложено взять в концессию одно из месторождений в Ливии...

Но наиболее грандиозным соблазном для Украины стал железнодорожный. Ливия намерена построить две железнодорожные ветки, которые должны пересечь Северную Африку с севера на юг и с запада на восток. Ливийская сторона предложила Украине взять участие в строительстве участка дороги от Египта до Туниса (Тобрук-Имсаат) стоимостью около \$600 млн. Весь же железнодорожный проект через Ливийскую Джамахирию оценивается в \$10 млрд. «Без государственного лоббирования нам победить будет трудно», – утверждали в руководстве «Укрзалдорбуда». Главными конкурентами Украины, как водится, выступили Китай и Великобритания.

17 марта 2001 г. в Ливию было отправлено знаковое послание министра иностранных дел Украины Анатолия Зленко, в котором выражалось мне-



ние, что санкции против Ливии не могут быть продолжены «ни по времени, ни по обстоятельствам». В Триполи такую позицию Киева оценили – в контрасте с заявлениями президента США Джорджа Буша типа «моя администрация разделяет глубокую обеспокоенность Конгресса по поводу предосудительной политики и поведения Ирана и Ливии», и подписанным в 2001 г. законопроектом о продлении санкций еще на 5 лет. Но дипломаты намекали, что реального прорыва в экономических отношениях Киева и Триполи не будет до тех пор, пока не будет организована встреча Президента Украины и ливийского лидера.

А еще в Ливии есть обтрепавшиеся за время действия санкций арсеналы, 90% которых – экс-советское оружие. С начала 70-х годов. Ливия приобрела у Советского Союза более 2000 танков, более 2000 боевых машин пехоты и бронетранспортеров, 450 самоходно-артиллерийских установок. Ливийская система противовоздушной защиты оборудована исключительно системами, поставленными из СССР. В Триполи на постоянной основе давно начали работу военные атташе России, Италии, побывали министры обороны Италии, Австрии. Украина же долгое время не рисковала. Когда в Киеве появился генерал-лейтенант Абу Бакер Юнес, с министром обороны Украины он так и не встретился. Более того, с официального сайта Минобороны удалили информацию о том, что такая встреча вообще планировалась. Посол Украины в Ливии Алексей Рыбак на вопрос о выходе Украины на военно-технический сегмент

ливийского рынка с услугами по модернизации ответил так: «...перспективы есть. И стороны приглядываются друг к другу. Но контрактов нет. А это разные вещи – контакты и контракты». В таких темах от дипломатов открытости ждать не приходится. Но в той же России прорабатывают два основных варианта экспортной стратегии Ливии в отношении продукции военного назначения. Первый, предполагающий поставку в эту страну современных вооружений (боевых самолетов, различных систем ракетного оружия, «переделка» всей системы ПВО), оценивается в \$500 млн в год. Второй, связанный лишь с ремонтом и модернизацией имеющихся вооружений, наполовину дешевле. В самом Триполи с выбором стратегии развития армии и флота еще не определились...

### Правила игры по-украински

Общая тенденция ясна и понятна. Рынки проблемных стран для Украины привлекательны – в большей или меньшей степени. При существующих ограничениях по продвижению украинских товаров и услуг в Европейские страны, а также перманентно возникающих трудностях в этой сфере с Россией, выход и закрепление на новых региональных плацдармах Украине экономически выгодны. Особенно когда речь идет о Ливии – этот рынок на редкость платежеспособен и возможности по его заполнению абсолютно адекватны возможностям и нынешнему техническому уровню базовых отраслей украинской промыш-





ленности. Разумное освоение ливийского, иранского, да и иракского рынка вполне согласовывается с девизом об экономизации внешнеполитической деятельности Украины. Но даже при нынешнем режиме ограничений со стороны США и ООН на сотрудничество с Ливией, Ираном и Ираком, потенциальная ежегодная емкость «разрешенного» рынка этих стран для Украины превышает, как по объемам, так и по эффективности, ежегодные транши со стороны международных финансовых донорских структур. Тем более что кредиты, в отличие от денег заработанных, нужно отдавать. Но это одна сторона медали.

Иная в том, что, несмотря на очевидные выгоды, в Украине долго не было единой политики и долгосрочной стратегии – как на высшем государственном уровне, так и на уровне отдельных министерств и ведомств – по развитию сотрудничества с этими странами. Непоследовательность, скованность в действиях традиционно объяснимы ожидаемой в Киеве негативной реакцией на развитие таких контактов со стороны США и Израиля. «Оборонительный» принцип поведения Киева многие аналитики не считали оправданным, предлагая активизировать более гибкую стратегию сотрудничества, в которую при благоприятных обстоятельствах могла бы вписаться и военно-техническая составляющая. При этом во главу угла предлагалось ставить исключительно экономические интересы. Такой подход, к слову, в полной мере реализуют ведущие европейские страны. В то же время Украине, в от-

личие от стран Европейского Союза, при решении спорных вопросов нельзя было рассчитывать на консолидированную поддержку со стороны ЕС. Например, в случае введения односторонних санкций США против нефтяных компаний. Зато Киев – при ограничении со стороны Вашингтона маневра Украины на рынках этих стран – вполне мог взять за основу правило «компенсационных увязок». Например, увязывать нереализованные контракты с антидемпинговой практикой США по отношению к украинской продукции на американском рынке. В общем, не мелочиться.

## Стратегия государственного лоббизма

На рынках Ирана, Ливии, Судана, Ирака жестко действуют западные и российские компании. Чтобы украинские предприятия могли в таких условиях рассчитывать на успех, они либо должны стать более конкурентоспособными (что проблематично даже в среднесрочной перспективе), либо политическое руководство этих государств должно принять решение о сотрудничестве с Украиной. В связи с этим эффективность торгово-экономического и промышленного сотрудничества напрямую зависит от государственного лоббирования национальных интересов в тех или иных проектах – как в тендерный, так и предтендерный период. К одной из наиболее распространенных и весьма действенных форм лоббирования можно отнести двусторонние визиты



высоких должностных лиц, проведение совместных специализированных конференций, встреч представителей промышленных и финансовых кругов двух стран. Со стороны государства также необходима правовая, финансовая и информационная поддержка деятельности фирм, пытающихся закрепиться на рынке этих стран.

Военно-техническое сотрудничество Украины с Ираном, Ливией, а тем более с Ираком не может на данном этапе рассматриваться как приоритетная задача. Гражданские проекты с возможным участием украинских компаний являются более емкими и менее зависимы от внешнеполитического давления на Киев со стороны США, Израиля, России. Но ВТС нельзя игнорировать. Просто помнить – всему свое время. Главное для Украины – не просто разглядеть свои интересы, но и отстоять их.

### Новое открытие Ливии

Новое открытие Ливии все же произошло. После того, как Президент Украины посетил эту африканскую страну в середине октября 2003 г. Наблюдатели отмечали, что время вояжа было выбрано весьма удачно. С одной стороны – еще на слуху было сентябрьское решение ООН окончательно снять приостановленные санкции против Триполи. С другой – Вашингтон, снова ставший большим другом Киева после втягивания украинских военных в иракское умиротворение, вынужден был более лояльно относиться к активизации контактов между Украиной и Ливией, которую США все еще относи-

ли к когорте держав на «оси зла». Как говорится, услуга за услугу...

После встречи и переговоров Леонида Кучмы с Муаммаром Каддафи, который, к тому же, был награжден орденом Ярослава Мудрого, перед украинским бизнесом в Ливии неожиданно загорелся «зеленый свет».

В Ливии Леонид Кучма открыл представительство компании «Нефтегаз Украины». Надо отдать должное объективизму – это была акция скорее рекламно-пропагандистского характера, так как де-факто это представительство работало с февраля 2003 г. «Нефтегаз Украины» планирует начать промышленную добычу нефти и газа в Ливии в 2006-2007 гг. – после подписания договора с Национальной нефтяной корпорацией Ливии. В этой стране работают более двух десятков иностранных компаний, из которых передовые Agip-ENI (Италия), Canadian Occidental, Red Sea Oil (Канада), Lundin Oil (Швеция), Nimir Petroleum (Саудовская Аравия), OMV (Австрия), Redco (Южная Корея), Petronas (Малайзия) и Repsol (Испания). Иностранным фирмам Ливия предлагает разрабатывать около 140 нефтегазоносных и перспективных блоков на суше и в Средиземном море. В зависимости от норм, заложенных в договоре, «Нефтегаз Украины» может получить от 15 до 35% добываемых ресурсов. Компания будет проводить только разведывательное бурение, а для добычи привлекать структуры, уже работающие в стране. Ливийское законодательство обязывает регистрировать каждое подразделение отдельным юридичес-







ким лицом с перечнем предоставляемых услуг, так что в перспективе НАК намерен зарегистрировать и свои нефте- и газодобывающие компании. Реализация ливийского проекта, по оценкам экономистов, стоит от \$100 до \$300 млн, и он может окупиться через 6-7 лет. Причем «Нефтегаз» намерен его реализовать за счет внешних заимствований.

Украина имеет преимущество на ливийском рынке, поскольку намерена развивать сотрудничество стратегического характера. Такое мнение высказывал украинский вице-премьер Виталий Гайдук, который возглавлял украинскую часть межправительственной украинско-ливийской комиссии по вопросам экономического сотрудничества. Кроме нефтегазовых перспектив, украинские компании будут участвовать в создании инфраструктуры крупных городов и населенных пунктов страны. По предварительным оценкам, обустройство инфраструктуры только в Триполи будет стоить \$200 млн. Также обсуждалось участие украинской стороны в строительстве ливийского грузового флота. По словам В.Гайдюка, Ливия заинтересована иметь корабли различной вместимости, в среднем от 15 до 35 тыс. тонн, а также танкеры вместимостью до 100 тыс. тонн для перевозки нефти. Во время визита осенью 2003 г. поднимались вопросы инвестирования в строительство дока для ливийского порта. Не исключено, что Ливия закупит и новые украинские самолеты двойного и военного назначения – Ан-74ТК-300 и Ан-70. Еще один крупный проект касается созда-

ния на ливийской территории небольших региональных пассажирских и транспортных самолетов, которые имеют пять модификаций.

Украина может предложить и разработку гражданского пассажирского самолета с новыми двигателями. АНТК им. Антонова уже сделал подобное предложение, которое выгодно Триполи тем, что в производстве самолетов он не будет зависеть от поставок из США и Франции.

Но вернемся к ВТС. Хотя гражданские проекты с возможным участием украинских компаний в Ливии на нынешнем этапе выглядят более соблазнительными, нежели военно-технические, именно в руках военной верхушки Ливии сконцентрированы «быстрые» деньги – проплата за военные заказы осуществляется гораздо быстрее, нежели за гражданские. Еще в январе 2001 г. официальная украинская делегация посещала Триполи. И хотя утверждалось, что в ходе переговоров военно-техническое сотрудничество обсуждаться не будет, в составе делегации был глава госкомпании по экспорту и импорту продукции и услуг военного и специального назначения «Укрспецэкспорт». Специалисты утверждали, что ВТС с Ливией может приносить до \$500 млн ежегодно. После снятия санкций наступило время вспомнить об этих перспективах. Хотя не ясно, какой именно оружейный фундамент был заложен в дружбу с Ливией во время пребывания в Триполи Леонида Кучмы, это направление для Киева выглядит очень заманчиво.

Как известно, в период 1970-1991 гг. в Ливию было поставлено совет-



ского оружия на сумму примерно \$19 млрд. По данным Military Balance, на вооружении ливийских ВВС находятся 23 военно-транспортных самолета Ан-26, 2 тяжелых транспортных самолета Ан-124, 25 Ил-76, 29 вертолетов Ми-24 и Ми-35, 34 транспортных вертолета Ми-8/17, 50 вертолетов Ми-2, 115 L-39ZO. В решающей степени объемы возможного ВТС с Ливией будут зависеть от подходов руководства этой страны к модернизации национальных вооруженных сил. Не удивительно, что пристальный интерес к военно-техническому сотрудничеству с Ливией проявляют Китай, Беларусь, фирмы Франции, Германии, Британии, Чехии, Италии.

Но одним из главных конкурентов Украины на этом рынке может стать именно Россия. Правда, в Москве утверждают, что снятие санкций ООН с Ливии вряд ли вызовет большой скачок в экспорте вооружений в эту страну. По утверждению директора московского Центра анализа стратегий и технологий Руслана Пухова, после тепления отношений с Западом власти Ливии вряд ли возьмут курс на милитаризацию. Руководство ливийской армии, скорее всего, займется восстановлением истребительной авиации и системы ПВО. Будут заключаться контракты на модернизацию и ремонт техники, а также на поставки запчастей. Р.Пухов считает, что здесь серьезную конкуренцию России могут составить Украина и Беларусь, которые часто продают запчасти дешевле, чем российские «оборонщики».

Но если сотрудничество Москвы и Триполи на данном этапе несколь-

ко осложнено неурегулированной проблемой государственной задолженности Ливии, то Киеву эта страна ничего не должна. И если раньше официальные лица нашей страны избегали говорить о военно-технической дружбе с Триполи, то с осени 2003 г. расклад был несколько иной. Так, в интервью агентству Defense Express председатель Госслужбы экспортного контроля Украины Александр Легейда заявил, что Ливия – перспективная страна с точки зрения военно-технического сотрудничества<sup>6</sup>. По его словам, постепенно меняются отношения Триполи с Вашингтоном, а также с ЕС. По утверждению Легейды, пока нет примеров поставок украинских товаров военного назначения в Ливию. В то же время он напомнил, что в эту страну были поставлены товары двойного назначения: два транспортных самолета Ан-124-100.

Кроме того, Харьковское государственное авиационное производственное предприятие еще в августе 2003 г. подписало контракт на поставку в Ливию пяти самолетов Ан-140. Региональная компания Air Libya планирует использовать эти машины для обслуживания маршрутов в Судан, Чад, ОАЭ и Турцию. Первые машины будут поставлены через семь месяцев после оплаты ливийцами контракта, стоимость которого оценивается в \$45 млн. В контексте поставок Ан-140 специалисты двух стран обсуждают возможность создания базы технического обслуживания самолетов в Африке. Она предусматривает создание склада запчастей, а





также поставку специализированного оборудования для проведения регламентных работ. Кроме Харьковского авиазавода, сотрудничество с Ливией реализует и киевский «Авиант». Через госкомпанию «Укрспецэкспорт» в 2003 г. был подписан контракт на поставку в эту страну четырех военнотранспортных самолетов Ан-32. Ранее именно «Авиант» при посредничестве одной из дочерних компаний «Укрспецэкспорта» выполнил контракт по продаже в Ливию двух тяжелых Ан-124-100. Еще один перспективный план предусматривает участие запорожского завода «Мотор-Січ» в ремонте двигателей самолетов. По оценкам экспертов, только на ремонте авиационных и вертолетных двигателей Украина может заработать \$50 млн.

А что же Соединенные Штаты? Если раньше имело место беспокойство

Вашингтона, то ныне, после демонстрации понимания американских тревог своим участием в антииракской коалиции, Киев справедливо рассчитывает и на понимание Вашингтона. Так что все по-честному.

## Жаркие перспективы Судана

В 2003 г. Украина получила шанс выйти и на один из перспективнейших африканских рынков – суданский. Это одна из крупнейших стран континента с последовательно растущими амбициями. Ситуация в Судане начала постепенно стабилизироваться, переговоры о восстановлении мира между враждующими северными и южными провинциями в сентябре 2003 г. закончились подписанием предварительных мирных договоренностей. Судан интересен наличи-



**Харьковское государственное авиационное производственное предприятие еще в августе 2003 г. подписало контракт на поставку в Ливию пяти самолетов Ан-140**



ем значительных запасов нефти, которая составляет около 80% всех экспортных поставок. В свое время война и нестабильная ситуация привели к резкому оттоку инвесторов. Зато сейчас в Судане ловко устроились китайские и пакистанские компании, а также некоторые операторы нефтяного рынка из арабских стран. Предприняли определенные шаги и индийские бизнесмены, закупив в начале 2003 г. на \$775 млн акций канадской нефтяной компании «Талисман», которая вела разработку ряда месторождений на юге страны. Делает попытки закрепиться на этом рынке и российская «Славнефть».

Украина вовремя оказалась среди внешних инвесторов, которым было предложено поучаствовать в реализации различных проектов в нефтяной промышленности и авиации. В октябре 2003 г. в суданской столице Хартуме хорошо поработала украинская делегация. Как выяснилось, кроме нефтяных перспектив, существует значительный потенциал в сфере поставок украинских самолетов. По мнению управляющего директора авиакомпании Trans АТТІСО Эмаделдина Османа, Украина имеет исключительные перспективы. «Со времен СССР в Судане осталось довольно много региональных и грузовых самолетов Ан-24, Ан-26, Ан-12, Ту-134. По разным оценкам, здесь эксплуатируется около ста машин в трех десятках авиакомпаний. Со стабилизацией ситуации и развитием различных инвестиционных проек-

тов возрастает потребность в транспортном сообщении между регионами страны», – заметил он<sup>7</sup>.

Дело еще и в том, что из-за войны строительство железных и автодорог практически не велось, и основным средством сообщения были самолеты. Ныне же авиапарк сохранившейся техники на грани исчерпания ресурса, поэтому страна остро нуждается в новых самолетах. В 2003 г., после ряда переговоров суданцы приняли предварительное решение о закупке у Харьковского государственного предприятия одного-двух десятков новых региональных самолетов Ан-140. Предполагается, что гарантом сделки выступит один из швейцарских или английских банков. В планах харьковского предприятия – открытие в Хартуме своей базы технического обслуживания самолетов. Эксперты указывают, что Украина имеет все шансы закрепиться в данном регионе. Особенно если принять во внимание, что Судан занимает лидирующее положение в Восточной Африке, а также тот факт, что выход на этот рынок позволит получить доступ на рынки других стран региона. Взаимодействие в мирной сфере может дать импульс и военно-техническому сотрудничеству.

### Ирак: новая зра

Военная кампания в Ираке 2003 г. стала практически первым случаем, когда Киев продемонстрировал небывалую и даже несвойственную ему последовательность и гибкость в

<sup>7</sup> Defense Express, 13.10.2003.







продвижении своих политических и экономических интересов на внешних рынках. Своевременное решение об участии украинского военного контингента в стабилизации ситуации в этом государстве позволяет надеяться на допуск к лакомого пирогу – контрактам на восстановление страны. США намерены допустить к участию в тендерах на 26 контрактов общей стоимостью \$18,6 млрд компании 63 стран – участниц коалиции. В этот список попала и Украина, которая имеет в Ираке четвертый по численности, после американского, британского и польского, армейский контингент. Действительно, в марте украинские эксперты заговорили о том, что Киеву пора бы уже конвертировать свое военное присутствие в Ираке в реальные бизнес-проекты. К весне 2004 г. борьба за контракты перешла в практическую фазу. К примеру, представители польского руководства не раз заявляли, что одним из аргументов в пользу участия их страны в международных стабилизационных силах и ответственности за один из секторов в Ираке была возможность доступа к нефти и разнообразным контрактам.

Эксперты небезосновательно полагают, что присутствие украинского контингента в Ираке имеет гораздо более широкий контекст, чем просто возможность восстановления отношений между Киевом и Вашингтоном. Что касается непосредственно позиции Соединенных Штатов, то устами своих дипломатов и чиновников

они подтвердили готовность содействовать в вопросе участия Украины в восстановлении Ирака. Если по-крупному, то речь может идти о расширении возможностей государства на международной арене в новом геополитическом порядке, который формируется, а также в развитии военнотехнического сотрудничества с новым правительством Ирака.

## Иранский вопрос

Несмотря на то, что Украина подписала и успешно выполняет ряд больших и долговременных контрактов с Ираном, работать на этом рынке также не просто, как и раньше. Иран традиционно очень заинтересован в сотрудничестве с Украиной, в частности, в покупке авиационной техники и технологий. Впрочем, Киев давно старается рассматривать отношения с Тегераном как со стратегическим партнером. А многие политики и эксперты до сих пор уверены, что Украина ошиблась, приняв совершенно неоправданное политическое решение о сворачивании своего участия в Бушерском проекте.

Среди самых проблемных мест сотрудничества с Тегераном – значительное количество свидетельств о том, что ядерная программа иранского руководства направлена на создание оружия. Среди свежих примеров – выступление на совещании комиссии Кнессета по внешней политике и обороне Израиля главы внешней разведки «Моссад» Меира Дагана, который заявил, что считает стремление

<sup>7</sup> Деловая столица. – 2003. – 27 октября.



**Украина заинтересована в развитии сотрудничества с Ираном, который представляет собой влиятельный региональный центр силы**

руководства Ирана изготовить собственное ядерное оружие самой большой угрозой еврейскому государству с момента его образования<sup>8</sup>. Почти одновременно с этим заявлением, в декабре 2003 г. совет управляющих Международного агентства по атомной энергии принял резолюцию, осуждающую Иран за его ядерную программу. Тем не менее, «атомное досье» этой страны на рассмотрение Совета Безопасности ООН для обсуждения и принятия санкций не вынесли. По той простой причине, что пока нет явных доказательств дея-

тельности Ирана по производству или получению ядерного оружия.

Российские военные эксперты уверены, что Вашингтоном взят четкий курс на ослабление и изоляцию Ирана<sup>9</sup>. Они выделяют несколько причин, объясняющих чрезмерную жесткость и прагматичность внешней политики администрации Буша. Во-первых, так реализуется намерение закрепить за собой роль единственного гаранта стабильности и безопасности, нейтрализовав роль Тегерана в крупных экономических проектах. Во-вторых, последовательная анти-





американская и антиизраильская политика иранского руководства стала особенно заметной на фоне лояльности большинства мусульманских государств. Например, монархий Персидского залива, Египта, Иордании, Пакистана. Третья причина непосредственно связана с военной кампанией в Ираке, поскольку американские аналитики считают, что иранские аятоллы ведут активную пропаганду среди иракских шиитов, призывая их к захвату власти с целью превращения своего отечества в новую исламскую республику.

Недовольство Вашингтона усиливается решением Москвы о выходе в 2000 г. из секретного приложения к итоговому протоколу комиссии «Гор-Черномырдин». В новой концепции российской внешней политики, одобренной в том же 2000-м, особо подчеркивалась важность развития отношений Москвы и Тегерана. Подписанный в марте 2001 г. президентом России Путиным и президентом Ирана Хатами договор об основах взаимоотношений и принципах сотрудничества между РФ и ИРИ открыл новые перспективы. В том числе и для экспорта российских вооружений. В первую очередь, это относится к созданию комплексной системы ПВО и реализации планов освоения космоса. Тегеран сегодня не удовлетворяется закупками военной техники, а намерен приобрести лицензии на производство различных систем нового оружия. ВТС России с Тегераном предусматривает подго-

товку иранских военных специалистов, поставку запасных частей к бронетехнике, средствам связи, боевым самолетам и вертолетам. Еще в октябре 2001 г. главы военных ведомств двух стран подписали договор о приобретении Ираном комплектующих к военной технике и оружия. ВТС с Тегераном может приносить России более \$300 млн ежегодно, считают российские эксперты<sup>10</sup>. Естественно, важным фактором сближения Москвы и Тегерана является совпадение стратегических интересов – в противостоянии попыткам ограничить их влияние в Каспийском регионе.

Безусловно, основные оружейные надежды Тегерана связаны с Москвой. Тем более что Россия, похоже, готова масштабно поработать на иранском военном рынке, традиционно считающимся довольно емким. Но в то же время, как считают и украинские, и иранские эксперты, Тегеран активно прорабатывает альтернативные возможности. В частности, в Киеве. Устремления Ирана связаны с несколькими перспективными направлениями сотрудничества с Украиной. Наряду с гражданскими авиационными технологиями, Иран не против приобрести в Украине ряд технологий военного и двойного назначения. Даже через третьи страны. Как считают военные аналитики, в активе иранских покупателей оружия и технологий есть возможности использования таких государств, как Нигерия или Индонезия. При этом, свидетельствуют конфиденциальные источники,

<sup>10</sup> Независимое военное обозрение. – 2004. – 20 февраля.

<sup>9</sup> Военно-промышленный курьер. – 2004. – 25 февраля.



**В реализации технологий наибольшего успеха Украине удалось достичь на рынке Ирана. Наиболее весомый проект – строительство в этой стране завода по производству самолета Ан-140**

иранцы готовы работать и с частными фирмами. Согласно их информации, в ближайшие пять лет Тегеран может потратить на закупку вооружений и военной техники, технологий и услуг спецназначения, а также на развитие

и создание новых производственных мощностей до \$20 млрд.

Что же конкретно может интересовать иранских военных в Украине? Во-первых, авиационные пушки для самолетов МиГ-29, а еще лучше – са-

<sup>19</sup> Военно-промышленный курьер, – 2004, – 25 февраля,







ми самолеты. Во-вторых, технологии модернизации стрелкового оружия. В частности, иранских специалистов заинтересовал представленный в середине 2003 г. украинский автомат «Вепрь», созданный Научным центром точного машиностроения (г. Киев) на базе автомата Калашникова. В-третьих, технологии получения новых материалов, например, чтобы уменьшить вес гранатомета SPG-9. В-четвертых, радары различного назначения, от радиолокации ближнего обнаружения до больших радаров, совмещенных со средствами ПВО. В-пятых, иранским авиаторам очень хотелось бы получить технологию производства шасси для самолетов, которые он вынужден закупать в Украине или в России. В-шестых, иранцы разочарованы прекращением переговоров по бронетанковой тематике, которые вело харьковское ГП «Завод им. Малышева» во времена руководства предприятием Григория Малюка. Вот лишь некоторые аппетиты этого довольно динамично развивающегося государства. Они впечатляют, учитывая потенциал сотрудничества.

Впрочем, как отмечали в конце 2003 г. представители компетентных органов в сфере военно-технического сотрудничества, эти аппетиты не могут быть удовлетворены. По меньшей мере, в ближайшее время. Поскольку, детально изучая потенциал ВТС с любым государством и рассматривая заявки от всех участников

рынка, политика Киева в области ВТС является «гиппократовской». Чтобы не навредить бурно развивающимся направлениям, которые не вызывают сомнений ни у международных организаций, ни у стратегических партнеров. Но это не значит, что такая ситуация будет всегда...

## Сирийская перспектива

Сирийский рынок остается одним из самых сложных для Украины из всех рынков стран-изгоев. Летом 2003 г., в ходе первого заседания межправительственной украинско-сирийской комиссии по вопросам торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, Украина и Сирия подтвердили готовность углублять взаимодействие в нефтегазовой, энергетической и телекоммуникационной сферах<sup>11</sup>.

Известны перспективы участия украинских предприятий в реконструкции нефтеперерабатывающих заводов в сирийских городах Хомси и Банияс, строительстве такого завода в окрестностях Дейр из-Зора, а также нового нефтеперерабатывающего комплекса близ Банияса. Не исключается возможность привлечения украинских специалистов к проекту реконструкции нефтепровода Киркук – Банияс (Ирак – Сирия) протяженностью 500 км, а также перспективы совместной эксплуатации северных месторождений газа в регионе Пальмира.

<sup>11</sup> 5 июня 2003 г. во время итоговой пресс-конференции по результатам заседания стороны заявили о достигнутой договоренности продолжить дальнейшую разработку проектов добычи нефти и газа в Сирийской Арабской Республике и изучить возможность создания СП в сфере добычи, модернизации и реконструкции нефтяной и газовой инфраструктуры САР.



Сирийская сторона заинтересована в проектах реконструкции «под ключ» тепловых электростанций в городах Махард, Баньяс и Катина, в модернизации электростанций с увеличением их мощности до 300 МВт в городах Аль-Насрайа и Зезун. Сирия готова разместить на украинских судостроительных заводах заказы на строительство судов дедвейтом до 6 тыс. тонн. Что касается сферы телекоммуникационных технологий и подготовки технических кадров для сирийского «Телекома», то для определения перспектив реализации совместных проектов использования существующих волоконно-оптических линий связи партнеры договорились провести дополнительные консультации.

Но 12 декабря 2003 г. президент США Дж. Буш подписал закон, который предусматривает введение санкций против Сирии и одновременно выдвигает условия, при выполнении которых она может этих санкций избежать. Вашингтон потребовал, чтобы Дамаск отказался от поддержки террористических группировок, вывел войска из Ливана и прекратил попытки завладеть оружием массового поражения. Конгресс США одобрил соответствующий законопроект, предусматривающий запрещение поставок в Сирию оружия, а также ряда материалов, которые могут применяться для его создания.

Официальным поводом для введения санкций против Сирии стала информация о поддержке Дамаском международного терроризма. Как пи-

шет американская газета Daily Telegraph, Сирия долгое время сотрудничала с террористами. «Хезболлах» на юге Ливана или «Хамас», «Исламский джихад» или «Народный фронт освобождения Палестины» – по данным издания, эти организации имеют своих представителей в Дамаске.

Еще в апреле 2003 г. министр обороны США Дональд Рамсфелд обвинил сирийское руководство в укрывательстве иракской военной верхушки и оказании военной помощи режиму Саддама Хусейна. Оперативные разведданные Пентагона позволили военному министру утверждать, что некоторые иракские руководители, обвиняющиеся в преступлениях, скрываются на территории Сирии. Тогда же встал вопрос, кто станет следующей после Ирака целью антитеррористической операции США. По мнению политических обозревателей, Вашингтон постепенно начал перемещать свой взгляд с Ирака на Сирию. Появились и заявления американских чиновников о том, что Дамаск должен «извлечь урок», что разработка программ по созданию химического и биологического оружия может «плохо закончиться».

В ответ 90-летний главный муфтий Сирии шейх Ахмад Кифтаро призвал мусульман всего мира провести «мученические операции» против американских интересов. Это призыв, который он не решился бы сделать, не получив предварительного согласия со стороны правительства. По-видимому, сирийский режим загоняет себя

<sup>12</sup> На это указывает сирийский журналист Аммар Абдулхамид в специально подготовленной для газеты «День» статье (проект «Синдикат» для «Дня») «Сирия – следующая?», 08.04.2003.





в тупик и может подготовить почву для открытого столкновения с США в не таком уж отдаленном будущем<sup>12</sup>.

Дамаск, впрочем, имеет более мощную армию, чем режим Саддама. По данным вашингтонского Center for International and Strategic Studies, регулярная армия Сирии насчитывает более 300 000 человек. На вооружении у нее состоит почти 5000 танков и 2400 бронетранспортеров, хотя в большинстве своем это устаревшие модели советского производства. Сирийцам не хватает современных боевых самолетов и средств управления и связи. Страна не находится под действием международных санкций и в 1998-1999 гг. приобрела у России противотанковые ракетные комплексы «Корнет» и «Метис» на сумму \$130 млн. Переговоры о приобретении самолетов Су-27, МиГ-29 и танков Т-80 закончились ничем из-за разногласий о судьбе сирийского долга России. По разным оценкам, он составляет от \$13 до \$20 млрд.

Москва традиционно играла большую роль в вооружении Дамаска. О том, что у России и Сирии есть проекты в области военно-технического сотрудничества, заявил в середине января президент РФ Владимир Путин на встрече с вице-президентом Сирии Абдель Халимом Хаддамом<sup>13</sup>.

В феврале 2000 г. в ходе переговоров в Дамаске сирийские официальные представители заявили, что правительство может выделить \$400 млн на усовершенствование парка

МиГ-21, МиГ-23 и МиГ-29 (в настоящее время в парке сирийских ВВС находятся 180 самолетов МиГ-21, 140 МиГ-23, 35 МиГ-25 и 20 МиГ-29). По мнению российских военных экспертов, расширение ВТС с Сирией имеет для Москвы большое значение, поскольку за последние годы Россия ослабила позиции на ближневосточном рынке вооружений. Немаловажен и тот факт, что Сирия, которая выделяет на оборону 8% общего бюджета, в предстоящие пять лет планирует израсходовать до \$2 млрд на закупку вооружений и модернизацию устаревающей военной техники.

Анализируя нынешние перспективы РФ, эксперты отмечают исключительные возможности продвижения в страны Ближнего и Среднего Востока наземных вооружений и средств ПВО.

И все же некоторые аналитики утверждают, что украинские перспективы в Сирии могут несколько измениться к лучшему. В декабре 2003 г. президент Сирии Башар Ассад довольно неожиданно высказался за укрепление связей Дамаска с Европейским Союзом. По словам Ашада, он не рассматривает США как своего врага, несмотря на инициативу Вашингтона по введению санкций против Дамаска<sup>14</sup>. В то же время, он высказался против «оккупации Ирака, действий американских вооруженных сил в Ираке и нарушений прав человека», а также осудил принятый в США закон об экономических и дипломатических санкциях против своей

<sup>12</sup> АРМС-ТАСС, 14.01.2003.

<sup>14</sup> Associated Press, 15.12.2003.

<sup>15</sup> Reuters, 11.03.2004.



страны. Соответствующий комментарий по поводу принятия закона был опубликован в государственном издании Al-Thawra, отражающем официальную позицию властей. «Агрессивная и неоправданная позиция США отражает вопиющую и беспрецедентную дискриминацию в отношении Сирии», – говорилось в публикации.

В начале марта 2004 г. администрация президента США снова заявила о готовности в ближайшее время ввести дополнительные санкции против Сирии, которую Вашингтон обвиняет в пособничестве экстремистам<sup>15</sup>. Дж.Буш решил ввести еще как минимум две санкции из меню экономических и так называемых настоящих наказаний, которые включают в себя запрет компаниям США инвестировать в Сирию, ограничения на поездки в США сирийским дипломатам, а также эмбарго на экспорт американской продукции, кроме продовольствия и лекарств, в Сирию. Министр обороны США Дональд Рамсфелд заявил журналистам в Багдаде: «Должностные лица Сирии и Ирана, без сомнения, не желают свободы и благополучия народу Ирака». По его словам, эти страны допустили перемещения через свои границы лиц, участвующих в террористических актах против народа Ирака.

Пока что украинские промышленники используют уже апробиро-

ванную на ливийском рынке стратегию: смещение акцентов на мирные сферы сотрудничества и максимальное использование неформальных контактов. Стоит отметить, что премьер-министр Сирии Мухаммед Наджи аль Атари высоко оценивает перспективы расширения украинского сегмента на сирийском рынке. В ходе встречи с президентом Украинского союза промышленников и предпринимателей Анатолием Кинахом глава сирийского правительства подтвердил заинтересованность в активизации двустороннего экономического сотрудничества, в частности в строительстве нефтеперерабатывающей и развитии транспортной инфраструктуры, модернизации морских портов и авиастроении. М. Наджи аль Атари призвал украинских и сирийских бизнесменов к поиску новых форм взаимодействия и усилению инвестиционного партнерства, тем более что для этого «созданы все необходимые условия».

Украинская сторона, кроме прочего, подтвердила готовность к рассмотрению предложений относительно поставок в Сирию украинских самолетов Ан-140, железнодорожных вагонов, рельс и сопутствующего оборудования, а также содействия углублению сотрудничества украинских и сирийских авиаперевозчиков. ■









# 7

## глава

# Информационные войны на оружейном рынке





**В современном мире существует два рынка оружия: легальный, на котором действуют государства, и «серо-черный», на котором либо с молчаливого согласия властей действуют полукриминальные структуры («серый» рынок), либо работают мафиозные кланы, но уже без чьего-либо согласия («черный» рынок). Как правило, чем более успешно государство на легальном рынке, тем в большей степени нецелесообразно сращивание его с «серо-черным». Тем не менее, от появления «черного» следа не застраховано ни одно правительство. Подобно международному терроризму и наркобизнесу, нелегальные перемещения оружия превратились в явления глобального масштаба, не признающие территориальных границ и международных запретов. Особенно сегодня, когда правоохрнительным органам все чаще приходится иметь дело с международными высокоорганизованными преступными группировками – в этих ситуациях вообще нет смысла обвинять какое-либо государство. В любом случае, функционирование «черного» и «серого» рынков оружия – сфера деятельности правоохрнительных органов.**

**У**краину довольно часто атакуют иностранные средства массовой информации, обвиняя то в незаконных поставках вооружений в «горячие» точки, то в других нарушениях правил международного рынка оружия. Хочется отметить, что несмотря на шквал информационных атак, далеко не одна Украина является мишенью средств массовой информации, и далеко не только Киеву приходится оправдываться. Что это: беспристрастные обличительные истории или попытки при помощи масс-медиа осуществить активные действия в информационном пространстве, направленные против конкурентов?

Предлагая ниже беглый анализ наиболее резонансных сообщений масс-медиа, авторы предоставляют читателю или исследователю этой сферы право самостоятельно сделать выводы, связаны ли обвинения с реальными нарушениями правил, или это хорошо продуманные операции

«черного PR» конкурентов на рынке, где действительно маловероятно иметь друзей или партнеров. Ведь, как говаривал Жюль Верн, «чаще всего ложь, выдаваемая за правду, опирается именно на правдоподобные подробности».

## **Оружейный бизнес – болевая точка Украины?**

Для каждой отдельно взятой страны характерны свои «болевые точки». Если кому-то, к примеру, на руку замедлить продвижение Турции к членству в ЕС, заголовки мировых изданий начинают пестреть фактами о нарушениях прав человека в этом государстве. Если есть намерение «поставить на место Россию», начинают звучать упреки относительно помощи Москвы в реализации ядерных программ Тегерана. Наконец, если кого-то волнует активность Киева, речь, в большинстве случаев, идет о постав-



ках оружия в горячие точки планеты. При этом эксперты отмечают весьма любопытную деталь: обвинения стали чаще появляться после 1996-го – года заключения пакистанского танкового контракта. С превращением украинского оружейного бизнеса в систему системными стали и информационные кампании...

### Украинский след в Ливии

В июне 1996 г. Washington Times – газета, отражающая интересы правых кругов США, опубликовала серию статей, посвященных тайным контактам Украины с правительством Каддафи в военно-технической области. Тогда, ссылаясь на секретные доклады ЦРУ, газета утверждала, что Президент Украины подписал указ о создании комитета по установлению стратегического сотрудничества с Ливией. Первым результатом деятельности этого комитета якобы стало разрешение на сотрудничество одного из харьковских предприятий радиоэлектроники с Ливией. В статьях также сообщалось о многочисленных встречах ливийских представителей с руководителями различных харьковских НИИ, а также с советниками Президента Л.Кучмы и сотрудниками Министерства внешнеэкономических связей. Согласно публикациям, была достигнута договоренность о строительстве Украиной железной дороги в Ливии (проект оценивался в \$600 млн), а также об установлении контактов между компанией «Укринмаш» и соответствующими организациями в Ливии.

Украинская сторона опровергла тогда все обвинения, а руководство США вроде бы согласилось с ее аргументами. Но серия публикаций на тему сотрудничества Украины с Ливией не прошла незамеченной для американских законодателей. В сентябре 1996 г. Конгресс США принял поправку к федеральному закону о помощи иностранным государствам, которая могла увязать помощь Украине с тайным сотрудничеством Киева и Триполи. Согласно этой поправке, в случае получения неоспоримых доказательств такого сотрудничества глава американского государства был обязан подать в Конгресс представление о прекращении экономической помощи Украине.

Уже тогда наблюдатели отмечали, что реализуется широкая продуманная программа мероприятий по дискредитации Украины. Не хватало только завершающего удара. И он появился – в виде публикации в декабре 1996 г. в газете Washington Times двух статей о секретном сотрудничестве Ливии и Украины. Ссылаясь на совершенно секретные доклады ЦРУ, газета приводила новые факты. Речь шла о том, что якобы два юридических лица из Украины заключили в 1996 г. контракт с Ливией на поставку (в обход санкций ООН) ракет малой дальности и запасных частей для подводных лодок и других боевых кораблей на общую сумму \$510 млн. Кроме того, как указывается в датированном 2 октября 1996 г. документе, в августе 1996 г. Иран подписал соглашение о закупке в Украине крупной партии







вооружений, которые предназначались для последующей передачи правительству Каддафи. Становится ясно, зачем Конгресс США принимал поправку к закону об иностранной помощи: газета напомнила, что согласно этой поправке, введенные Конгрессом США ограничения предполагают блокирование американской помощи Украине в случае продажи ею военной продукции Ливии. Кроме \$225 млн, которые планировалось выделить Украине в виде помощи, речь шла и об ассигнованиях в размере \$900 млн.

Далее *Washington Times*, нанося одновременно удар по украинской идее треугольника «США-Украина-Израиль», сообщала, что если информация о сделках соответствует действительности, то наблюдается явное противоречие заявлениям Президента Украины Л.Кучмы, сделанным во время визита в Израиль, о том, что Украина не намерена продавать вооружения ни Ирану, ни Ливии.

Так же, как и в июньской серии публикаций 1996 г., за первой сенсацией последовала вторая. На этот раз приводились слова пресс-секретаря Белого дома Майкла Маккарри, который заявил: «Мы очень обеспокоены относительно соблюдения правительством Украины взятых на себя обязательств в области нераспространения, а также действиями ливийского правительства. Мы, естественно, прямо заявим о нашей обеспокоенности».

Но и украинская сторона не замешкалась с ответом. Посольство Украины в США сразу распространило заявление, в котором пообещало,

что Киев проведет тщательное расследование по следам публикации американской газеты. В заявлении, среди прочего, подчеркивалось, что между Украиной и Ливией нет соглашения о военно-техническом сотрудничестве, а в середине сентября 1996 г. Кабинет Министров Украины в очередной раз отдал всем правительственным ведомствам распоряжение соблюдать санкции ООН против этой страны.

Аналогичная реакция была и со стороны МИД Украины. Тогдашний начальник управления информации МИД Юрий Сергеев заявил, что целью публикации была дискредитация Украины накануне пленарного заседания международного режима контроля над экспортом обычных вооружений и товаров двойного назначения. Целью данной публикации была и попытка в который раз вытеснить Украину с цивилизованных рынков в рамках Вассенаарских договоренностей, а также создание напряженности между США и Украиной.

Как уже отмечалось, публикации 1996 г. были приурочены к утверждению в Конгрессе закона об иностранной помощи, на ее блокирование было направлено и принятие в сентябре 1996 г. поправки к нему. Тема этих злосчастных \$225 млн присутствовала и в более поздних публикациях *Washington Times*. Очевидно, третье место Украины в списке получателей американской помощи не у всех вызывало восторг. Как считают эксперты, существует немало группировок, заинтересованных в ином перераспределении постоянно уменьшающе-



гося объема этой помощи. Можно вспомнить армянскую, польскую, литовскую, ирландскую группы лоббистов, не говоря уже о представителях Латинской Америки. Для Украины же стала реальностью борьба не за получение помощи от США, а за то, чтобы отстоять ее в борьбе с потенциальными конкурентами.

Информация американской газеты не подтвердилась. Для Украины, которая как раз вела переговоры о присоединении к Режиму контроля за ракетными технологиями (РКРТ), продажа ракет «Точка» в Ливию выглядела бы, мягко говоря, нелогичной. В то время как присоединение Украины к РКРТ открыло путь к многомиллионным контрактам в сфере запусков космических аппаратов, в том числе и к амбициозной международной программе «Морской старт». Кстати, представитель Ливии в ООН тоже официально опроверг информацию о подписании соглашения о ВТС с Украиной.

Однако измышления американской газеты разнесли по свету крупнейшие информационные агентства, а Россия не могла и мечтать о таком подарке в период очередного обострения отношений с Украиной. Российское телевидение долго смаковало эти вымыслы, а «Известия» поместили на первой странице статью с двусмысленным заголовком «Украина дошла до «Точки»». Газетная информация о продаже оперативно-тактических ракет Ливии в период действия санкций хоть и была официально опровергнута, наделала много шума. Что же касается прав-

доподобных подробностей, признанным оказался лишь факт ведения переговоров харьковской фирмы «Монтажэлектро» с Ливией о возможном ремонте самолетов и военно-морской техники.

### Афганский синдром

В апреле 1998 г. Washington Times вновь обвинила Украину в нарушении международных санкций на торговлю оружием и военной техникой, в частности, поставках танков Т-62 и самолетов Ан-32 афганским талибам. Эта информация была опровергнута государственными органами Украины. На этот раз обвинения были сделаны буквально накануне приезда в Киев госсекретаря США Мадлен Олбрайт, после которого Киев неожиданно отказался от Бушерского контракта, предусматривающего участие украинской стороны в строительстве АЭС в Иране.

«Сенсационное заявление дипломата о продаже Украиной вооружений афганским талибам, который при этом не ссылается ни на какие источники, не отвечает действительности и шокируют своей фантастичностью», – заявил тогда председатель Госслужбы экспортного контроля Украины Виктор Ващилин. Что касается непосредственно Афганистана, то и Ващилин, и заместитель генерального директора «Укрспецэкспорта» Александр Коваленко подчеркнули, что ни один субъект в Украине со времен ее независимости, имеющий отношение к торговле спецпродукцией, с Афганистаном ни одного контракта не заклю-





**В конце 90-х годов в американской прессе Украину не раз обвиняли в нарушении международных санкций на торговлю оружием и военной техникой. В частности, речь шла о поставках бронетехники и самолетов афганским талибам**

чал<sup>1</sup>. Официальные лица исключали и возможность поставок украинского оружия и через третьи страны, например, через Пакистан. Прежде всего потому, что номенклатура военной продукции, которую, согласно контрактов, Украина поставляет Пакистану, не соответствует наименованиям, названным афганским представителем.

Однако проблема заключается отнюдь не в опровержении информации или своевременности оправда-

ний Украины. Она, скорее, в том, что попытки подорвать уже сформировавшийся имидж страны-экспортера превращаются в хорошо отлаженную систему, действующую вовсе не беспорядочно, как может показаться на первый взгляд. Действительно, тенденциозные заметки запускаются либо перед ответственными визитами, либо при подготовке и реализации крупных контрактов по поставкам военной техники. Предыдущие резонан-

<sup>1</sup> *Міжнародна безпека. – 1999. – № 1.*



сные обвинения касались якобы реализованных Украиной поставок вертолетов мятежникам Шри-Ланки, танков – Сирии и самолетов – революционному правительству в Сьерра-Леоне. Кстати, как потом выяснилось, ООН даже поощряет поставки вооружений в Шри-Ланку, только, конечно, не мятежникам, а официальному правительству, ведущему с ними борьбу.

Само появление таких публикаций, по мнению бывшего в то время гендиректором «Укрспецэкспорта» Андрея Кукина, свидетельствует о расширении присутствия Украины в некоторых новых регионах и, без сомнения, вызвано раздражением конкурентов. Вацилин так прокомментировал ситуацию: «Тенденциозные публикации выгодны всем, кто желает вытеснить Украину с рынка вооружений, а также определенным политическим кругам в США, препятствующим предоставлению Украине финансовой помощи». В качестве свидетельства, что отечественные спецэкспортеры не собираются сбрасывать обороты в оружейном бизнесе, он даже назвал цифру, на которую Украина планировала выйти в конце 1998 г. – 1 млрд грн. В «Укрспецэкспорте» тогда отмечали, что именно такой темп и стал главной причиной появления заказных статей.

Впрочем, уже тогда эксперты отмечали нарастающую проблему реэкспорта вооружений и военной техники. Это как раз такая ситуация, когда любого участника могут просто подставить через непорядочного посредника. Поэтому каждый контракт от предложения и до его реализации сопровождает Госслужба экспортного

контроля. По свидетельству Вацилина, только за последний год (то есть год, предшествовавший публикации по поводу поставок вооружений и военной техники афганским талибам. – Авт.) было выявлено не менее десятка таких посредников.

Союзицей американцев в деле дискредитации Украины иногда выступала и лондонская Financial Times. В декабре 1996 г., анализируя причины скорого входа Украины в число основных игроков в торговле военной техникой и услугами, газета пришла к неожиданному резюме: два украинских агентства, занимающиеся военной торговлей – «Укринмаш» и «Прогресс», – специалистами по мировой торговле оружием признаны некомпетентными. Интересна финальная фраза: «Несмотря на то, что власти (Украины) улучшили контроль за экспортом, много разворовывается».

«Возникает вопрос: кому это нужно? Это классический пример грязной пропаганды, которая специально запускается из соответствующих центров. Пока затрачивается время на проверку, она уже имеет свою жизнь и вредит государству», – так прокомментировал публикацию тогдашний министр иностранных дел Борис Тарасюк.

Обвинения украинцев в перевозке оружия в Африке постепенно стали традицией. В 1997 г. в Понт-Нуар (Конго) был задержан украинский самолет Ан-124, экипаж которого обвинили в поставке вооружения ангольским сепаратистам в анклав Кабинда. Обвинение, правда, не подтвердилось. Тем более что ангольские войска, вторгшиеся на территорию Конго







и задержавшие самолет, не имели юрисдикции на чужой территории. Экипаж и машина были отпущены. Так же лопались, как мыльный пузырь, скандалы, возникавшие из года в год. Единственным исключением был случай с задержанием в 1993 г. самолета Ан-124 компании «Антау» в ЮАР. Авиакомпания, которая вместе с АОЗТ «Колумбус» арендовала четыре самолета у АНТК им. Антонова, была ликвидирована, а против ее учредителей Людмилы и Ивана Штапенко (бывшего начальником финансового управления Минобороны Украины) было возбуждено уголовное дело.

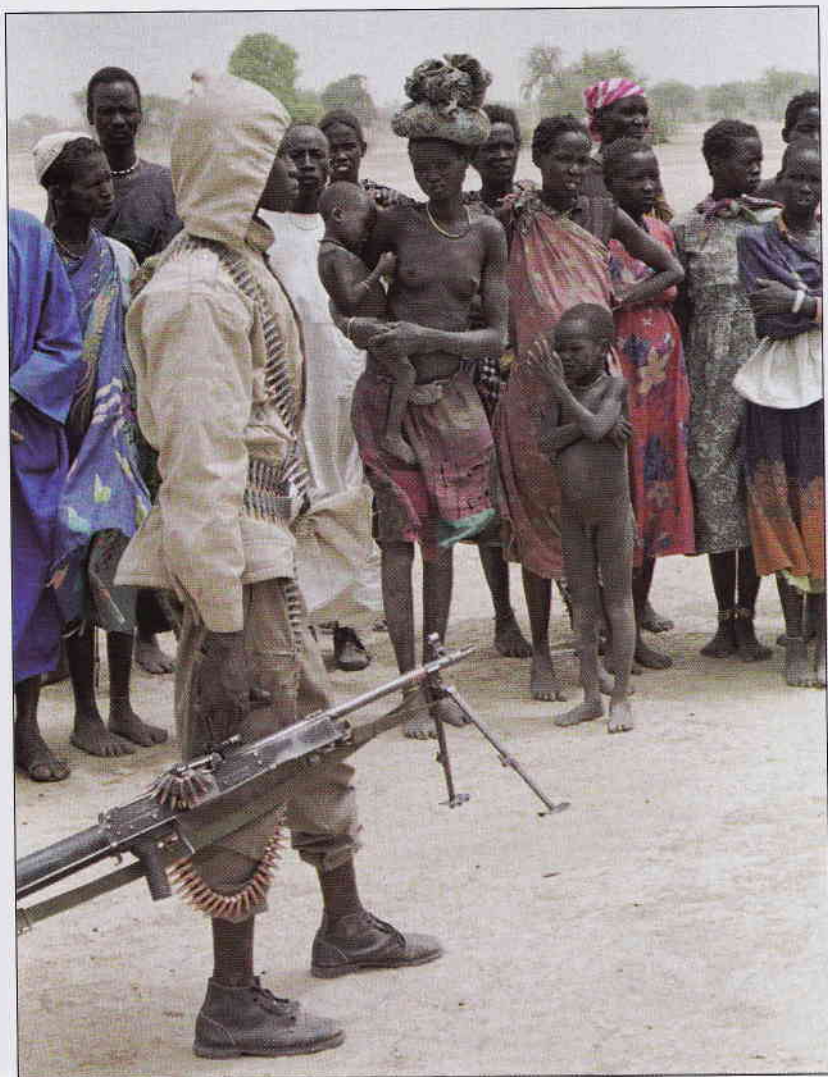
## Немеркнущая украинско-африканская тема

В западной прессе время от времени появляются статьи на украинско-африканские темы. На Западе считают, что Украина слишком неразборчива в связях и умудряется то не тех поддерживать, то не с теми торговать. Это даже становится предметом обсуждения в законодательных органах ряда государств. Например, после того, как английские парламентарии высказались о том, что украинские пилоты якобы выполняют рейсы по доставке повстанцам УНИТА военного снаряжения, Великобритания официально призывала Украину не поддерживать антиправительственную группировку УНИТА в Анголе.

Пик наступил, когда летом 1999 г. в активную фазу вступила подготовка к выборам Украины непостоянным членом СБ ООН. В западных Guardian и Financial Times не единожды появля-

лись сообщения о том, что Украина поставляла оружие повстанческой организации УНИТА. Издания ссылались на доклад ООН о странах, предоставляющих поддержку этой группировке. Украина попала в один список с государствами, участвующими в поставке оружия боевикам в обмен на бриллианты – Того, Руандой, Буркина-Фасо, ЮАР, Марокко, Болгарией. Эксперты ООН сделали вывод, что большая часть вооружений поставлялась из Восточной Европы, причем много экипажей самолетов, доставлявших контрабандное оружие в Анголу, были из Украины. Правда, докладчики ООН, в отличие от газет, упомянули, что свидетельств участия украинского правительства в торговле оружием в Анголе нет. Корень проблемы, по мнению специалистов, заключался в том, что голоса маленьких африканских государств и развитых западных держав были равнозначны на выборах в СБ ООН. Потому-то дискредитация Киева в глазах африканских лидеров выглядела вполне перспективным делом. Тем не менее, эта информационная кампания завершилась для Украины вполне удачно – осенью 1999 г. она была избрана в СБ ООН.

В марте 2000 г. специалистами ООН было установлено, что в торговле оружием замешаны Бельгия, некоторые африканские страны, а также Франция, Португалия и США, о чем сообщил официальный сайт организации. Правда, вряд ли к этим сделкам имеют отношение правительства указанных стран. Скорее всего, торговлей оружием занимаются посредники.



**В западной прессе время от времени появляются статьи на украинско-африканскую «оружейную» тематику. Рефрен: «Украина слишком неразборчива в связях и умудряется то не тех поддерживать, то не с теми торговать...»**

Но современные масс-медиа действуют гибко и переключаются быстро. В апреле 2000 г. в прессе появилась новая версия негативного обра-

за Украины: американские и российские СМИ сообщали, что в Крыму, близ Красногвардейска, находится российский военный аэродром, с ко-





**В поставках оружия для наркодельцов Колумбии в обмен на наркотики не раз пытались разглядеть и «украинский след»**

того выполняются рейсы, неподконтрольные украинской таможне. На этот раз Украине приписывали операции по поставке оружия в Колумбию в обмен на наркотики.

Еще один типичный пример: когда в апреле 2001 г. в Италии положили конец деятельности преступной группировки, обвиняемой в поставке 18 000 тонн оружия в Хорватию в





1992-1995 гг., украинско-российскую группировку поспешили называть только на том основании, что ее возглавляли бывший россиянин Александр Жуков и бывший украинец Анатолий Федоренко.

Но к африканской теме вернулись снова. Она перспективна по двум при-

чинам: во-первых, в Африку действительно поставляется много оружия контрабандным способом; а во-вторых, почти во всех случаях операцию на «черном» континенте сложнее доказать, чем где бы то ни было. Этому способствует усложненный доступ к военизированным группировкам и короткое время оборота оружия. К тому же, оно преимущественно однотипное – советского производства, а таким оружием владеет значительное количество государств. Но, конечно, для информационного взрыва необходимы подробности. Поэтому дело 2000-го года о нелегальных украинских поставках оружия в Либерию в обход санкций ООН можно назвать типичным. Речь в том числе и о нескольких статьях (естественно, много раз перепечатанных мировыми изданиями и украинской прессой) бывшего руководителя украинской службы «Радио Свобода» Романа Купчинского, опубликованных в сборнике Crime, Corruption and Terrorism Watch. Автор настаивает, что путем сложных комбинаций и привязкой к Украине негативного имиджа Леонида Минина – международного дельца, замешанного в нелегальных поставках оружия, – 5 млн патронов калибра 7,62 мм (113 тонн груза) оказались в запрещенной Либерии.

По мнению украинской стороны, это один из тех случаев, когда многие правдивые факты обрастают неправдоподобными подробностями, как мхом. Во-первых, обвинений в адрес Украины о фактах поставки украинских вооружений в Либерию в отчете экспертов ООН не звучало. То







есть, никакой официальной ноты Украина не получала. Любопытным фактом в этом деле является и то, что информацию о состоявшемся реальном контракте на поставку Украиной упомянутой партии боеприпасов к стрелковому вооружению, но не в Либерию, а в Кот-д'Ивуар, предоставило ООН само украинское внешнеполитическое ведомство, руководствуясь принятыми международными соглашениями и внутренним законодательством в сфере экспортного контроля. В частности, контракт с министерством обороны Кот-д'Ивуара был подготовлен фирмой «Спецтехноэкспорт» (дочернее предприятие госкомпании «Укрспецэкспорт») в соответствии с законодательством Украины и международными договоренностями. В предоставленной ООН информации действительно фигурирует дата 15 июля 2000 г. – день прилета украинского Ан-124 в Абиджан. В течение суток самолет разгружали под контролем уполномоченных представителей Украины и вооруженных сил Кот-д'Ивуара.

Однако с прибытием в Кот-д'Ивуар самолета Ан-124 в статье каким-то образом увязываются рейсы некоего Ил-18 из Абиджана в Монровию (неизвестно с каким грузом) и обратно. В конечном итоге из статьи следует, что в течение того же 15 июля весь груз украинского самолета (113 тонн) семью рейсами Ил-18 был переправлен повстанцам Революционного Объединенного фронта. Более того, тот же Ил-18 того же 15 июля успел сделать еще рейс на Бишкек

(Кыргызстан). Естественно, захватывающая история г-на Купчинского оказалась интереснее опровержений украинского МИДа...

Статья о невероятных поставках в Либерию – лишь одно, хотя и весьма существенное, звено в длинной цепи. Кстати, эксперты СБ ООН в своих выводах предполагали, что вышеупомянутый груз попал другим повстанцам – в Сьерра-Леоне<sup>2</sup>. В этом контексте можно вспомнить серии обвинений в продаже комплекса С-300 Соединенным Штатам, поставках оружия группировке УНИТА, а также в Перу, на Балканах, нелегальном вывозе циркония и др. В то же время факты упрямы: ни одно из выдвигавшихся обвинений не получило подтверждения!

Другое дело, что до создания Госслужбы экспортного контроля Украины у Киева действительно были проблемы с нелегальным экспортом оружия. Этого официальные лица не отрицали. Были даже резонансные уголовные дела, коснувшиеся и весьма влиятельных людей.

## «Кольчужный» скандал

Нет сомнения, больше всего информационное пространство потряс скандал, получивший название «кольчужного». Это был настоящий вулкан, заставивший содрогнуться даже первых лиц государства.

Началось все с информации о продаже Украиной Ираку комплексов С-300. Затем появилась очередная порция «пленок майора Мельничен-

<sup>2</sup> Українська служба ВВС, 26.12.2000.



ко», и дело перешло уже в другую плоскость – нелегальной продажи Ираку комплекса пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга». Проблема приняла серьезный межгосударственный контекст после неожиданной автомобильной катастрофы, в которой погиб генеральный директор «Укрспецэкспорта» Валерий Малев. Фактически «кольчужное дело» оказалось первым случаем в истории Украины, когда обвинителем выступили не средства массовой информации, а конкретное государство. Наконец, история с предполагаемым экспортом украинских вооружений в Ирак получила резонанс после того, как столичная газета «Зеркало неде-

ли» со ссылкой на дипломатические источники США сообщила, что в Государственный департамент Соединенных Штатов обратился адвокат бывшего сотрудника государственной охраны Николая Мельниченко, предоставивший расшифровку записи, сделанной в кабинете Президента Украины. Издание, вместе с тем, признавало, что «даже обнаружение «Кольчуг» в Ираке и проведенные фирмой Vask-Tech экспертизы, подтверждающие реальность разговора Президента с Малевым (гендиректором «Укрспецэкспорта». – Авт.), являются двумя точками, между которыми при помощи линейки нельзя провести соединяющую прямую»<sup>3</sup>.



**«Кольчужный скандал» – обвинения Украины в поставках станций пассивной радиоразведки «Кольчуга» в Ирак – стал сложным испытанием как для украинских спецэкспортеров, так и для всей системы политической власти в Украине**





Киевский эксперт Сергей Гончаров<sup>4</sup> обращает внимание на две любопытные детали. Во-первых, при помощи «Кольчуги» Ирак при всем желании не мог сделать того, в чем обвиняют Багдад и косвенно Киев – сбить американский самолет-невидимку. А во-вторых, даже если бы в Ираке американские разведсредства и обнаружили «Кольчугу», то это решительно не доказывает ее украинского происхождения. Согласно заявлению Майкла Амзеля, руководителя представительства израильской компании LR Avionics Technologies Ltd в Украине, выступившей посредником по реализации украинских «Кольчуг», станции были проданы в Эфиопию<sup>5</sup>. Подтвердил это и директор государственной акционерной холдинговой компании «Топаз» (производитель радаров) Юрий Рябкин<sup>6</sup>.

Впрочем, официальный Киев и не скрывал, что, в принципе, экспорт «Кольчуг» в Ирак через посредников был возможен. Так, начальник Департамента контрразведки Службы безопасности Украины Сергей Макаренко сказал, что глава «Укрспецэкспорта» Малев знал о предложении осуществить поставку «Кольчуг» на Ближний Восток. Но эта тема была закрыта, как только стало ясно, что предполагался резкспорт этой военной техники<sup>7</sup>. Более того, Малев предлагал вернуться к рассмотрению данного предложения за неделю до трагической гибели в ав-

токатастрофе. «Глава «Укрспецэкспорта» ссылаясь на то, что данная пассивная радарная система предназначена для выполнения оборонительных, а не наступательных задач, что сделка будет крайне выгодной для Украины и ее бюджета. Однако Валерию Ивановичу было сказано, что делать этого нельзя ни при каких обстоятельствах; поставок в страну, относительно которой действует эмбарго, быть не может. Вернуться к этому вопросу можно было только после снятия международных санкций против Ирака», – комментировал ситуацию представитель СБУ<sup>8</sup>. Тогда же представитель украинской спецслужбы сообщил, что в период с 1997 по 2001 г. Службой безопасности было выявлено и предотвращено более 20 попыток иностранных фирм и их представителей закупить в Украине и поставить за границу вооружения и военную технику в нарушение существующих международных ограничений или с использованием поддельных документов.

И хотя в конце 2002 г. группа американо-британских экспертов, расследовавшая возможную причастность Украины к продаже станций пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга», не смогла из-за недостаточного доступа к важным документам окончательно исключить факт их передачи в Ирак, напряжение между партнерами начало спадать. В правительстве США по-прежнему вы-

<sup>3</sup> Зеркало недели. – 2002. – 02 апреля.

<sup>4</sup> Киевский Телеграфъ. – 2002. – 27 мая.

<sup>5</sup> Газета «2000». – 2002. – 19 мая.

<sup>6</sup> В интервью украинской службе ВВС, 18.04.2002.

<sup>7</sup> Газета «2000». – 2002. – 18 апреля.

<sup>8</sup> Там же.



ражали уверенность в аутентичности записи беседы Л.Кучмы с В.Малевым, однако сомневались в том, состоялся ли трансферт оружия. В этом деле, по мнению наблюдателей, довольно значительной оказалась роль возвращенного в Киев из аппарата военного атташе в Швейцарии генерала Игоря Смешко, который адекватно воспринимался американскими властями. Многие знали его лично по периоду пребывания генерала в Вашингтоне<sup>9</sup>. После возвращения из Швейцарии Смешко тут же был включен в группу по взаимодействию с представителями Госдепартамента, Минобороны США и Великобритании. На максимально возможной открытости Украины в этом вопросе настаивал и глава СНБОУ Евгений Марчук<sup>10</sup>.

В итоге глава президентской администрации Виктор Медведчук, вызвавшийся на роль адвоката главы государства, заявил, что американской стороне были переданы черновые записи охраны о посещении президента и первой приемной. В этих записях действительно был зафиксирован факт встречи В.Малева с президентом, отмечал Медведчук, однако они не говорили о поставках «Кольчуг» в Ирак<sup>11</sup>. Сама же комиссия экспертов США и Великобритании не установила фактов, которые засвидетельствовали бы незаконную передачу Украиной «Кольчуг» Ираку. «Мы рассекретили отдельную информацию под грифом «Секретно» и «Совершенно секретно»», – отмечал в 2002 г. Медведчук.

В целом, как оценивают эксперты, позиция украинской стороны оказалась довольно конструктивной. Киев намеренно открыл все двери для иностранных экспертов, несмотря на отсутствие соглашений об обмене и защите секретной информации как с Соединенными Штатами, так и с Великобританией. Несмотря на то, что эксперты явно остались недовольны уровнем открытости украинских чиновников, им вряд ли есть в чем упрекнуть киевские власти – для иностранцев был организован беспрецедентный доступ и по линии Министерства обороны Украины (были представлены все 19 украинских «Кольчуг»), и по линии оборонно-промышленного комплекса (было предоставлено право провести инспекцию разработчиков и предприятия по серийному выпуску средств радиоэлектронной разведки). Ведь еще в 1999 г., во время международной выставки вооружений и военной техники IDEX, «Кольчуги», как и некоторые другие изделия донецкого «Топаза», были настолько засекречены, что как тогдашний директор конструкторского бюро радиотехнических устройств Поляков, так и гендиректор ГАХК «Топаз» Рябкин просто ругались из-за невозможности рекламировать свою продукцию. Лишь к 2000 г. строгий режим секретности с «Кольчуг» был снят. ...А в 2002 г. завеса «кольчужных» тайн была беспрепятственно приоткрыта для иностранных экспертов.

<sup>9</sup> Игорь Смешко был первым военным атташе Украины в США с августа 1992 по июль 1995 г.

<sup>10</sup> Компаньон. – 2004. – № 4.

<sup>11</sup> Пресс-конференция главы Администрации Президента Украины Виктора Медведчука, 12 ноября 2002 г.





Безусловно, приезд в Украину иностранных экспертов был событием в высшей степени политическим. Результаты этого визита оказались для Украины в десятки раз важнее разглашения технических тайн. А тот факт, что некоторые действующие лица получили новые государственные портфели (Е.Марчук в июле 2003 г. стал министром обороны, а И.Смешко в сентябре 2003 г. возглавил Службу безопасности Украины), свидетельствует, что «кольчужный» скандал остался для Украины в прошлом.

## Незапятнанных на этом рынке нет?

Стоит заметить, что не одна Украина попадает под медийный прессинг. Это, в принципе, естественно: если страна X делает успехи на рынке, ее рано или поздно будут обвинять в «черных» делах. Так, мишенью для обвинений в нелегальной торговле часто становилась Болгария – именно эта страна была упомянута в февральском докладе СБ ООН как поставщик вооружений режиму УНИТА<sup>12</sup>.

В конце 2000 г. с легкой руки «Газеты Выборчей» достоянием общественности стал инцидент, связанный с танками Т-55, которые были отправлены из порта Гдыня в Йемен, а оказались, как утверждают, в «государстве-парии» Судане<sup>13</sup>. Издание указывало, что уже после отправки первых 20 машин в Йемен ЦРУ забило тревогу: получателем польских танков на самом деле

стала одна из африканских стран, находящаяся в «черном списке» США – Эритрея, Сомали или Судан. Польский премьер Ежи Бузек несколько позже признал, что «первая поставка не дошла до соответствующего йеменского получателя, после чего пришлось принять решение о приостановлении дальнейшего экспорта». Как нарушитель международных договоренностей на рынке оружия в прессе в свое время упоминался и Израиль, подзаработавший на модернизации истребителей МиГ для вооруженных сил Эфиопии.

Не менее активно работала с Анголой (находящейся под санкциями СБ ООН с 1993 г.) и северная соседка – Беларусь, которую острый финансовый кризис вынуждает использовать любые методы добычи «живых» денег. В СМИ упоминалось, что в конце 1998 г. белорусский посредник «Белтехэкспорт» подписал с Анголой контракт на поставку семи БМП, а в 1999 г. компания продолжила отнюдь не скромные поставки систем залпового огня «Град» и «Смерч», не говоря уже о боеприпасах и стрелковом оружии. С другой страны – Молдовы – в Анголу попали «Ураганы», БМП и ЗРК.

Пока Украину донимали обвинениями, подтвердилось участие сына бывшего президента Франции Жана-Кристофа Миттерана в незаконных сделках с оружием. В конце 80-х – начале 90-х он работал у своего отца советником по африканским делам. Этот пост обеспечивал ему широкие воз-

<sup>12</sup> День. – 2000. – 14 марта.

<sup>13</sup> Время МН. – 1990. – 08 сентября.



возможности, которые Жан-Кристоф, как оказалось, регулярно использовал в личных целях. В частности, изучая операции фирмы Brenco Internacional по поставкам оружия советского производства в Анголу, французские органы вышли не только на сына бывшего президента, но и на ряд других высокопоставленных чиновников президентской администрации. Все они получали миллионы долларов комиссионных. Тем не менее, в прессе не было статей типа «Франция поставляла оружие мятежникам». Зато Украину и тут ловко задел: операцию проводил уроженец советской Украины Аркадий Гайдамак. Имея подданство четырех стран, А.Гайдамак в телевизионном интервью рассказал, что живет в Израиле и что его сделка была целиком легальной – правительство Анголы купило оружие у государственной российской компании.

### Нет дыма без огня

Наряду с просто обвинениями в СМИ разных точек планеты, иногда мелькают сорванные маски тех или иных представителей «черного» рынка оружия. Как-то болгарская таможенная конфисковала запасные части для двух реактивных истребителей МиГ-21, переправлявшихся в деревянных ящиках с пометкой «выставочные экспонаты». Местная компания намеревалась отправить их в Индию, не имея на то официального разрешения. Американская компания Lockheed Martin выплатила правительству США штраф в размере \$13 млн за незаконную продажу спутни-

ковой технологии Китаю. В России Военный суд приговорил к восьми годам тюремного заключения контр-адмирала В.Морева за незаконную продажу военного оборудования (Морев, будучи руководителем отдела связи Тихоокеанского флота РФ, продал части радарной системы местным предпринимателям. – Авт.).

Крупный скандал был связан с раскрытием в Восточной Европе сети нелегальных торговцев оружием. Речь идет о незаконной деятельности чешской фирмы «Агропласт». Бакинские таможенники обнаружили на борту авиалайнера Ан-124 «Руслан» шесть разобранных истребителей МиГ-21, другую военную технику. Хозяевами злополучного груза оказались представители названной фирмы. Но при расследовании выяснилось, что действительным конечным получателем МиГов является КНДР. Данные чешской контрразведки пролили свет на деятельность «Агропласта» и связанных с нею фирм в других странах. В частности, тесные контакты с чешскими дельцами поддерживала венская компания «Амблекот», руководил которой выходец из Южной Кореи Ри Чон Хо. Сама же либерецкая фирма, как выяснилось, принадлежала не задержанным вместе с грузом чешским гражданам, официально числящимся владельцами «Агропласта», а всем иным людям. Согласно записи в чешском торговом регистре, 99% акций «Агропласта» принадлежит «Нордик Лайн», владеют которой четыре жителя Санкт-Петербурга, имеющие разрешение на долговре-





менное проживание на территории Чешской Республики<sup>14</sup>.

Резонансным оказалось беларуское дело, когда Минская межграницная военная прокуратура провела расследование и направила в суд уголовное дело в отношении двух солдат срочной службы, которые за пару месяцев разукомплектовали 20 радиолокационных станций, находившихся на хранении в военной базе вооружений № 3620, расположенной в Минске<sup>15</sup>.

Болгарская военная контрразведка в свое время предотвратила попытку незаконной поставки крупной партии ПЗРК «Игла» в Пакистан. Одним из главных действующих лиц аферы, полагают в ВКР, был бывший начальник военно-экономической службы Минобороны страны полковник Христо Станимиров. В 2000 г. он якобы выдал болгарской авиакомпании два фальшивых сертификата, разрешающих импорт ПЗРК «Игла» и боеприпасов для противотанковых комплексов «Фагот»<sup>16</sup>.

Но, пожалуй, самым резонансным оказался случай по предотвращению поставок партии ПЗРК и, не исключено, попадания опасного оружия в руки террористов. В результате совместной работы британских, американских и российских спецслужб был задержан британский подданный индийского происхождения Хемад Лакхани, который намеревался ввезти в США партию из 50 переносных зенитно-ракетных комплексов «Игла» российского

производства. Лакхани было предъявлено обвинение в поддержке террористической деятельности. По данным судебного заседания сообщалось, что речь шла о 50 ПЗРК, способных сбивать пассажирские самолеты<sup>17</sup>.

Есть примеры и чисто украинского происхождения: в 2003 г. работники СБУ обнаружили харьковскую фирму, которая отправила в Словакию три грузовика разных деталей на несколько сотен тысяч долларов, заявленных как запчасти к сельскохозяйственной технике. Товар поступил покупателю, и канал военной контрабанды стал понятен. Основная масса запчастей идет из регионов, где расположены танко-ремонтные заводы и предприятия, которые выпускают комплектующие к военной технике, – Харьков, Львов, Житомир, Одесса, Киев. Обычно грузы оформляли внутренние таможи. После этой процедуры транспорт пломбируют, он транзитом идет через Украину, и если нет оснований для сомнений, внешняя таможня его не открывает. Перевозчиками были граждане и Словакии, и Украины. На следующий день после первого инцидента грузовик вывозил из Украины в Словакию 15 авиационных аккумуляторов на \$37 тыс. Авиационные аккумуляторы – запчасти двойного назначения – используются для гражданских самолетов и военных Су-27, Су-29. Для экспорта такой продукции необходимы специальные разрешения, которых, естественно, не было<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> Независимая газета. – 1999. – 16 октября.

<sup>15</sup> Белорусская деловая газета. – 2001. – 20 июля.

<sup>16</sup> Военно-техническое сотрудничество. – 2001. – № 7.

<sup>17</sup> День. – 2003. – 15 августа.



## Немного о «законодателях мод»...

Можно вспомнить и другие события: 7 июля 2001 г. в программе новостей «Би-Би-Си» прошел весьма любопытный сюжет. Журналисты показали, как реализуется план ООН по уничтожению стрелкового оружия в Сьерра-Леоне. Эта западноафриканская страна, более десяти лет раздираемая гражданской войной, стала настоящим Клондайком для торговцев оружием. Так вот, пока под наблюдением экспертов ООН резали на куски ручные пулеметы РПД, автоматы АКМ разных модификаций, гранатометы РПГ-2 и другие образцы оружия советского производства, военнослужащие Великобритании, находившиеся в Сьерра-Леоне вне мандата ООН, обучали местные войска обращению с британским стрелковым оружием. В ходе телесюжета майор Ирландского королевского полка признал, что британские инструкторы будут находиться в Сьерра-Леоне до тех пор, пока местная армия не овладеет навыками обращения с британским оружием.

Согласно сообщениям прессы, британцы, действуя через третьи страны, игнорируют всяческие эмбарго. В 1994 г. фирма «Милтек» поставляла оружие из Албании и Израиля в Руанду, где военные действия носили характер геноцида. В 1998 г. компания Sandline International была уличена в продаже оружия из Болгарии в Сьерра-Леоне, а фирма Sky Air Cargo отличалась тем, что умудрилась продать

оружие в это же государство обеим воюющим сторонам. Компания также была замечена в реализации смертоносного товара в Эритрею и Демократическую Республику Конго.

О нравах британских бизнесменов свидетельствует история латвийских летчиков, которые в 1997 г. были привлечены к операции по переброске партии оружия мятежникам в индийском штате Западная Бенгалия. Как писали индийские газеты, руководили операцией бизнесмены с паспортами Британии – Ким Дейви и Питер Блич. В результате латвийский экипаж самолета Ан-26 попал в индийскую тюрьму, а от смертной казни их спасло только принятие гражданства России. После шести лет ожидания приговора авиаторы вернулись домой, навсегда запомнив деловую хватку джентльменов.

В 1996 г. скандал, связанный с поставками оружия, разразился и в США. По сообщению Агентства информации США (United States Information Agency), блюстители неукоснительного соблюдения санкций в 1994 г. разрешили своему врагу – Ирану – поставить через Хорватию огромную партию оружия боснийским мусульманам. Была создана комиссия Конгресса, прошли публичные слушания. Но гора породила мышь: поскольку поддержка мусульманских боевиков тогда была официальной политикой, то дело ограничилось не осуждением порочной практики нарушения эмбарго, а лишь ее обсуждением.

С 1990 г. США пять раз направляли своих солдат для боевых действий – в Панаму, Ирак, Сомали, Гаити

<sup>18</sup> Галицькі контракти. – 2001. – 17 декабря.







и Боснию. Показательно, что первые четыре страны, в которых пришлось воевать американцам, получали оружие, военные технологии или программы подготовки от США в годы, предшествовавшие конфликтам.

Мировая пресса неоднократно обвиняла Украину в поставке вооружений незаконным военным формированиям Хорватии, которые потом преобразовались в вооруженные силы этой страны. Правда открылась только в 2001 году: оружие хорватам поставляла Аргентина, чей бывший президент Карлос Менем уже предстал перед следствием. Учитывая, что любое передвижение вооружений в Латинской Америке находится под контролем, трудно представить, что поставки в Хорватию в обход санкций ООН не были санкционированы...

Интересно, что даже временная следственная комиссия Верховной Рады Украины, завершившая свою работу в 1998 г., не смогла найти ни одного факта продажи оружия в обход ограничений ООН или эмбарго. Накопали депутаты много, но вот нарушений правил экспортного контроля не нашли. Естественно, что в период подготовки к парламентским выборам данная тема обязательно будет использоваться различными силами как разменная карта.

Безусловно, в нелегальной торговле оружием Украину обвиняют не только по политическим причинам. Проблема государства, кроме прочего, состоит в том, что оно неожиданно для многих оказалось в первой десятке лидеров экспортеров вооружений. Учитывая, что ежегодный оборот в сфере купли-продажи вооружений и военной техни-

ки составляет около \$40 млрд, и тот факт, что на долю Украины приходится около 1% этих финансовых потоков (без учета политического влияния на импортеров), многих конкурентов это начало беспокоить. Еще одна существенная деталь: если США, Россия, Франция, Германия и Великобритания оторвались в объемах экспорта оружия от остальных государств, то между государствами, находящимися в конце десятки, конкуренция становится все более острой. Очевидно, с этим тоже связаны периодические обвинения в нелегальной торговле оружием.

## А судьи кто?

Элементарный анализ ситуации показывает, что нарушителей санкций на поставки вооружения и специальных материалов следует искать в тех странах, откуда раздаются «пропагандистские залпы» в сторону Украины. По данным американского ведомства экспортного контроля, в 1996-1999 гг. судебному преследованию и штрафам были подвергнуты около 90 фирм США, Великобритании, Франции, ЮАР, ФРГ и других стран. Так, в 1998 г. американская фирма из штата Техас была наказана за переброску электронных компонентов в Ливию без экспортных лицензий. Далее еще интересней: в 1999 г. американская фирма из штата Флорида Brevard International Technical Service была изобличена в продаже запрещенного оборудования всем недругам США – Ирану, Ираку и Ливии. Наибольшее число случаев приходится на 1997-1999 гг., когда наказанию подвергались в среднем по 20-25 фирм еже-



**Соблазн заработать на поставках оружия на Балканы заставлял нелегальных торговцев оружием искать различные пути доставки прибыльного товара – в обход санкций ООН**

годно, причем среди них – ни одной украинской. Под дымовой завесой обвинений Украины блюстители санкций перемещали стратегические материалы, сырье и компоненты в Ливию и Иран, оружие в районы конфликтов. Среди наказанных была даже крупнейшая американская алюминиевая компания ALCOA, нарушившая экспортное законодательство 100 раз.

Интересно, что одна из наказанных фирм в свое время обращалась в Украину, но поддержки не получила. Фирма «Себербан Ганз Инк.» из ЮАР пыталась найти в Украине автоматы подешевле. А попалась она на нелегальной поставке в ЮАР винтовок и боеприпа-

сов. В 1995 г., когда Украину в очередной раз обвиняли во всех смертных грехах, американская фирма «Теледайн» продавала через посредников цирконий, который использовался для производства кассетных бомб в Ираке. Хотя американский экспортный контроль заявлял об этом открыто, прессу такие данные интересовали гораздо меньше, нежели скандальные истории из постсоветского мира.

Не уступает в борьбе за рынки сбыта оружия и военных технологий и Германия. По результатам расследования ООН по иракской проблеме установлено, что 80% ядовитых веществ и 25% ракетной технологии Ирака были изготовлены





именно на немецкой базе. Как отмечали аналитики, из 300 тыс. тонн боеприпасов, доставшихся Германии в наследство от ГДР и подлежащих уничтожению, больше половины пошло на рынок. А в 1996 г. фирма Dornbos GmbH незаконно осуществляла поставки американского оборудования в Ливию. Журналист газеты *Suddeutsche Zeitung* Хориберт Прантль задал вполне логичный вопрос: «Как назвать то, что сначала в горячие точки поступает немецкое оружие, а затем мы должны посылать свои «голубые каски» (в составе сил ООН), чтобы они собирали его по свету?»

Как свидетельствует пресса, грешат и жульничают многие из стран-членов НАТО. Возьмем, к примеру, нашего южного соседа Турцию. В августе 1997 г. по программе «Обучай и вооружай» турки поставили для армии Федерации мусульман и хорватов в Боснии 11 танков и 12 контейнеров с запчастями, легким стрелковым вооружением и боеприпасами. Украинское судно «Валериан Зорин» доставило груз в порт Плоче. Но из 11 танков Т-54/Т-55 только один завелся, и его пришлось использовать как тягач, чтобы вытащить на берег остальные. Стрелковое оружие также подлежало ремонту. В кои-то веки украинцев не попытались привязать к этому скандалу. Оказалось, что Турция выступила как посредник и на средства боснийцев закупила оружие в Египте. По какой цене – неясно, сколько осталось в карманах заказчиков и продавцов – подсчитать практически невозможно.

Интересно, что перепродажа вооружений через третьи государства (резкспорт) и передача военной тех-

ники в лизинг не подпадают под понятие «поставки» и не учитывается Вассенаарскими соглашениями. Это и подталкивает некоторые страны к работе на «черном» рынке.

Так, по мнению ряда военных экспертов, вооруженное противостояние между Эфиопией и Эритреей началось не без помощи США, которые, как свидетельствует Федерация американских ученых, передали Эфиопии сначала партию боевых самолетов и сухопутного оборудования (в 1995 г.), а потом, как указывает бюллетень *Arms Trade News*, в течение 1998 г. – различных вооружений на сумму более \$10 млн. Если верить прессе, не обошлось в этом деле без Болгарии и Китая. Так, *Global Intelligence Update* упоминает партию от 100 до 210 танков из Болгарии, а также полевую артиллерию и системы залпового огня из Китая. Кроме того, в реестре ООН за 1997 г. можно найти и информацию о поставках 1996 года в Конго трех транспортных G-222 из Италии. А также о поставках в Сьерра-Леоне бронетранспортеров из Словакии и аренде транспортных вертолетов вместе с экипажами. Другой заслуживающий доверия источник – Библиотека Конгресса США – сообщил, что в 1997 г. Штаты поставили Уганде вооружений и военной техники на сумму более \$4 млн.

Мы поставили бы Украину в неравные условия, если бы не упомянули, что не только на нее выливается поток обвинений иностранных СМИ. Так, агентство *Africa News Service* 11 февраля 1999 г. сообщило об участии бельгийской авиакомпании «Си Грин» в доставках вооружений мятежникам УНИТА, а китайское агентство «Синь-



хуа» 6 февраля 1999 г. – об аресте таможней Бельгии спецгруза с военной техникой, доставленного в конце 1998 г. из Голландии одной из британских компаний для транспортировки в Эритрею. По свидетельству командующего контингентом миротворческих сил в Западной Африке (ECOMOG) генерала Т.Шелпиди, летчики-наемники из ЮАР принимали участие в перевозках артиллерийских вооружений для подразделений УНИТА (агентство Africa News Service, 2 февраля 1999 г.).

Скорее всего, главная проблема Украины состоит в том, что объемы экспорта оружия не снижались с момента ее прорыва на рынок в 1996 г. Это не может не раздражать тех, кто устанавливает правила игры на рынке. Украину в элитный клуб законодателей мод пока не пускают. Очевидно, считая ее присутствие на рынке явлением временным. К чему приводит слепое выполнение рекомендаций, мы уже знаем по Бушерскому контракту. Теперь слово за Киевом, но скажет ли он это слово?

### **Информационное пространство как иммунная система государства**

«Мы приближаемся к такой степени развития, когда никто уже не является солдатом, но все – участниками боевых действий. Задача теперь состоит не в уничтожении живой силы, но в подрыве целей, взглядов и мировоззрения населения, в разрушении социума». Эти слова принадлежат одному из руководителей Пентагона. И более всего их значимость ощутима в сфере, где даже в мирное время имеют место чудовищные ма-

нипуляции общественным мнением, благодаря которым происходит даже изменение отношения мирового сообщества к тому или иному вопросу. Это сфера активного информационного воздействия и информационных операций, а полем боя тут служит все мировое информационное пространство.

Так же, как политические предвыборные штабы в отдельно взятой стране разрабатывают различные способы дискредитации политических оппонентов своих патронов, так и государства применяют друг против друга изощренные информационные стратегии. Цель таких акций лежит на поверхности – усилить свое политическое влияние на международной арене и одновременно ослабить влияние государства-соперника. Иногда – нейтрализовать его отдельные инициативы в международных организациях, выдвинуть свою страну для участия в крупных международных проектах и т.д. Дивиденды в подковерных сражениях государств бывают как политические, так и экономические. Причем, как отмечают исследователи, последние годы наблюдается четкая тенденция увеличения выброса в информационное пространство негатива по отношению к позитиву: если раньше в 60% случаев державы старались восхвалять свою роль и только в 40% – внедрять порочащие другие страны негатив, то сейчас все изменилось с точностью до наоборот.

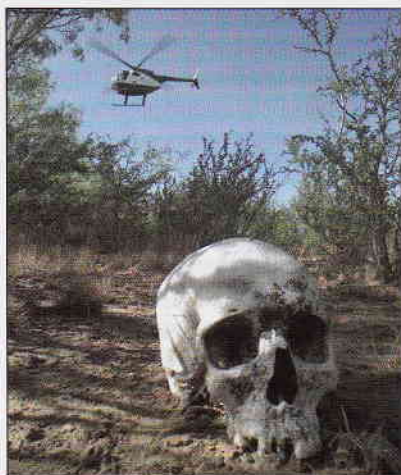
Тот факт, что в международной политике так же, как и во внутренней, PR отнюдь не одноцветен, а также возможность самой информации циркулировать по всей планете в счи-







тантные секунды раскрывает широкие возможности для современных информационных операций. Подтверждением их весомости является наличие специальных подразделений по информационной и психологической борьбе в ведущих армиях мира. Есть еще один фактор, роль которого в XXI веке становится все более ощутимой – конкурентоспособность информационного пространства отдельно взятого государства. В течение последних трех-пяти лет рядом аналитических центров администрации США ведутся работы по изучению влияния информационной революции на про-



**«Мы приближаемся к такой степени развития, когда никто уже не является солдатом, но все – участниками боевых действий. Задача теперь состоит не в уничтожении живой силы, но в подрыве целей, взглядов и мировоззрения населения, в разрушении социума». Так специалисты формулируют главные черты современных информационных кампаний. И не важно о чем идет речь – о смене политических режимов, или о разновидностях того или иного бизнеса**

цессы трансформации современного общества. Некоторые исследования направлены на выработку базовых положений новой геополитической концепции Вашингтона, основой которой является тезис о «цифровом неравенстве» наций, возникшем в ходе информационной революции и глобализации мировой экономики.

Американские эксперты из корпорации RAND считают, что в ближайшие 10-20 лет разработки новых технологий будут непрерывно стимулировать информационную революцию. Бурное развитие информационных технологий и различия в восприятии плодов информационной революции в различных регионах мира могут привести к обострению межгосударственных отношений<sup>19</sup>.

Вот мнение по этому поводу тогдашнего главы Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины Леонида Рожена: «Объяснение всему этому очень простое. Судите сами, – если раньше на рынке постсоветских вооружений были Россия, Украина и Беларусь, то сегодня практически весь постсоциалистический мир пытается сбывать оставшиеся на его территории излишки вооружений и военной техники. Украину просто вытесняют – государство, способное ежегодно продавать оружия на \$400-500 млн, безусловно, беспокоит очень многих»<sup>20</sup>.

В то же время, в сфере международных передач вооружений и военной техники есть проблемы, которые стоило бы решить несмотря ни на что. Например, реэкспорт оружия. Если какое-нибудь украинское оружие и могло попасть в «горячие» точки, то исключительно благо-



даря реэкспорту, или попросту, перепродаже. То есть государство, выдавшее сертификат конечного пользователя, после сделки беззастенчиво заключает новую – на более выгодную поставку в «горячую» точку. Может ли за такие действия партнера по военно-техническому сотрудничеству отвечать первоначальный поставщик? Например, упомянутый Роман Купчинский говорит о том, что часть из 68 тонн оружия и 408 коробок пороха, поставленных Украиной в Буркина-Фасо в феврале 1999 г., позже была переправлена в Либерию. Что ж, очень может быть. Однако учитывая, что украинские экспортеры привезли груз в Буркина-Фасо, а сертификат конечного пользователя подписал начальник президентской охраны Буркина-Фасо полковник Гильберт Диендер, кто должен отвечать за реэкспорт, если он имел место? Кроме того, оружие во время военных действий может быть просто захвачено.

По мнению Л.Рожена, сегодня ни одна страна не может самостоятельно справиться с проблемой реэкспорта оружия. «Несмотря на принятые украинским правительством меры – в частности, в условия контрактов вносится пункт о невозможности перепродажи оружия – эту проблему должно решать международное сообщество. Например, внедрением практики присутствия при передачах оружия международных наблюдателей, а также общепринятыми в мире формами маркировки вооружений и военной техники»<sup>19</sup>, – отмечал глава Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины.

К сожалению, пока еще не все государства, в т.ч. высокоразвитые, проявляют интерес к решению даже части этих проблем. Даже международная конференция, которая прошла в Нью-Йорке и была посвящена передачам легких вооружений на международном рынке, показала, что алгоритмов контроля пока нет. А значит, в ближайшие годы экспорт оружия, как, впрочем, и ранее, будет универсальной темой для новых информационных операций одних поставщиков против других.

### Государственный контроль чувствительного экспорта в Украине

Участие любого государства в легальных трансферах продукции военного назначения является важной составляющей внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности, поскольку дает значительную прибыль в валюте и увеличивает политический вес на международной арене. В то же время, в любом государстве существует опасность нарушений как установленных в мире правил, так и национального законодательства. Поэтому правительства стран-участниц мирового рынка вооружений, вынуждены уделять большое внимание системе государственного контроля за экспортом продукции и услуг военного назначения.

Что касается Украины, после провозглашения независимости она, как и другие государства СНГ и Восточной Европы, справедливо считалась потенциально проблемным государством в

<sup>19</sup> Независимое военное обозрение. – 2004. – 30 января.

<sup>20</sup> Зеркало недели. – 2001. – 22 сентября.

<sup>21</sup> Там же.





вопросах нелегальных передач оружия на мировом рынке вооружений. Прежде всего, вследствие активного сокращения военных формирований бывшего СССР на своей территории и выведения из боевого состава значительного количества избыточных вооружений и военной техники, которые можно было реализовать иностранным государствам. Кроме того, на территории

Украины во времена СССР были сосредоточены большие арсеналы, а недостаточное государственное финансирование оборонного комплекса (причем в течение нескольких лет подряд после обретения государством независимости) стимулировало предприятия реализовать свою продукцию без учета политического фактора. То есть опасения мирового сообщества по поводу

## П ПРЯМАЯ РЕЧЬ



По поводу существующих проблем заместитель гендиректора ГК «Укрспецэкспорт» Александр Коваленко заметил следующее: «Резэкспорт действительно является серьезной проблемой современного рынка вооружений, в том числе для Украины, а ГК «Укрспецэкспорт» довольно часто сталкивается с тем, что вооружения, проданные Украиной или провезенные через Украину транзитом, потом пытаются пере-

продать в «горячие» точки. Сегодня внедряется пакет мероприятий по предотвращению таких случаев. Принимаются также меры относительно усиления контроля за перевозчиками оружия. Например, в договора об аренде украинских транспортных средств вносятся пункты о запрещении перевозок в страны, относительно которых существуют санкции. А в случае нарушения договора ответственность ложится на сторону, которая арендует транспортные средства»<sup>22</sup>. Тогда же в Госслужбе экспортного контроля появилось подразделение, которое занимается проверкой использования вооружений именно в той стране, куда оно было продано. По свидетельству самой Государственной службы, только в 1999 г. было обнаружено не менее десятка посредников, которые могли осуществить резэкспорт<sup>23</sup>.

<sup>22</sup> Бадрак В. Антологія звинувачень // Міжнародна безпека. – 1999. – № 1. – С. 25.

<sup>23</sup> Там же, С. 26.



возможного неконтролируемого распространения оружия с территорий постсоветского пространства не были обосновательными.

В то же время, с осени 1996 г. все национальные субъекты оружейного бизнеса были подчинены специально образованному «Укрспецэкспорту», а при Кабинете Министров появился новый орган – Государственная служба экспортного контроля Украины. Уже в 1998 г. после анализа национальной системы экспортного контроля американские эксперты пришли к выводу вывод, что она на 83% отвечает западным стандартам<sup>24</sup>.

Начало 2003 г. характеризовалось новыми тенденциями – усилением парламентского контроля и снятием завесы секретности и закрытости с тематики ВТС и экспортного контроля. В течение 2002 и первой половины 2003 г. в Украине состоялось более десятка парламентских конференций, а также инициированных неправительственными организациями обсуждений вопросов экспортного контроля с широким привлечением СМИ.

Одним из наиболее важных штрихов в создании системы экспортного контроля официальные представители власти назвали принятие 20 февраля 2003 г. Закона Украины «О государственном контроле за междуна-

родными передачами товаров военного назначения и двойного использования»<sup>25</sup>. Среди прочего, появилось регулирование законом внешнеэкономических контрактов, предусмотрена ответственность предприятий за нарушения в сфере экспортного контроля.

Согласно заявлению тогдашнего главы Комитета по военно-техническому сотрудничеству и экспортному контролю при Президенте Украины генерал-лейтенанта Игоря Смешко, в Украине получение решение относительно экспорта продукции и услуг военного назначения принимается в два этапа: во время первого Государственная служба экспортного контроля Украины дает разрешение на проведение переговоров; во время второго, после переговоров и подписания контракта, Госэкспортконтроль дает разрешение непосредственно на передачу продукции. При этом все материалы заявок относительно передач вооружений и военной техники государствам, имеющим ограничения, выносятся на рассмотрение Комитета по военно-техническому сотрудничеству и экспортному контролю при Президенте Украины, который является совещательным и рекомендательным органом<sup>26</sup>.

Стоит, правда, признать, что позиция посла США в Украине Карлоса

<sup>24</sup> Scott A. Jones, *The chapter «The Evolution of the Ukrainian Export Control System: State Building and International Cooperation» in Gary K. Bertsch and Suzette R. Grillo, eds., Arms on the Market: Reducing the Risk of Proliferation in the Former Soviet Union (New York: Routledge, 1998), p. 4.*

<sup>25</sup> Президент Украины Леонид Кучма подписал этот закон 13 марта 2003 г.

<sup>26</sup> Выступление в ходе международной конференции «Экспортный контроль в контексте реформы сферы безопасности» в Киеве, 26.03.2003.

<sup>27</sup> Об этом посол США в Украине Карлос Паскуаль заявил в ходе международной конференции «Экспортный контроль в контексте реформы сферы безопасности» в Киеве, 26.03.2003.

<sup>28</sup> Из выступления С. Тетерука во время круглого стола «Развитие системы экспортного контроля в Украине в контексте региональной безопасности» 20 июня 2001 г.



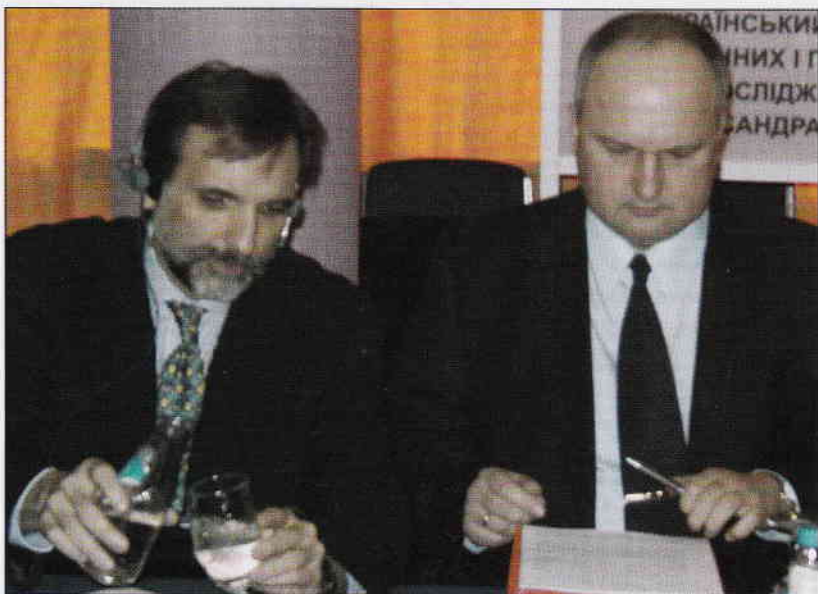




Паскуалья относительно системы экспортного контроля оказалась не столь однозначной. Дипломат высказался за необходимость создания в Украине системы сдерживаний и противовесов в процедуре экспортного контроля<sup>27</sup>. По его мнению, «в украинской системе процедура рассмотрения вопросов лицензирования и продажи вооружений инициируется «Укрспецэкспортом», а кадры «Укрспецэкспорта», в основном, – это офицеры Службы безопасности Украины... С другой стороны, СБУ – один из ключевых игроков в процедуре рассмотрения заявок на продажу вооружений: как в структуре Комитета по вопросам политики военно-технического сотрудничества и экспортного контроля, так и Госслуж-

бы экспортного контроля. Так что получается, что, во-первых, представители СБУ предлагают и защищают необходимость той или иной продажи. Во-вторых, представители СБУ играют ключевую роль в структурах, которые оценивают законность такой продажи. Фактически это может привести к своеобразному заколдованному кругу, результатом которого может быть не совсем полный и объективный анализ законности продажи, которая предлагается. И это может нарушить принцип сдерживаний и противовесов».

В 2001 г. заведующий отделом Управления оборонных аспектов национальной безопасности Совета национальной безопасности и обороны Украины Сергей Тетерук отмечал, что оп-



**Представители США и Украины традиционно говорили о том, что оптимальная идеология экспортного контроля должна базироваться на системе сдерживаний и противовесов.**



ределенной проблемой для Украины остается практика использования двойных стандартов в работе с Киевом, «например, США заявляют, что придерживаются жесткого режима в отношении Ливии, однако сами работают на этом рынке»<sup>26</sup>.

Анализ функционирования системы экспортного контроля Украины свидетельствует о ее многоуровневости, что делает маловероятным участие государства или его отдельного звена на «черном» рынке вооружений. ■

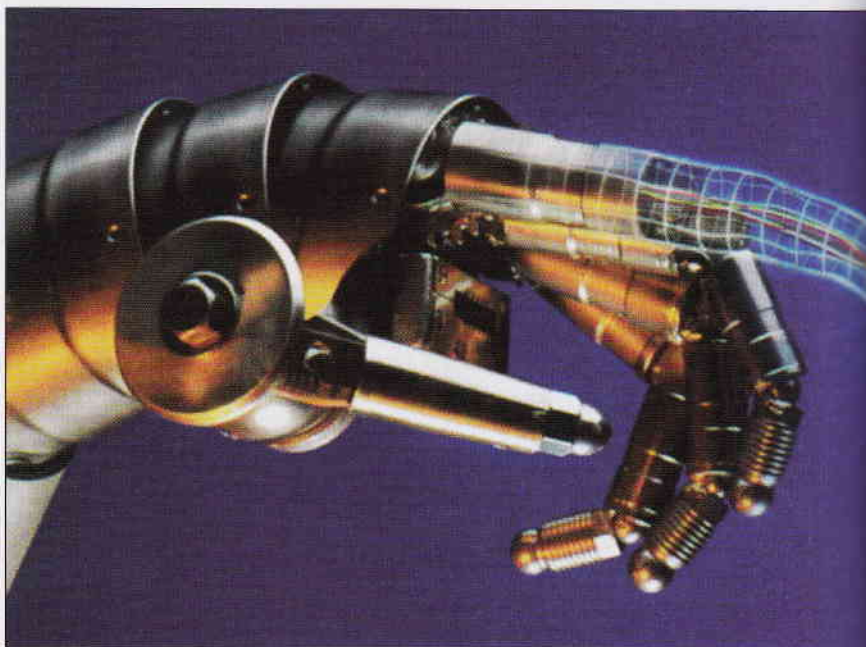
НАТО ПОНАСТІ БН





# XXI Век. Ставки на технологии

**Передача, или трансферт, технологий в современном мире приобретает все больший вес, а доля лицензионной торговли, связанной с поставками заказчику технологий военного, специального и двойного назначения, в некоторых странах давно превышает долю прямых поставок оружия и военной техники. Именно это стало причиной повышенного внимания украинских властей к возможностям расширения поставок не только имеющейся военной техники, но и определенных технологических решений**





# 8

## глава





**Т**ут много зависит от способности Украины стать участником мирового рынка технологий. Неоспоримое преимущество национального ОПК заключается в том, что Украина является одной из девяти стран, проектирующих и производящих самолеты; эксперты отводят Украине 1-3 места в мире по разработке и производству ракет, 3-6 места в мире по производству современных танков, 9-12 – по проектированию и производству боевых кораблей. Украина остается мировым лидером в производстве навигационных систем и приборов, головок самонаведения для ракет «земля-воздух», станций радиотехнического контроля, звукометрических систем артиллерийской разведки, сложных систем радиотехнической и радиоэлектронной борьбы, авиационных и ракетных систем прицеливания, производства универсальных радаров. Кроме того, в Украине сохранилась довольно развитая электронно-оптическая отрасль.

### Поиск системы

Опыт последнего десятилетия подтверждает, что уровень развития экономики любого государства определяется удачным выбором ее технологической специализации на международном рынке. Особенно верно это утверждение для мирового рынка вооружений, где инновации являются одним из мощнейших инструментов конкурентной борьбы, поскольку позволяют обойти соперника за счет ос-

воения более эффективного технологического цикла, а в результате его внедрения – завоевать еще не освоенную нишу рынка, который сам постоянно видоизменяется и расширяется.

Согласно данным заместителя директора Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки Владимира Денисюка, который считает, что показатель успешности инновационной стратегии державы определяется объемом лицензионной торговли, уже к 1997 г. лицензионный экспорт приносил США более \$33,5 млрд, Японии – более \$7 млрд, Великобритании и Германии – \$6,901 млрд и \$3,168 млрд соответственно<sup>1</sup>. Небезынтересно, что такие государства, как Голландия и Швеция, к тому же 1997 сумели выйти на ежегодный оборот лицензионной торговли в \$2,085 и \$1,000 млрд соответственно. При этом все высокоразвитые государства довольно активно импортируют лицензии и технологии, а большинство из них ежегодно увеличивает уровень лицензионного импорта, отдавая предпочтение высоким технологиям.

Украинские оружейные бизнесмены давно оценили перспективы мирового рынка трансферта технологий. Уже в 1998 г. велись довольно активные дебаты относительно создания специализированного Агентства по трансферту технологий. К таким действиям Украину стимулировала не только положительная мировая практика. Не последнюю роль сыграл такой фактор, как наличие в постсовет-

<sup>1</sup> В.А. Денисюк, В.П. Соловьев. Факторы межгосударственного научно-технологического сотрудничества в инновационной стратегии развития экономики Украины. // Наука та наукознавство, 2001.



ском мире (а более всего – в России и Украине) крайне негативного явления под названием Brain Drain («утечка мозгов») в критических областях, а также опасность передач так называемых Intangible Technologies («нематериализованных технологий»). Эти факторы риска заставили украинские власти серьезно задуматься о том, что, с одной стороны, из страны за бесценок могут уйти чувствительные технологии, а с другой, что некоторые из них (вместе с самими учеными или в виде их лекций, исследований) могут оказаться и в странах, которые пожелают неадекватно воспользоваться полученными знаниями. Вполне понятно, что США давно взяли эту потенциальную проблему на контроль, а работа организованного специально для этих целей Украинского научно-технического центра – для переориентации наиболее «военизированных» украинских ученых на мирные тематики – серьезно снизила угрозу распространения украинских идей и незавершенных разработок критических технологий. Хотя, по некоторым данным, УНТЦ за последние шесть лет инвестировал в украинские разработки, преимущественно военной тематики, около \$60 млн<sup>2</sup>, из которых половину получили институты НАН Украины. Но эта структура не призвана заботиться об украинских национальных интересах, поэтому, несмотря на финансовые вливания, потенциал страны в области военных и специальных разработок за последние шесть лет заметно снизился.

Наконец, еще одним стимулом к развитию национальной системы трансферта технологий стали новые вызовы самого рынка вооружений. Если в середине 90-х годов развивающиеся государства охотно закупали устаревшую военную технику советского производства, то уже в конце столетия и особенно в начале нового века целый ряд государств так называемого третьего мира начал активно развивать собственное производство на основе новейших технологий. То есть, торговля технологиями приобрела особый смысл: фактически от наличия и развития технологической базы стал зависеть оружейный экспорт любого участника рынка. К примеру, во второй половине 90-х покупателями технологий военного назначения стали не только такие динамично развивающиеся государства, как Китай и Индия, но и Пакистан, Вьетнам, Иран, и многие другие. К концу 90-х еще больше современных импортеров высказалось за налаживание на своей территории производства вооружений и военной техники с использованием технологий поставщика этих видов оружия. Государственная идеология создания национальной системы первоначально сводилась к тому, чтобы государство в лице госкомпании «Укрспецэкспорт» не только жестко контролировало перемещение любых технологий за рубеж, но и участвовало в формировании предложений и организации рынка. К слову, еще задолго до сформировавшихся намерений продавать технологии военного назна-

<sup>2</sup> Компаньон. – 2002. – № 50.



чения партнерам по ВТС, в структуре «Укрспецэкспорта» появился отдел, занимающийся отбором и исследованием перспективных разработок. В то же время стало ясно, что эффективнее было бы разделять технологии на военные и двойные. В этом случае эксперты прогнозировали оживление в среде ученых, а также активную работу смежных коммерческих структур. С одной стороны, это должно было облегчить работу спецэкспортерам в поиске технологий и доведении их до экспортного уровня, с другой – сохранить достаточный контроль государства на этапе переговоров и поставок интеллектуальной продукции заказчикам. Кроме того, разделение технологий, хотя само по себе и довольно условное, было призвано обеспечить поиск партнеров на рынке не по единственному каналу, связанному с продажей продукции специального назначения, а с подключением ряда других, в которых участвуют ученые и эксперты гражданского сектора.

### Украина создает систему сбыта технологий

Как сегодня говорят представители спецэкспортеров, расчет оказался, в принципе, верен. По меньшей мере, его полезность была признана на этапе становления национальной системы трансферта технологий. Сферы военных и двойных технологий разделили, создав в 1998 г. в структуре госкомпании «Укрспецэкспорт» еще одно специализированное дочернее пред-

приятие – «Спецтехноэкспорт» – для торговли военными технологиями.

Примечательно, что изначально торговлю технологиями, даже военного назначения, пытались вывести из-под крыши «Укрспецэкспорта». На этапе создания новой компании ее намеревались подчинить Министерству промышленной политики или Министерству науки и технологий Украины. К примеру, впервые о готовящемся решении создать специальную компанию по торговле технологиями сообщил первый замминистра по делам науки и технологий Юрий Доценко<sup>3</sup>. «В ближайшее время в Украине появится новая компания «Спецтехноэкспорт», которая будет заниматься вопросами торговли украинскими технологиями, в том числе и на мировом рынке вооружений», – отметил тогда Ю. Доценко. Заслуживает внимания тот факт, что, по его словам, торговля сугубо военными технологиями отнесена в сферу компетенции госкомпании «Укрспецэкспорт», а «Спецтехноэкспорт» должен был заняться технологиями двойного назначения и реализацией гражданских разработок. Компания, по словам первого замминистра, будет работать в тесной связи с «Укрспецэкспортом», но при этом будет наделена правом действовать на мировом рынке самостоятельно. Однако уже на этапе создания нового предприятия появилось заявление о том, что «Спецтехноэкспорт» будет заниматься всеми без исключения технологиями: как военными и технологиями двойного назначения, так и

<sup>3</sup> Интервью агентству УНИАН, 22.05.1998.



мирными, чисто гражданскими технологиями. Что касается первых, то к ним, прежде всего, отнесли технологии создания вооружений и специальных материалов для производства оружия и взрывчатых веществ.

По мнению первого директора ГП «Спецтехноэкспорт» Сергея Анищенко, Украина способна зарабатывать на экспорте технологий военного и двойного назначения до \$100 млн ежегодно. Это самолетостроение, производство двигателей, некоторые отрасли электронной промышленности, например микроволновые технологии, биотехнологии и многое другое. К моменту создания предприятия были и конкретные предложения по приобретению в Украине технологий от министерства обороны Турции, а также от Китая, Кореи, Мексики, Бразилии и Аргентины<sup>4</sup>.

В то же время С. Анищенко откровенно признал, что количество новых технологий, которыми располагает Украина (в 1998 г. – Авт.), является «довольно сложным, еще не изученным в достаточной мере, вопросом». Поэтому первый шаг, который был запланирован, – это инвентаризация технологий и их предварительная оценка, дабы ясно представлять, что можно предложить на внешний рынок, а также определить долю военных технологий и, что особенно важно, технологий двойного применения.

Может быть, в силу неопределенности с технологическим арсеналом, несмотря на развертывание «Спецтехноэкспорта», на горизонте появились

и другие игроки. Играть ключевую роль в торговле технологиями намеривался научно-производственный концерн «Наука», генеральный директор которого Сергей Ларкин отмечал в 1999 г.: «Главная цель – вывести украинских производителей наукоемкой продукции на ближневосточный рынок. Опыт, приобретенный в Турции, свидетельствует, что наша наукоемкая продукция высоколиквидна на местном рынке. Лабораторией и Государственным научно-исследовательским центром «Фонон», входящим в наш концерн, уже создано и реализовано этой продукции на миллион долларов в области микроволновых технологий диагностирования и приборостроения»<sup>5</sup>. Судя по всему, С.Ларкин претендовал на то, чтобы сделать подчиненную структуру самой мощной в государстве и выйти на мировой рынок технологий. Есть смысл привести еще одну цитату предпринимателя: «Перед нами поставлена задача создать систему централизованного трансферта технологий. В США обороты Национального агентства по трансферту технологий составляют сотни миллиардов долларов, Израиль ежегодно зарабатывает на этом 4 млрд, а мы продаем за 500-долларовые гранты то, что на самом деле стоит миллионы. Центр высоких технологий – это нечто подобное американскому агентству, только в миниатюре. В круг его обязанностей входит получение информации от наших ученых и инженеров о том, что они могут предложить на рынок технологий, поиск желающих ку-

<sup>4</sup> Интервью агентству УНИАН, 11.07.1998.

<sup>5</sup> Деловая Украина. – 1999. – № 11.







пить украинские разработки, помощь заказчикам в защите их прав, цивилизованная продажа разработок через лицензионный контракт с патентной защитой в стране продажи»<sup>6</sup>.

Очевидно, не все придерживались мнения, что торговлю технологиями стоит отдать на откуп исключительно людям от науки. Именно поэтому место Сергея Анищенко вскоре занял Юрий Терещенко – кадровый офицер Службы безопасности Украины, прошедший хорошую школу в «Укрспецэкспорте», где он раньше работал. В руководстве главного специального экспортера страны пришли к осознанию того, что необходимо создать структуру, которая бы выполняла функции универсального посредника между научным миром и государственными уполномоченными сбыта чувствительной продукции. Выбор, в конце концов, был сделан, и предварительная работа с технологиями двойного и гражданского назначения постепенно сместилась в зону ответственности негосударственной компании под названием «Инвестиции и технологии», которой в ряде случаев удавалось выступить посредником между учеными и организаторами специального экспорта. Во-первых, эта структура взяла на себя определенную защиту самих ученых – путем патентования разработок и определения собственников технологий. Во-вторых, научный мир наднационален и многогранен, потому составление технологических мозаик для представителей «Укрспецэкспорта», скорее

всего, было бы делом слишком трудоемким, а в ряде случаев и маловыполнимым в силу особенностей конъюнктуры рынка технологий. Наконец, плотные связи «КИТа» – компании «Инвестиции и технологии» – с самим специальным экспортером обеспечивали и государственный контроль, и эффективность сбыта.

## Долгая дорога в дюнах

Но только на первый взгляд может показаться, что создание такой системы тут же выведет Украину на мировой рынок и ознаменуется многомиллионными сделками. Практически все, кто хоть сколько-нибудь соприкасался с вопросами трансферта технологий из государства, признают, что Украина находится лишь на этапе становления и вхождения в этот золотосный сегмент мирового рынка. Даже в конце 90-х годов положение государства на рынке оружия напоминало сложившееся еще на заре независимости. Действительно, до сих пор в государстве есть целый ряд мелких фирм, которые относительно дешево сбывают серьезные программные новинки представителям некоторых иностранных компаний. А представители научно-исследовательских институтов и академических структур нередко продают свои собственные инновации и уникальные идеи за суммы от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов иностранным компаниям, зарабатывающим потом на них миллионы. И хотя в последнее время налицо тенденция восполнения этих

<sup>6</sup> Там же.



пробелов, сегодня еще нет оснований для утверждения, что в международных передачах технологий наведен полный порядок. Одним из примеров тому служит нашумевшая в 1999 г. история с севастопольским Институтом биологии южных морей (ИнБЮМ), ученые которого финансировались Национальным агентством аэрокосмических исследований США (NASA) и Агентством военно-морских исследований ВМС министерства обороны США (ONR) и, как было признано, продавали не имеющую аналогов информацию по недопустимо низким ценам. В ходе разбирательств со слов профессора океанографии из Вашингтона Карла Бернса выяснилось, что украинские технологии из ИнБЮМа экономят Соединенным Штатам \$15-20 тыс. в день<sup>7</sup>. Однако попытка государства силой защитить свои интересы привела лишь к тому, что один из ведущих ученых этого НИИ покинул Украину. Этот поучительный случай, который в 90-х был скорее типичным, чем исключительным, заставил украинские власти по-новому посмотреть на проблемы инновационной деятельности и распространения технологий.

Среди основных проблем развития национальной системы трансферта технологий эксперты называют довольно низкий уровень бюджетных ассигнований на науку в целом и на проведение фундаментальных исследований в частности. Результаты сравнительного анализа с западноевро-

пейскими государствами свидетельствуют явно не в пользу Украины. Так, если еще в середине 90-х затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы большинства западноевропейских государств превышали 2% ВВП (например, составляли 3,4% ВВП в Швеции, 2,5% ВВП в Финляндии, 2,1% ВВП в Голландии<sup>8</sup>), то в Украине, несмотря на решение довести минимальный объем государственных ассигнований на науку до 1,7% ВВП к 2000 г., в течение нескольких последних лет они не превышают 0,3% ВВП<sup>9</sup>. В то время как сходные по уровню развития государства ЮАР, Индия или Россия тратили на науку соответственно 0,7%, 0,8% и 0,7% ВВП. Несколько лучше обстоят дела у тех научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро, которые занимаются непосредственно разработками в оборонной сфере. Они стали лучше финансироваться государством: в бюджете на национальную оборону в 2003 г. объемы финансирования прикладных исследований в сфере обороны были увеличены более чем на 102%, что является свидетельством изменения подходов к решению проблемы наполнения технологической базы государства. Хотя абсолютная величина расходов в рамках этой статьи остается невысокой для такого государства как Украина и составляет 106,1 млн грн (около \$20 млн<sup>10</sup>). Положительные изменения

<sup>7</sup> Киевские ведомости. – 1999. – 22 ноябрь.

<sup>8</sup> В.А.Денисюк, В.П.Соловьев. Факторы межгосударственного научно-технологического сотрудничества в инновационной стратегии развития экономики Украины. // Наука та наукознавство. – 2001. – № 4.

<sup>9</sup> Ярослав Жалило. Декларации об инновациях. // Компаньон. – 2002. – № 49.

<sup>10</sup> Брифинг помощника министра обороны Украины по вопросам формирования оборонного бюджета и финансово-экономической деятельности генерала Валерия Мунтяна. 24.01.2003.





можно объяснить, в частности, сокращением количества приоритетных направлений в разработках вооружений и военной техники в последние годы. Министр обороны Владимир Шкидченко признался<sup>11</sup>, что планы военного ведомства на 2002 г. в плане реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ «не выполнены в полном объеме», а сотрудничество военного ведомства с Национальным космическим агентством Украины в этой области существует, но не такое продуктивное, как хотелось бы. Впрочем, даже такой влиятельный политик как Евгений Марчук (возглавивший военное ведомство в середине 2003 г.) не сумел добиться существенного увеличения бюджетных ассигнований на оборонные разработки<sup>12</sup>.

При этом в Украине наблюдается интересный феномен: в целом количество завершенных научных работ не очень значительно снизилось, несмотря на резкое сокращение финансирования. Эксперты связывают это с постсоветской инерцией, хотя и отмечают, что существующего задела хватит еще на три-пять лет. К примеру, только в 1999 г. и лишь агропромышленному комплексу было предложено более 300 разработок<sup>13</sup>. Другое дело – их реальное внедрение в производство. Более того, эксперты утверждают, что технологическое обновление производства происходит преимущественно за счет

импорта технологий. Особенно это характерно для ОПК: в разное время в прессе упоминалось о закупках иностранного оборудования такими украинскими оборонными заводами, как харьковское ГП «Завод им. Малышева», Луганский станкостроительный завод и др.

Кроме того, государство в лице военного ведомства все чаще привлекает в качестве субподрядчика разработчиков с негосударственной формой собственности. Последние, самостоятельно изыскивая средства (часто осуществляя финансирование разработок военного назначения из прибылей, полученных в гражданском секторе), внедряют в существующие образцы военной техники новейшие технологии. И хотя закон предписывает выполнение гособоронзаказа исключительно государственными научно-производственными структурами, некоторые разработки были успешно выполнены фактически без государственных вливаний. То есть в ряде случаев силовые ведомства лишь сопровождали негосударственные структуры в их работе. Причем сами разработчики заинтересованы в сотрудничестве, поскольку в этом случае легче организовать госиспытания опытных образцов и, в конечном счете, поставить новые разработки на вооружение. Государственные ведомства заинтересованы в экономии средств и контроле за перемещением чувствительных технологий. Наиболее удачными примерами

<sup>11</sup> Выступление министра обороны Владимира Шкидченко перед журналистами 02.12.2002.

<sup>12</sup> Согласно утвержденному Госбюджету на 2004 г. расходы на оборонные разработки составляют лишь 35,41 млн грн, или \$ 6,6 млн.

<sup>13</sup> Зеркало недели. – 2000. – 15 апреля.



можно считать разработку частным концерном «МАТС» (г. Львов) нового комплексного тренажера для механизированных частей Сухопутных войск и создание одним из подразделений негосударственной холдинговой компании «Укрспецтехника» цифровой антенной решетки для новых радиолокационных станций. В первом случае к совершенно привычному «железу» добавлены новые программные алгоритмы, позволяющие создать фактически любое «поле боя» и системно отрабатывать боевую слаженность целых подразделений, во втором можно говорить о создании РЛС с более высокой производительностью. Это, безусловно, достижение государства в сфере развития технологий.

Вполне естественно, что государство начало создавать благоприятные условия для разработчиков и ученых. В первую очередь, это касается обеспечения возможностей сбыта своих знаний по мировым ценовым стандартам. Тут государство в лице созданных соответствующих структур выступает посредником на рынке, в большинстве случаев оговаривая для разработчиков гораздо более выгодные условия, чем они могут выторговать сами. Для этого в упомянутых структурах созданы маркетинговые департаменты, причем часто их специалисты лично узнаваемы на отдельных региональных рынках.

Если говорить о сфере технологий военного назначения, то здесь до 1998 г. государство в основном ис-

полняло роль часового, а это никак не способствовало продвижению технологий на рынок. Как не способствовало и развитию ряда критических направлений, в которых Украина могла бы преуспеть за счет вливаний от иностранных заказчиков. Ведь известно, что прямые иностранные инвестиции являются одним из «интенсификаторов» инновационной деятельности. Здесь Украина пока серьезно отстает от других государств региона как по объемам инвестиций, так и по их структуре. Например, на 1 января 2001 г. они составили всего \$3,865 млрд, притом, что еще в 1999 г. Китай получил \$40 млрд прямых иностранных инвестиций<sup>14</sup>. С октября 2001 г. по июнь 2002 г. 32% инвестиций в Украину поступили в сферы оптовой, розничной торговли и финансов, а в машиностроение – лишь 3,1%<sup>15</sup>. Это свидетельствует о том, что в Украине было мало привлекательных проектов для инвестирования в сфере технологий и наукоемкого производства, а также о недооценке иностранными государствами украинского потенциала. Причем этот потенциал особенно высок в сфере разработок и производства вооружений и продукции двойного назначения.

Еще одной из множества предстартовых проблем стало отсутствие такого документа, как Государственная программа развития вооружений и военной техники, что дезориентирует часть научно-производственных структур, готовую вкладывать собственные

<sup>14</sup> В. А. Денисюк, В. П. Соловьев. Факторы межгосударственного научно-технологического сотрудничества в инновационной стратегии развития экономики Украины. // Наука та наукознавство, 2001.

<sup>15</sup> Ярослав Жалило. Декларации об инновациях. // Компаньон, – 2002, – № 49.







оборотные деньги в развитие новых технологий. Россия, на которую любят поглядывать представители украинской «оборонки», такой документ получила еще в начале 2002 г. Владимир Путин утвердил долгосрочную Государственную программу вооружений до 2010 г. Причем ее дополняет целый ряд подпрограмм или смежных концептуальных документов, которые позволяют говорить о комплексном подходе к решению этой проблемы. Например, в России есть Целевая инвестиционная программа технического перевооружения предприятий ОПК для обеспечения реализации Госпрограммы вооружений. Другими словами, определены задачи под развитие технологической базы. Руководители многих украинских научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро могут только позавидовать российским коллегам.

Но старт новой системе все же был дан. Несмотря на первоначальное намерение украинских экспортеров оружия создать специализированное агентство для реализации всех технологий, проблему этого вида торговли в государстве решили несколько иным способом, разделив полномочия между несколькими структурами с учетом специфики самих технологий. Пытаясь войти в цивилизованный рынок торговли технологиями, Украина в течение нескольких последних лет наделила полномочиями по работе с технологиями еще целый ряд специализированных структур. Более того, кроме упомянутых «Спецтехноэкспорта» и компании «Инвестиции и технологии», появились структуры,

призванные вести активный поиск технологий на экспорт. Например, вопросы поиска новейших научно-технических разработок, доведения их до товарного вида и реализации взял на себя «Украинский центр инноваций и технологий», а создание выгодных условий для самих ученых – появившиеся на базе некоторых академических институтов и университетов так называемые технологические парки.

Говоря об украинских технопарках следует отметить, что 16 июля 1999 г. парламент принял Закон «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технопарков «Полупроводниковые технологии и материалы», «Институт электросварки им. Патона» и «Институт монокристаллов»». А 1 июня 2000 г. Верховная Рада приняла Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Украины по вопросам налогообложения», который предоставлял налоговые льготы этим трем технопаркам, и который 27 июня был подписан президентом. В соответствии с законом технопарки, созданные на базе трех указанных учреждений, освобождались от уплаты пошлины и НДС при ввозе сырья, оборудования и комплектующих, не производящихся в Украине, а расчеты по экспортно-импортным операциям могут осуществляться в течение 150 дней вместо привычных 90. Кроме того, технопарки, при осуществлении инновационных и инвестиционных проектов в Украине, выплачивают налоги не в бюджет, а на специальный счет с правом дальнейшего их использования на научные разработки и развитие опытно-экспериментальных баз



(50% от суммы налога – самому технопарку, другие 50% – участникам-исполнителям проекта). Действие закона распространяется также на совместные и дочерние предприятия, созданные при технопарках. Последние, по словам председателя Украинской федерации ученых Владимира Семиноженко, будут создаваться во всех областях точных наук<sup>16</sup>.

Те, кто работают с чувствительными технологиями, считают, что из восьми существующих в государстве технопарков наибольшие перспективы имеет «Киевская политехника», которой, среди прочего, дозволено заниматься такими направлениями, как микро- и нанотехнологии, спутниковые системы связи и навигации, технологии получения материалов, технологии защиты информации в компьютерных сетях и системах, современные технические комплексы и системы, в том числе специального назначения. Во всех перечисленных направлениях могут использоваться и чувствительные технологии, нелишние в современном военном деле. К слову, этот технопарк уже начал работу над несколькими проектами, среди которых организация экологически чистого производства титана по принципиально новому методу.

С развитием системы передачи технологий возникали сомнения относительно соответствия самого понятия «технология» вкладываемому спецэкспертами смыслу. Как отмечает исполнительный директор компании «Инвестиции и технологии» Юрий Мо-

кеев, необходимость соответствия мировым стандартам вызвала большой скачок в развитии украинской системы технологического трансферта. В рамках подготовки технологии к экспорту специализированные структуры готовят пять основных комплектов документации: описание технологического процесса, набор технологических регламентов, описание полного перечня оборудования для организации производства, подготовку экологического паспорта предприятия, подготовку набора инструкций по технике безопасности производства. Отметим, что с оформлением этой документации есть еще ряд проблем, но они больше экономического, чем структурного или законодательного плана, т. е. вполне решаемы.

Как утверждают украинские специалисты, упомянутые комплекты документации готовятся и в случае передачи технологий на производство узла или агрегата, и в случае, когда заказчик закупает образцы вооружений и военной техники, а технологии передаются вместе с ними. В качестве примера ко второй схеме можно привести продажу Научно-исследовательским институтом «Квант» нескольких технологий в рамках поставки продукции ПВО. Николаевское госпредприятие Научно-производственный комплекс газотурбостроения «Зоря-Машпроект» передало Китаю технологии производства газовых турбин для ВМС. Но самым крупным стал украинский проект, связанный с передачей технологии производства самолетов Ан-140 Ира-

<sup>16</sup> УНИАН, 18.05.2001





ну. В этом случае от поставок узлов, агрегатов и сборки самолета на заводе HESA в Исфахане перешли к самостоятельному производству, которое лишь сопровождалось украинскими специалистами фирмы-разработчика.

Главным успехом в конце 90-х годов эксперты считают присоединение в 1998 г. Украины к Режиму контроля за ракетными технологиями (РКРТ), которое тогдашний секретарь СНБО Украины В.Горбулин расценил как «еще одну возможность сотрудничать в космической сфере с любой из стран-членов РКРТ, значительно расширяя поле деятельности в этом направлении». Именно участие в «технологическом» режиме позволило украинскому ракетополителю попасть в международный проект Sea Launch («Морской старт») и выводить иностранные спутники с морского космодрома. И именно благодаря

участию в РКРТ Украина смогла провести переговоры о модернизации ракетополителителя «Циклон» и развить украинско-бразильский космический проект, который существенно повысил рейтинг страны на мировом рынке космических услуг.

Рывок на рынке технологий, который на рубеже столетий сделала Украина, может быть воспринят как своеобразный старт. Хотя сегодня речь больше идет о технологиях, реализованных в технике, специалисты прогнозируют, что в будущем возрастет доля экспорта непосредственно технологий в виде передачи документации на создание определенных видов военной техники или оружия. Примечательно, что поставщиком технологий не обязательно выступал «Спецтехноэкспорт». Эксперты объясняют это гибкостью политики реализации тех-



**При использовании украинских технологий двигателестроения начал реализовываться довольно крупный проект по созданию нового пакистанского танка Al-Khalid**



нологий, которая наблюдается на данном этапе развития системы.

При использовании украинских технологий двигателестроения начал реализовываться довольно крупный проект по созданию нового пакистанского танка Al-Khalid. Машина, созданная по совместному украинско-китайско-пакистанскому проекту в интересах ВС Пакистана, «по техническим характеристикам не уступает известным танкам США, Германии или Франции и при этом имеет цену, не превышающую цену нового украинского танка Т-84, что обусловлено, прежде всего, более дешевым собственным производством, в частности стоимостью рабочей силы»<sup>17</sup>.

При этом руководитель госкомпании «Укрспецэкспорт» отмечал, что «в контракте идет речь о передаче вместе с изделием технологической части, касающейся производства некоторых узлов». Еще одним важным проектом стала передача Вьетнаму дочерним предприятием «Укрспецэкспорта» – ГП «Укроборонсервис» – технологии на производство порохов с постройкой соответствующей производственной линии.

Заметным достижением в развитии системы трансферта технологий специалисты считают готовность Украины передавать значительную часть своих ноу-хау при осуществлении проектов в области ВТС, в частности государствам-членам НАТО. Так, генеральный директор ОАО «Мотор-Січ» Вячеслав Богуслаев, говоря о перспективах участия предприятия

в турецком вертолетном тендере (совместно с российской фирмой «Камов»), заявил о готовности передать 10-12% технологий производства авиационных двигателей. Этого, по словам В.Богуслаева, «категорически не хотят делать ни американцы, ни европейцы»<sup>18</sup>. В бронетанкостроении украинские разработчики пошли еще дальше: при продвижении отечественного проекта танка на турецкий рынок украинская сторона официально заявила о намерении передать 100% технологий производства танка этого типа.

Свой вклад в создание национальной системы трансферта технологий сделали и парламентарии: 1 января 2003 г. вступил в силу Закон Украины «Об инновационной деятельности», который призван определить порядок и механизмы государственного стимулирования инноваций. Перераспределение финансовых ресурсов в пользу венчурных проектов (а именно в этом суть государственного стимулирования), затронет интересы многих. Инновационные предприятия, список которых законодательно закреплен, получают конкретные налоговые льготы. Правда, как отмечают эксперты, размытость формулировок закона и непоследовательность государственной политики в области инноваций позволяют претендовать на доступ к льготам слишком многим<sup>19</sup>.

В Украине, похоже, удалось сформировать систему патентования объектов интеллектуальной собственнос-

<sup>17</sup> Интервью гендиректора госкомпании «Укрспецэкспорт» Валерия Малева агентству УНИАН, 27.08.1999.

<sup>18</sup> УНИАН, 30.05.2000.

<sup>19</sup> Бизнес. – 2003. – 17 января.







ти – важную составляющую системы трансферта технологий. Пожалуй, патентование относится к самой серьезной и потенциально проблемной области, когда речь идет о трансферте, продвижении на мировой рынок и вообще о сфере защиты интеллектуальной собственности. Еще имеют место случаи, когда, пытаясь выйти на рынок самостоятельно, украинские научно-исследовательские институты и конструкторские бюро предлагают не доведенный до товарного вида «сырец» или, что еще хуже, просто идею. Вот почему украинские технологии часто продаются по дешевке. Ведь в торговле технологиями самое важное – кто патентовладелец, а не кто автор разработки. Западный мир подходит к этому вопросу очень серьезно и играет по своим правилам, причем эти правила особенно строги в сфере военных технологий, где они в гораздо большей степени, нежели само оружие, служат рычагом политического воздействия и влияния. К примеру, Швеция в свое время не смогла поставить истребители Южно-Африканской Республике только потому, что США, имеющие непосредственное отношение к созданию одного из узлов самолета, не позволили передать этому конкретному покупателю высокотехнологический узел. К слову, это еще один стимул для государств-покупателей оружия овладеть всем пакетом технологий производства того или иного вида приобретаемых вооружений и военной техники.

Участники рынка технологий принимают всю важность «игры по правилам», принятым в мире. Тем более

что трансферт технологий – это очень доходный промысел. Например, украинская компания «Новая интернациональная корпорация» сумела запатентовать и продать таким монстрам, как McDonalds и Marriott, несколько очень известных торговых марок. Этой отечественной структуре, вовремя начавшей бизнес интеллектуальной собственностью, удалось стать владельцем и целого ряда разработок, созданных в других странах. Успех этой фирмы свидетельствует, что продажа технологий – это выгодный и перспективный бизнес.

Болевая точка патентования – нехватка средств. Украинские специалисты отмечают, что для получения патента на какой-либо объект интеллектуальной собственности необходимо в среднем \$15-25 тыс., однако при централизованном подходе к этой проблеме разработчики в убытке не останутся. Желания ряда научно-исследовательских институтов и предприятий торговать технологиями самостоятельно считают самой большой «брешью» государства на международном рынке высоких технологий. Не имея собственных ресурсов для обеспечения защиты своей интеллектуальной собственности, такие разработчики нередко быстро лишаются собственных технологий.

Но если говорить о патентовании объектов интеллектуальной собственности военного назначения, то тут Украина уже освоилась. К примеру, модернизированная разработка радиолокации – станция ЗбДб – имеет 19 патентов, станция пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга» – 5



патентов. Патентуются и новые разработки в области высокоточного оружия, например, методика создания управляемого артиллерийского снаряда с лазерной полуактивной головкой самонаведения «Квітник».

### Технологический потенциал и финансовые ориентиры

Потенциальный ежегодный доход от торговли технологиями составляет около \$100 млн. Специалисты «Спецтехноэкспорта» соглашались с такими подсчетами, но добавляли, что в организации процесса реализации технологий нужно особенно обращать внимание на ряд факторов, которые ранее относились к разряду проблемных.

Во-первых, это касается отношений разработчиков с продавцами критической продукции. Хотя их сотрудничество еще можно отнести к разряду белых пятен системы, в последнее время начала проследиваться крайне положительная тенденция к взаимодействию. И это крайне необходимо, поскольку в большинстве случаев разработчик не может сам реально оценить стоимость своей интеллектуальной продукции, не знает своих конкурентов, слабых и сильных сторон соперничающих технологий. Частенько бывало, что информация о конкурентах сводилась к простому сравнению тех или иных показателей.

Во-вторых, активнее решается проблема доведения идей, имеющих коммерческий потенциал, до уровня то-

вара, который может продаваться по мировым стандартам. Для этого в 1998 г. проводилась инвентаризация технологий, после которой спецэкспортеры и наделенные полномочиями компании создали собственные базы данных, определили перспективность уже завершенных и еще не доведенных до конца разработок. Кроме того, систематизировались и базы данных по запрашиваемым на рынке задачам. Есть достаточно примеров, когда сами спецэкспортеры после оценки запрашиваемых заказчиками задач самостоятельно инвестировали некоторые наиболее перспективные разработки. Так было в разработках по радиолокации и модернизации средств радиоэлектронной борьбы, причем инвестором выступала как головная компания-посредник «Укрспецэкспорт», так и некоторые ее дочерние фирмы, например «Прогресс».

В свое время специалисты «Укрспецэкспорта» отметили перспективы системы оптико-электронного противодействия высокоточному оружию «Каштан-3». В частности, по свидетельству тогдашнего директора Научно-исследовательского института «Квант» Леонида Лисицы, если комплекс «Каштан-3» расположить вблизи или на крыше особо важного объекта, например АЭС, он сможет не только уловить луч лазерного наведения, но и выставить более мощную ложную подсветку, уводящую ракету или бомбу далеко от цели. Отметим, что наводимый противником лазер визуально зафиксировать невозможно, с ним может справиться лишь такого рода аппарата<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> Газета «2000». – 2001. – 7 декабря.





Несмотря на то, что инвентаризация технологий еще продолжается, ее результаты уже видны. Так, в базе данных государственного посредника сейчас насчитывается более 400 технологий, большинство из которых касается военной сферы или являются технологиями двойного назначения.

В-третьих, к развитию технологий и созданию новой наукоемкой продукции начали проявлять внимание коммерческие банки и инвестиционные компании. Уже есть примеры участия в инновационных и инвестиционных проектах ряда крупных банков. Среди них, безусловно, выделяется ВАБанк – единственный из частных коммерческих структур, имеющий в штате специалистов в области оборонно-промышленных инвестиций и даже инвестиционную компанию. Последняя занимается исследованием перспективных направлений для инвестиций, развитием и внедрением в производство новейших технологий.

В-четвертых, частный бизнес и структуры с негосударственной формой собственности начали проявлять большой интерес к участию в оборонно-промышленных проектах, в том числе к созданию, развитию и внедрению в технику новых технологий. Выше были названы разработки ХК «Укрспецтехника» и концерна «МАТС». К ним можно добавить заявление руководителя госпредприятия Министерства промышленной политики Украины «Конструкторского бюро специальной техники» Юрия Лагно о готовности использовать частный капитал для завершения проектов создания нового армейского пистолета и национально-

го снайперского комплекса. Еще одним примером стало участие компании Immersion Hi Tech Ltd. в завершении украинских разработок систем защиты танков «Нож» и «Заслон».

В-пятых, хотя системный подход к решению проблемы снятия грифа секретности еще не выработан, эта задача сегодня решается более оперативно и гибко, нежели два-три года тому. Как ожидается, в недалеком будущем рассекречивание технологий военного и двойного назначения будет организовано так, чтобы при повторном трансферте технологию не надо было снова рассекречивать. Кроме того, в «Спецтехноэкспорте» справедливо настаивали на проведении ежегодного пересмотра технологий на предмет снятия грифа секретности, с учетом того, что качественный скачок на каждом из разрабатываемых направлений происходит раз в пять-десять лет. По мнению представителей этой компании, должен быть несколько упрощен и механизм передачи составных частей технологии.

Наконец в-шестых, поскольку критерии разделения технологий на мирные и военные до конца еще не определены, при их покупке иностранный заказчик обязательно сообщает о сфере или о границах применения закупаемых технологий.

Увеличение числа задействованных структур и масштабность необходимых решений стали косвенными причинами ликвидации в середине декабря 2003 г. самого «Спецтехноэкспорта» и передачи его функций головному специальному экспортеру – госкомпании «Укрспецэкспорт». Это решение было принято



в рамках усовершенствования всей национальной системы торговли оружием. И поскольку оно прямо коснулось торговли технологиями, мы остановимся на нем отдельно.

### Изменения в системе торговли технологиями

Первый сигнал, оповестивший о чистке спецэкспортеров, появился в 2002 г. Тогда президентским Указом от 15 ноября под номером 1040/2002 правительству было поручено в течение месяца сократить список компаний, уполномоченных экспортировать и импортировать товары военного назначения, а также имеющих доступ к секретной информации. Тогда же Кабинету Министров было предписано ввести порядок проведения переговоров отечественных предприятий ОПК с иностранными заказчиками об осуществлении экспортно-импортных операций с товарами военного назначения и двойного использования исключительно через государственную компанию по экспорту и импорту продукции и услуг военного и специального назначения «Укрспецэкспорт». На головного посредника также были возложены дополнительные обязанности, связанные с координацией специального экспорта. Но принятие окончательного решения по спецэкспортерам затянулось ровно на год.

Выбор пал на два самых молодых дочерних предприятия – «Спецтехноэкспорт» и «Промоборонэкспорт». В принципе, это решение нельзя назвать неожиданным. Во всяком случае, так полагают в самой госкомпании

«Укрспецэкспорт». Основной причиной стала банальная внутренняя конкуренция среди украинских спецэкспортеров. Ведь даже если бегло просмотреть рекламные буклеты украинских государственных организаций по торговле критическими товарами, можно встретить однотипные номенклатуры и услуги специального назначения, предлагаемые разными экспортерами-посредниками. В какой-то степени такая ситуация даже дезориентирует иностранного заказчика: он не знает, к кому обратиться за покупкой стреляющего товара. Хотя, конечно, это замечание касается лишь нового партнера Украины в области ВТС. Как правило, если государство «X» интересуется танками, то, скорее всего, оно обратится в «Прогресс», если ремонтом боевых самолетов или систем ПВО – в «Укроборонсервис».

Тогда почему все-таки пали «Спецтехноэкспорт» и «Промоборонэкспорт»? Отвечая на этот вопрос, специалисты, в первую очередь, говорят о статистике. Объективно объемы реализации продукции, технологий и услуг военного и двойного назначения у этих двух компаний меньше, чем у остальных. Так, «Спецтехноэкспорт», хотя и реализовал военной продукции в течение последних четырех лет не менее чем на \$150 млн, уступает компаниям-основоположницам оружейного бизнеса. Впрочем, это легко объяснить: «Прогресс», «Укроборонсервис» и «Укринмаш» за многолетнюю практику сформировали круг заказчиков, на них завязаны не просто контракты, а целые направления. У «Прогресса» объемы экспорта хоть и не такие впечатляю-







щие, как во времена пакистанского танкового контракта, но начиная с 2001 г. они постоянно растут. «Укроборонсервис» вообще считается самым успешным специальным экспортером – и по объемам контрактов, и по размеру самих работ (к примеру, это предприятие принимает участие в ряде государственных программ, связанных с перевооружением и перевооружением Вооруженных сил Украины). «Укринмаш», хоть и считается самым скромным и самым осторожным из всех (в течение многих лет выполняет план ровно на 102%), является стабильным и предсказуемым игроком на рынке.

Наконец, созданный в 1998 г. «Спецтехноэкспорт» имел главной задачей развить торговлю критическими технологиями. В систему трансферта технологий это предприятие вписалось, но, как утверждали представители системы военно-технического сотрудничества государства, «грешило» любовью к стандартным контрактам – торговле так называемым железом. Ему, по всей видимости, не простили конкуренции с некоторыми «собратьями».

Из интервью гендиректора госкомпании «Укрспецэкспорт» Валерия Малова, которое он дал перед выставкой IDEX-2001, стало ясно, что головная компания взялась самостоятельно прорабатывать проекты, напрямую связанные с продвижением на рынок технологий военного и двойного назначения. При новом руководителе «Укрспецэкспорта» Валерии Шмарове эта деятельность еще более активизировалась. Более того, с развитием украинско-российского военно-технического

сотрудничества «Укрспецэкспорт» организовал ряд совместных проектов, в частности в области совместного проведения опытно-конструкторских работ, внедрения в производство новых технологий и продажи продукции, содержащей современные ноу-хау. В таких условиях стало логичным перевести сферу торговли технологиями «под крышу» основного экспортера украинского оружия.

## Поиск покупателя

По свидетельству самих участников этого рынка, наибольшим спросом пользуются технологии, которые уже апробированы в стране, прошли сертификацию и внедрены в действующее производство. Но все же специалисты отмечают, что успехи государства в сфере продажи технологий, выраженные в абсолютных цифрах, не соответствуют реальному потенциалу страны, на территории которой в свое время разрабатывались 17 из 21 критических технологий Советского Союза. К примеру, в 1998 г. Украина продала лицензий в 19 государств мира на общую сумму чуть более \$1,2 млн, в 1999 г. лицензии продавались уже в 23 страны, а общая сумма составляла \$2 млн. Несмотря на небольшие объемы, тенденция к увеличению экспорта лицензий сохранялась и в 2001-2002 гг.

Важно, что с развитием рынка трансферта Украина начала активно импортировать лицензии. В 1999 г. в стране действовали договора по 36 купленным лицензиям, а основными лицензиарами выступили Россия и Германия. Одним из примеров стала



разработка и производство украинским ОАО «Мотор-Січ» вертолета Ка-228У, которые осуществляются на основе российского проекта Ка-226 фирмы «Камов». Это, по мнению экспертов, позволит создать национальное вертолетостроение.

Наиболее крупными лицензиатами Украины являются Россия и Китай, а украинские лицензии сегодня покупают такие страны, как США, Польша, Южная Корея, Иран, Молдова.

Учитывая, что страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока – традиционные заказчики украинских вооружений – все чаще желают не просто покупать товар, но и получать лицензию на его производство, уровень торговли лицензиями, технологическими линиями или просто товаром, созданным с применением новых технологий, возрастает в геометрической прогрессии. Сейчас Украина продает ряду партнеров по ВТС в этом регионе свои технологические решения в различных вариациях. Это касается как технологий производства оружия (организация порохового производства во Вьетнаме или готовность передать Малайзии и Турции технологии производства танков Т-84), так и передач непосредственно чувствительных технологий (например, продажа Китаю технологии создания ионно-плазменного двигателя для космических аппаратов).

Но только «наращивания технологических мускулов» мало. Нужна организованная система сбыта, или, другими словами, отлаженный механизм взаимодействия с заказчиком.

Изобретение может продаваться на одной из трех стадий его освоения: «идея» изобретения, запатентованное и технически применимое изобретение или промышленно освоенное изобретение. Специалисты утверждают, что соотношение между количеством «идей», технически осуществимых решений на их базе, патентов и запатентованных изобретений, которые внедряются в производство, составляет 540:98:8:1. При этом от 50 до 80% продукции, выпускаемой в итоге на рынок, не дает ожидаемых коммерческих результатов<sup>21</sup>.

На первой стадии изобретение не представляет собой особой ценности, поскольку еще не оформлено как техническое решение и не имеет правовой защиты. В коммерческий оборот эти изобретения обычно поступают от индивидуальных лиц, у которых нет средств на дальнейшие исследовательские работы. Сбором таких предложений занимаются специальные отделы «по скупке идей», организованные крупными монополиями, или специализированные брокерские агентства, представители которых активно работают на интеллектуальном рынке Украины. Цена, выплачиваемая за «идею», редко превышает \$100.

На второй стадии покупатель получает в свое распоряжение уже запатентованное и технически осуществимое, но еще не подготовленное к промышленному освоению изобретение. Здесь главная задача – приобрести патентные права. Поэтому для коммерческого оборота на данной стадии ха-

<sup>21</sup> Компаньон. – 2002. – № 50.





актерны продажи патентов, которые их владельцы не хотят или не могут внедрить в производство, патентных лицензий (без технологии) и перекрестных лицензий. На этой стадии продавцы патентов могут рассчитывать примерно на 1/3 прибыли покупателя. Продавцы патентных лицензий получают, как правило, минимальную долю. А обмен перекрестными лицензиями чаще всего происходит вообще безвозмездно. В современных условиях продавцами патентов выступают в основном средние и мелкие фирмы, а покупателями – крупные и крупнейшие монополии, что приводит к снижению стоимости патентов.

На третьей стадии покупатель получает промышленно освоенное и юридически защищенное изобретение. Продажа его осуществляется главным образом в виде выдачи лицензии, так как продавец не хочет терять патент, на внедрение которого в производство он тратит примерно вдесятеро больше, чем на доведение изобретения до стадии патентования.

По понятным причинам основой экспорта технологий должна стать продажа запатентованной, а еще лучше – внедренной в производство, технологии. Считается, что для успешной работы на рынке надо предлагать не имеющуюся разработку (неизвестно, нужна ли она вообще кому-либо), а решение технологической задачи, которую ставит рынок. Так в Украине создавалась танковая управляемая ракета «Комбат», которая сегодня не плохо продается не только первона-

чальному заказчику. Ракета, к слову сказать, создавалась рядом казенных конструкторских бюро и заводов, что говорит о некоторой трансформации и внутри государственных структур.

Извечный вопрос: нужен ли посредник при продаже технологий? Лучше всего на него ответил заместитель начальника научно-организационного отделения Национальной академии наук Украины Игорь Мальчевский: «Отечественный бизнес о нас практически ничего не знает. Мы заинтересованы в том, чтобы они (представители бизнеса. – Авт.) приходили к нам в Академию наук и готовы организовывать личные встречи с учеными, которые занимаются конкретными разработками. Академия за посредничество комиссионных не берет»<sup>22</sup>.

Положительной тенденцией может стать появление среди потенциальных покупателей украинских технологий представителей развитых западных государств. К примеру, американцы высказывали готовность купить технологию производства станций пассивной радиозлектронной разведки «Кольчуга-М». Украинская сторона, в принципе, не против. Но, считают украинские торговцы технологиями, речь должна идти о сумме не меньшей, чем необходимо для производства 50 изделий. Только такая форма торговли, считают продавцы чувствительных технологий, может дать развитие отдельным направлениям в оборонном комплексе и возможность зарабатывать по миро-

<sup>22</sup> Компаньон. – 2002. – № 50.



вым стандартам. Хотя иной раз украинские владельцы ноу-хау отказываются их продавать. Гораздо выгоднее, будучи владельцем технологий и создав производство, продавать конечную продукцию. Например, Шосткинский казенный завод «Импульс», владеющий замкнутым циклом производства капсулей, уже несколько раз отказал иностранным заказчикам в передаче технологии производства этой продукции, объясняя свое решение тем, что иностранные компании вполне сносно покупают конечную продукцию в виде различных видов боеприпасов, содержащую эти технологии. Также поступает и ЗАО «ВНИИХИМПРОЕКТ». Иногда, кстати, ведущие конструкторские бюро и научно-исследовательские институты идут по пути создания небольшого собственного производства – передача технологии серийному заводу, выходит, не всегда выгодно. Тот же ГKB «Луч» (основной разработчик украинских управляемых ракет) поступает именно так. Это выгодно и спецэкспортерам – контракты организовываются через посредника при жестком контроле государства уже на этапе переговоров. Не исключено, что в будущем «Укрспецэкспорт» станет акционером ряда перспективных КБ, предприятий и сможет влиять на их производственный процесс, особенно в той его части, которая имеет экспортную направленность. Не исключено и привлечение иностранных инвестиций в разработки в оборонной сфере – через головного посредника механизм инвестирования может быть упрощен.

Специалисты, занимающиеся украинскими технологиями, считают перспективными, прежде всего, ракетно-космическую и авиационную сферу, а также авиационное двигателестроение; бронетанковую сферу и двигателестроение для бронетанковой техники; судостроительную сферу, в том числе создание подводных телеуправляемых аппаратов; модернизацию современной военной техники; создание электронно-оптических изделий, навигационных приборов, головок самонаведения для ракет «земля-воздух», «воздух-воздух» и артиллерийских снарядов, станций радиотехнического контроля, звукометрических систем артиллерийской разведки, сложных систем управления, аппаратуры радиосвязи, радиотехнической и радиоэлектронной борьбы; создание беспилотных летательных аппаратов, авиационных и ракетных систем прицеливания.

И все же продажа «железа», содержащего технологии, сегодня понятна и покупателю, и продавцу. Она не так уж сильно отличается от сбыта самой обычной военной техники – отличаются лишь подходы в маркетинге. Именно поэтому к вышеперечисленным направлениям в последние годы добавились такие, как наноэлектроника, сверхскоростная передача данных, IP-телефония, создание легких сверхпрочных материалов, сварка разнородных поверхностей... Правда, достигнув значительных успехов в разработках, Украина не продвинулась в вопросе их внедрения.







## Intangible technologies

Президент украинской компании «Инвестиции и технологии»<sup>23</sup> Александр Немчин уверен, что за первое десятилетие самостоятельности законодательством Украины созданы довольно благоприятные условия для закрепления и использования прав на частную интеллектуальную собственность. По его мнению, двумя основными достижениями сегодняшнего этапа в проблеме трансфера технологий стали: отказ от продажи ряда очень перспективных технологий по дешевке и изменение подходов к решению проблемы интеллектуальной собственности. Признавая, что нынешняя система начала действовать, А.Немчин убежден в необходимости создания единого координационного центра по торговле научно-техническим потенциалом на внешнем рынке.

В Украине сохранились не менее пяти сотен научно-технологических и конструкторских организаций, в которых работают около 60 тыс. специалистов. Значительная их часть занимается разработками в оборонной и чисто гражданской сфере. Хотя, если откровенно, и об этом уже говорилось выше, сегодня трудно отделить военную технологию от мирной. Например, вполне безобидное решение проблемы восстановления материалов или упрочнения поверхностей может быть применено как для военных, так и для гражданских целей. Лопатки турбовинтового двигателя можно ис-

пользовать в конструкции электростанции, а можно приспособить для боевого истребителя. Энергосберегающая технология «Водолей», разработанная компанией «Инвестиции и технологии» до экспортного уровня, может применяться в электростанциях и атомных подводных лодках. Еще одним примером может стать использование такого уникального материала, как кевлар: через год после его применения в ракетно-космической отрасли он уже всюду использовался в машиностроении.

За несколько лет работы на рынке технологий было заключено не так много контрактов, однако украинские торговцы технологиями теперь согласны сбывать технические решения только по мировым ценам. Им это уже удастся: наиболее интересные из приобретенных заказов выполнялись Институтом электросварки им. Патона и «Гипроверфью». Это пока лишь фрагменты успеха: они небольшие по объему, но по их реализации партнеры будут судить о способности Украины решать большие технологические проблемы.

Среди достижений украинских разработчиков можно вспомнить продажу Институтом кибернетики им. Глушкова нейропрограмм, которые контролируют выброс воздушных подушек безопасности в автомобилях «Ягуар». Правда, из-за отсутствия средств на патентование, разработчики института продали просто идею. Конечно, дешево: всего лишь за \$10

<sup>23</sup> Компания «Инвестиции и технологии» работает на рынке трансфера технологий с 1992 г. В 2002 г. компания получила лицензию на проведение внешнеторговых операций с технологиями двойного назначения (прим. авт.).



тыс. Несколько по-другому решают эту же проблему в ООО «Технолуч» Института электросварки им. Патона. Если несколько лет тому в первых контрактах с японскими, немецкими и китайскими заказчиками компания указывала цены, составляющие около 5% от мировых, то сегодня она высоко оценивает свою работу<sup>24</sup>.

При этом Украина не может себе позволить развивать более 10-12 исторически сложившихся приоритетных направлений, считает А.Немчин, поскольку инновационное развитие не может вестись по всему фронту. По его мнению, решения в Украине таких технически сложных задач, как создание сверхъярких светодиодов, лазерная микрогравировка изделий, основанная на технологии «заточки» лазерного луча, могут и должны продаваться, но не за миллионы долларов, как это предлагают иностранные партнеры, а как минимум за несколько десятков миллионов долларов. Например, общая экономия электроэнергии при применении сверхъярких светодиодов только в одном районе города Киева могла бы составить до 80%, так что стоимость этой разработки должна быть гораздо выше \$6 млн – именно такую сумму предложила одна американская компания. Подобного уровня разработки, как отмечает президент компании «Инвестиции и техноло-



**Новые разработки должны позволить не только поставить новые виды оружия в отечественные Вооруженные силы, но и помочь Украине сделать качественный скачок на рынке. Среди них выделяется новый артиллерийский снаряд с лазерным самонаведением «Квітник» разработки ЦКБ «Точність» Нежинского научно-производственного комплекса «Прогресс»**

гии», существуют и в таких сферах, как сверхскоростная передача данных и упомянутая уже лазерная микрогравировка. Последнюю чаще называют «заточкой» лазерного луча – управление лазерным лучом по понятным причинам относится к сфере двойного применения, поскольку может быть использовано при создании высокоточного оружия. Интересно, что Россия, безусловно, обладающая гораздо большими ресурсными возможностями в сфере развития технологий, намеревается сконцентрироваться на еще меньшем количестве приоритетных инновационных проектов, а именно, на восьми-десяти проектах<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> Компаньон. – 2002. – № 50.

<sup>25</sup> Эксперт. – 2003. – № 1.





Если говорить о конкретных достижениях разработчиков в области развития и внедрения технологий, то наиболее заметны украинские успехи в сфере развития высокоточного оружия. В стране ведутся сразу несколько успешных высокотехнологических проектов. Разработки должны позволить не только поставить новые виды оружия в отечественные Вооруженные силы, но и помочь Украине сделать качественный скачок на рынке. Среди них выделяется новый артиллерийский снаряд с лазерным самонаведением «Квітник» разработки ЦКБ «Точность» Нежинского научно-производственного комплекса «Прогресс». Этот снаряд, к слову, может быть адаптирован и под стандарты НАТО. Немалые успехи зафиксированы в такой отрасли как бронетанкостроение: на выставке IDEX-2003 представители дочернего предприятия госкомпании «Укрспецэкспорт» – ГП «Укринмаш» – активно рекламировали две новые технологии защиты танков. Это системы динамической защиты «Нож» и активной защиты «Заслон». Кстати, для «Заслона» негосударственная холдинговая компания «Укрспецтехника» представила технологию миллиметровой радиолокации. Вообще, высокий уровень украинских радиолокационных технологий сегодня признан во всем мире, и не только благодаря активному экспорту станций пассивной радиолокационной разведки «Кольчуга-М». В конце XX – начале XXI века получили известность модернизированные РЛС Казенного электромашиностроительного завода «Искра» (г.Запорожье) и

миллиметровые РЛС ближнего действия «Укрспецтехники». Украинскими разработчиками создана новая станция оптико-электронного подавления «Адрос», призванная стать противоракетным «панцирем» для вертолетов. Многие разработки, замороженные после распада СССР, были доведены до производства в конце 90-х. Применение новых технологий авиастроения и космической отрасли позволило представить на рынке принципиально усовершенствованную авиатехнику: самолеты Ан-70 и Ан-140, модернизированные двигатели для ракетносителей.

Есть достижения и в сферах, смежных с оборонными. Например, ученые и производственники компании «Инвестиции и технологии», ГАХК «Топаз» и фирмы «Интер-Барс» завершили совместную разработку и смаетировали образец опытной системы «БАРС-Ц», в которую внедрены микроволновые технологии. По словам разработчиков, система позволяет решить проблему построения локальных закрытых телерадиоинформационных сетей на базе многофункциональной автоматизированной радиоинформационной цифровой системы. Эта современная разработка позволяет также объединять существующие локальные информационные системы, обеспечивает их стыковку и вывод на внешние телекоммуникационные сети страны.

В течение последнего года выяснилось, что для крупных инновационных проектов недостаточно иметь инвестора лишь в лице государства, как, например, в проекте Ан-70. Кро-



ме того, давно возникла необходимость в создании мощной государственной межотраслевой структуры по научно-прогнозным исследованиям. Кстати, в Национальной академии наук Украины уже ведется работа по созданию единого информационного центра, который будет информировать о прикладных разработках институтов НАН Украины. Создается центр инноваций и при Национальном институте стратегических исследований.

Эксперты отмечают, что в государстве стали больше уделять внимания инновационным проектам, в частности привлекать для реализации инновационной стратегии коммерческие банки. Хотя привлекательность инновационных проектов весьма относительна. Еще большей проблемой в реализации

инновационных проектов и продвижении новых технологий является привлечение иностранного капитала. Пользу этого сотрудничества уже успели оценить некоторые соседи Украины, например Россия, которая совместно с Индией будет реализовывать программу создания истребителя пятого поколения. Украина должна как на законодательном, так и на исполнительном уровне регламентировать границы проникновения иностранного капитала в чувствительные области, которыми являются фундаментальные разработки и создание новых видов оружия.

Сегодня ясно, что путь Украины на цивилизованный рынок технологий не будет легким. Но поскольку торговля технологиями сулит хорошие деньги, эта сфера начала развиваться, причем активно. ■







Чужие здесь не ходят

9

глава

**Чужие  
здесь  
не ходят**







На первый взгляд может показаться, что торговля оружием существует как нечто обособленное и малосвязанное с другими сферами жизни. Но для того, чтобы этот вид международной активности приносил государству соответствующие дивиденды, кроме непосредственных участников системы военно-технического сотрудничества (в Украине это уполномоченные представители СНБОУ, Администрации Президента, СБУ, МИД, Минобороны, Минпромполитики, Государственной таможенной службы, разведслужб СБУ и МО, а также непосредственно Госэкспортконтроля и «Укрспецэкспорта»), в его обслуживании, причем преимущественно на добровольных началах, должны участвовать еще много структур. И выбор их – задача крайне сложная. Ведь с одной стороны, оружейный бизнес – дело конфиденциальное, а порой и связанное с грифами, но с другой – без обслуживания самому бизнесу тяжело. Кроме того, наличие обслуживающих структур в оружейном бизнесе – как наличие придворных при дворе. Это – признак динамичного развития этого вида бизнеса

**Д**о 2000 г. украинский оружейный бизнес в основном «варился в собственном соку» либо работал с очень немногими «посвященными» структурами. Именно 2000-й год стал определяющим для развития не только национальной системы ВТС, но и для построения взаимоотношений со структурами, положение которых можно определить довольно емким словосочетанием «около оружейного бизнеса». Это коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные структуры, консалтинговые фирмы и другие организации, прямо не занимающиеся «стреляющим» бизнесом, но так или иначе с ним связанные. Именно в 2000 г., когда после окончания пакистанского танкового контракта Украина, неожиданно для скептиков, удержала позиции на мировом рынке вооружений, менеджерам этих структур стало ясно: Украина будет торговать оружием долго. Значит быть около оружейного бизнеса будет выгодно.







## Банки и финансовое обслуживание оружейного бизнеса

Самым важным вопросом в жизнедеятельности оружейного бизнеса было и остается финансовое обеспечение.

Если экспорт оружия – дело рентабельное, то и финансовая поддержка оборонно-промышленного комплекса должна быть выгодным вложением капитала. Но на практике национальный ОПК испытывает недостаток финансовых ресурсов для реализации

долгосрочных проектов. В основном ОПК развивается за счет собственных резервов, а такой уровень не соответствует ни потребностям обороны, ни задаче становления высокотехнологического бизнеса. Предприятия по-прежнему исходят из научно-технического и производственного задела советских времен; их способность разрабатывать и выпускать ликвидную продукцию снижается, а существующая налоговая система является «недружественной» по отношению к высокотехнологическому комплексу.







**Реализация долгосрочных и дорогостоящих проектов напрямую зависит от четко спланированной финансовой политики**

## Денежный пасьянс

Вот что писала газета «Зеркало недели» в год расцвета отечественного оружейного бизнеса, когда в Киев потекли деньги от пакистанского танкового контракта: «Банки – одно из самых слабых мест в торгово-оружейной цепочке. Ныне даже «Проминвестбанк» или «Приватбанк», на которых, казалось бы, могли положиться оружейники, переживают не лучшие времена. Возможно, скоро «Укрспецэкспорту» придется работать не с пятью-шестью, а лишь с одним уполномоченным банком, уже имеющим опыт работы в сфере ВТС, или с новым специализированным банком, контрольный пакет которого принадлежит государству»<sup>1</sup>.

В том же 1998 г. тогдашний министр промышленной политики Василий Гуреев отмечал, что «сегодня главной проблемой является получение кредита под оборотные деньги. Отечественные предприятия судостроения, авиастроения и других отраслей получают немало заказов, причем заказчики гарантируют конкретные закупки готовой продукции. А как дать готовую продукцию, если проценты на кредиты таковы, что не дают возможности предприятиям рассчитаться? Поэтому я поставил вопрос премьер-министру о том, что «Эксимбанк» и НБУ должны вести политику поддержки экспортного потенциала национального производителя. Тем более что для банков

<sup>1</sup> «Зеркало недели», 14.11.1998.



контракты с иностранными партнерами выгодны».

Но несмотря на такое положение, в Украине все же началось формирование «ядра» банков, готовых обслуживать национальный оборонно-промышленный комплекс и участвовать в военно-техническом сотрудничестве в качестве если не ключевых, то крайне важных партнеров. Этот процесс связан с поиском оптимальных форм взаимодействия между финансовыми структурами, спецэкспортерами и оборонными предприятиями. Причем и предприятия, и банки стараются отвоевать для себя наиболее выгодные позиции. Но это не тот случай, когда выигрывает сильнейший. Если не удастся найти разумного компромисса, победителей просто не будет.

### Украинские финансовые штрихи

Государство всегда стремится контролировать и курировать оборонно-промышленную сферу, но при этом в большинстве случаев оказывается неспособным обеспечить профильные предприятия заказами и фактически не имеет возможностей для ведения инвестиционной деятельности. Более того, для обеспечения обороноспособности государство тем или иным способом задействует ресурсы оборонной промышленности. Подтверждение тому – хроническое недофинансирование оборонного госзаказа и долг государства, в лице Минобороны или других силовых структур, перед предприятиями, которые выполняли работы в интересах этих ведомств. Внутренний

рынок – из-за ограниченности бюджетных ресурсов – потребляет не более 5% оборонной продукции, которая может производиться на предприятиях национального ОПК. Все заметнее становится ориентация «оборонки» на зарубежного потребителя. При таком экспортном доминировании практически невозможно создать сбалансированный оборонный комплекс, где в первую очередь должны учитываться долгосрочные интересы национальной безопасности, а не кратко- или даже среднесрочная конъюнктура оружейного рынка. Но с другой стороны, что лучше: «оборонка» мертвая или экспортно-ориентированная?

В течение первого десятилетия украинской самостоятельности предприятия были вынуждены реализовывать собственную стратегию выживания. При этом, не имея достаточного финансового ресурса, они начинают устанавливать все более тесные контакты с банками, чтобы привлечь недостающие средства для реализации своих проектов. Банки становятся источником финансирования оборонных предприятий и таким образом сами превращаются в игроков на поле военно-технического сотрудничества. «Оборонные» банки осуществляют как поддержку отдельных контрактов, так и финансирование предприятий ОПК собственными средствами на возвратной основе. При этом показательно, что речь идет именно о коммерческих, а не государственных банках. Хотя поначалу в Украине, как и в России, декларировалось, что системе ВТС должны обслуживать госбанки или те, чей контрольный пакет при-





надлежит Национальному банку страны. Считалось, что рядом с федеральными государственными унитарными предприятиями и субъектами ВТС должен быть банк (банки), который руководствуется государственными интересами. Ведь торговля оружием — это чисто государственный бизнес, в котором неприемлемы «левые» поставки и нарушения действующих ограничений типа эмбарго в отношении поставок критической продукции ряду стран. Также утверждалось, что такая мера позволит спецэкспортерам избежать нечестных банков и других негативных явлений, имевших место после финансового обвала 1998 г.

Валютный кризис и последовавший крах банковской системы России больно ударил по предприятиям ВПК, которые и так находились в довольно сложном экономическом положении (резкое сокращение государственного оборонного заказа, задержки в оплате уже выполненных работ и др.). Как результат такого разлада в работе банковской системы валютные средства, перечисляемые за экспортные поставки, оказались заблокированными на транзитных счетах коммерческих банков, осуществляющих расчеты предприятий «оборонки». У некоторых предприятий, работающих на экспорт и в целом благополучных, возникла проблема с оборотными средствами (по оценкам специалистов, на ноябрь 1998 г. общий объем «замороженных» оборотных средств составил примерно \$300 млн). Такие предприятия оказались не в состоянии продолжать производство в нужном темпе, возникла угроза срыва сроков выполняе-

мых контрактов. Это спровоцировало повышение финансовых рисков при заключении контрактов в сфере ВТС с российскими производителями.

Украина этот период пережила с меньшими потрясениями и потому более лояльно относится к допуску негосударственных банков в сферу ВТС. К тому же, «категоричные рекомендации» в выборе финансового партнера не нравятся ни предприятиям, ни спецэкспортерам. Последние вправе самостоятельно выбирать банки для обслуживания конкретных коммерческих контрактов. Разумеется, при этом они ориентируются на просьбы предприятий, которые рекомендуют для того или иного контракта определенный банк. Просят обычно за тот, который уже инвестировал производство, дабы замкнуть ответственность при погашении кредитных средств. Что касается контрактов, подписанных в рамках межправительственных соглашений, то в этом случае выбор банка является прерогативой правительства.

В первые годы становления системы ВТС (1996-1998 гг.) руководители «Укрспецэкспорта» предпочитали взаимодействовать с 5-6 банками, не особенно афишируя их названия. Но при этом, по понятным причинам, в обеспечение контрактов втягивались самые крупные игроки, причем порой не по своей инициативе. Так, когда понадобились деньги под танковый контракт, Харьковское главное региональное управление «Проминвестбанка» предоставило госпредприятию «Завод им. Малышева» только в 1998 г. кредитов на сумму 196,4 млн грн (около \$40 млн). Как сказал журнали-



**Внутренний рынок – из-за ограниченности бюджетных ресурсов – потребляет не более 5% оборонной продукции, которая может производиться на предприятиях национального ОПК**

стам начальник ГРУ банка Владимир Серба, кроме «поддержки пакистанского контракта», банк содействовал реализации других проектов завода. В частности, средства были выделены на подготовку серийного производства украинской танковой пушки, которая раньше поступала с Мотовилихинского завода (г. Пермь, Россия), на серийный выпуск сварно-капанной башни, на испытание танкового

дизеля в условиях пустыни. Благодаря поддержке банка завод смог подписать контракты с рядом стран на поставки нового зенитного ракетно-артиллерийского комплекса «Донец» и наладил его серийный выпуск в 1999 г., а также заключил соглашения на поставку этого комплекса и новых бронетранспортеров Национальной гвардии Украины в рамках модернизации гвардейской техники<sup>2</sup>.







Не брезговали банки подработать и на «оборонке»: тот же «Проминвестбанк» профинансировал оснащение российского самолета-амфибии украинскими двигателями. Иркутское авиационное производственное объединение (ИАПО) тогда вложило в разработку нового самолета-амфибии Бе-200 около \$60 млн. И, как рапортовал президент ИАПО Алексей Федоров, «государство (РФ. – Авт.) профинансировало программу, общая стоимость которой оценивается в сумму более \$100 млн, примерно на 15%, а украинский «Проминвестбанк» профинансировал оснащение самолета-амфибии двигателями Д-436Т1... При базовой стоимости самолета \$23-26 млн»<sup>3</sup>.

Но чаще было наоборот. К примеру, в начале 2000 г. российский «МДМ-банк» (партнер компании «Сибирский алюминий») предоставил кредит на \$5 млн украинской акционерной холдинговой компании «Артем» на производство технического оборудования и комплектующих в рамках контракта на поставку в Индию 40 самолетов Су-30МКИ, заключенного ГК «Росвооружение». Тут интерес российского капитала состоял отнюдь не в сотрудничестве с украинским ОПК, а в обслуживании крупного контракта собственной «оборонки», где украинские комплектующие были лишь недостающим звеном.

Хотя с приходом иностранного капитала, и в частности российского, некоторые украинские чиновники связывали довольно определенные надежды. Тот же В.Гуреев после перегово-

ров на выставке ILA-98 утверждал, что немецкая DASA имеет возможность финансировать проект Ан-70. При этом «предусматривается, что \$20 млн будут взяты в кредит у российского «Онэксимбанка», кроме того, средства для серийного производства киевский АНТК будет зарабатывать путем коммерческого использования самолетов Ан-124 «Руслан»».

Но надежды на иностранные деньги довольно быстро растаяли: в целом иностранный капитал не спешит приходить в украинский ОПК, превращая планы чиновников в утопию и стимулируя поиск взаимодействия с ответственными финансовыми структурами. Для латания брешей в обеспечении наукоемких проектов украинские власти начали искать приемлемые формы объединения капитала. По мнению заместителя министра промышленной политики Вадима Лящева<sup>4</sup>, даже при самых благоприятных условиях отечественные банки могут предоставить одному заемщику не более 25% собственных средств (нормативное требование НБУ. – Авт.), а это около \$8-10 млн<sup>5</sup>. «Поэтому было бы целесообразно объединить средства нескольких банков и тут полезна такая форма сотрудничества, как временный банковский консорциум. В Украине уже есть опыт таких объединений: Первый украинский международный банк совместно с банком «Юнекс» предоставили заводу «Океан» кредиты для достройки судна, и оба только выиграли от этого», – отмечал чиновник. А созданный осенью 1999 г. концерн «Бронетехника

<sup>3</sup> УНИАН, 02.04.1999.

<sup>4</sup> Интерфакс, 12.10.1998.



Украины» среди основателей имел не только более трех десятков субъектов, но и банки, так или иначе завязанные на танковом производстве. Это, например, Украинский промышленно-инвестиционный банк и кредитно-финансовый союз «Экспобанк». Правда, как утверждают некоторые члены концерна, по совокупности объективных и субъективных причин эти банки так и не стали для «Бронетехники» «своими» в части получения быстрого дешевого ресурса под его проекты и под проекты каждого отдельного предприятия концерна. Для наукоемких высокотехнологических областей даже укрупнение капитала в ряде случаев не становится спасательным кругом: несмотря на рекомендации НБУ не превышать 8-процентную кредитную ставку, банковские организации зачастую поднимают ее до 14-18%<sup>6</sup>. Это, считают эксперты, еще долго будет сдерживать развитие национальной авиапромышленности.

### Глас «оборонки»

Для предприятий ОПК процентная ставка, наряду с условиями погашения кредита, является основным фактором, определяющим доступность кредитов, то есть возможность пользоваться кредитными ресурсами банков. В традиционном процессе получения кредитов, естественно, присутствует элемент торга: заемщик стремится получить «дешевый» кредит, а банк заинтересован осуществить подобную операцию с максимальной гарантией

возвратности кредита. При этом руководство предприятий и «оборонщики» традиционно убеждены, что банки вытрясают из кредиторов душу и уж слишком перестраховываются.

Валерий Мунтиян, замминистра обороны, бывший начальник главного управления экономики Минобороны, так комментировал ситуацию с получением кредитов у коммерческих банков: «Ставка рефинансирования была 6%, а теперь стала 8%, но коэффициент риска, который они (банки. – Авт.) закладывают, добавляет еще 20%. Итоговая стоимость кредитного ресурса – 26 или 28%. А средняя рентабельность производства – 15%. Понятно, что при таких условиях производитель этот кредитный ресурс не возьмет, а коммерческий банк ему не продаст, потому что коэффициент возврата не будет выполнен. Поэтому банки предпочитают вкладывать деньги в ту же торговлю, где быстрый оборот, а не в оборонный комплекс»<sup>7</sup>.

В свою очередь, исполнительный директор по проектированию ЦКБ «Шхуна» Юрий Мясников так определял «узкие места» во взаимоотношениях банков и предприятий: «Сегодня есть ряд финансовых компаний, готовых поддержать реализацию инновационного метода – когда государство или коммерческие структуры предоставляют кредитные ресурсы на льготных условиях под гарантию возврата кредита. Но чтобы получить \$1 млн, вы должны положить как минимум \$2-2,5 млн залога. Основная пробле-

<sup>4</sup> Урядовий кур'єр. – 1998 – 13 августа.

<sup>5</sup> Даже состоянием на конец 2003 г., по мнению банковских специалистов, эта сумма составляет не более \$15-20 млн.

<sup>6</sup> Украинформ, 06.12.2002.





ма, которая сегодня существует – отсутствие ликвидного залога у большинства заемщиков. Практика предоставления государственных гарантий в Украине себя не оправдала все по той же причине – нет гарантии возврата кредита со стороны заемщика»<sup>8</sup>.

Острота взаимоотношений банкиров и промышленников особенно видна в авиастроительной и космической отрасли. Эти высокотехнологические направления – очень капиталоемкий бизнес, и если текущий уровень обеспечения финансовыми ресурсами позволит компаниям, работающим в этих сегментах, выполнять контрактные обязательства сегодня и на протяжении ближайшего десятилетия, то для перспективного сохранения конкурентоспособности и своих передовых позиций в отрасли компания нуждается в дополнительных инвестициях. Причем, в связи с высокой долей НИОКР в затратах компании, для получения отдачи через пять лет эти инвестиции необходимо осуществить уже сегодня.

Генеральный директор ОАО «Мотор-Січ» Вячеслав Богуслаев утверждал, что «ни у одного, даже у самых престижных украинских банков – «Приватбанка», «Проминвестбанка» – нет в наличии таких денег, чтобы инвестировать сегодня разработки «Мотор-Січ» или «Прогресс». Они этого сделать не могут». Продукция «Мотор-Січ» – авиадвигатели, которые пользуются постоянным спросом не только на просторах СНГ, а в Запа-

рожье их не только делают, но и разрабатывают. Генеральный конструктор ЗМКБ «Прогресс» Федор Муравченко говорил о том, что «ни один банк не дает кредиты больше, чем на 2-3 года. Нам, чтобы вернуть эти деньги, надо выполнить производственный цикл, а это не меньше 7 лет. Например, у французов нулевое saldo наступает на 13-15 году от начала разработки. Представляете, только по окончании этого периода возвращаются назад кредиты. К тому же, в Украине процентная ставка на кредиты слишком высока. Сегодня предоставляют кредиты только под ликвидные товары – торговлю. Я, например, хочу взять кредит, но мне его дают только на 2-3 года и только под залог конструкторского бюро. В этом случае я никогда не верну кредит. Все это делается только для того, чтобы «защипать» нашу собственность»<sup>9</sup>.

Генеральный директор Харьковского государственного авиационного производственного предприятия Павел Науменко, оценивая потенциал национальных банковских структур в сфере кредитования долгосрочных высокотехнологических проектов, считает, что «ситуация не самая лучшая. Деньги дорогие. Деньги короткие. Так что это вопрос сугубо менеджмента – каким образом привлечь банковский капитал в том правовом и рыночном поле, какое сегодня существует для развития авиационной промышленности. У нас солидный кредитный портфель. Ведь для того, что-

<sup>7</sup> Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины: новости и анализ. – 2003. – № 7-8. – С. 58.

<sup>8</sup> Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины: новости и анализ. – 2003. – № 7-8. – С. 58.

<sup>9</sup> Там же, стр. 58.



бы поднимать объемы производства – а они у нас вырастут в 2,5-3 раза по сравнению с прошлым годом – нам нужен капитал. С украинскими банками мы работаем очень плотно. У нас полное взаимопонимание. Прежде всего, это «Проминвестбанк», «Укрэксимбанк». Мы также работаем с «Кредитпромбанком» и с Первым международным украинским банком. Конечно, я бы с удовольствием работал с европейскими банками. Но европейские банки пока с нами не работают»<sup>10</sup>.

В свою очередь, генеральный директор госпредприятия Южмаш Юрий Алексеев считает, что «национальные банки не в состоянии финансировать ракетную и авиационную промышленность Украины. Мы стараемся брать «зарубежные» кредиты, поскольку там они более льготные. У нас же валютный кредит – от 12 до 15%. 12% – это разве что по большому благу. Причем деньги можно взять на год – максимум на два. А ракету мы делаем, например, два с половиной года, а мой комплектатор делает комплект узлов три года. И я должен его финансировать, и авансировать его работу. Вот почему наши банки не в состоянии выполнять такие задачи», – объясняет Ю.Алексеев.

Несколько лет назад «Южмаш» под проект «Морской старт» брал в японском банке кредит на \$30 млн. «Выплатили этот кредит, причем в разгар азиатского экономического кризиса. Теперь мы наняли юридическую фирму, которая подыскивает банковские структуры в Соединенных Штатах для финансовой поддержки ряда наших проектов. Эта юридическая фир-

ма выступает гарантом такого сотрудничества. Американские банки идут на это, хотя сегодня Украина для них – как черная дыра. Тем не менее, это сотрудничество развивается, в частности в проекте «Морской старт». Под него со стороны Украины могут быть даны государственные гарантии, что определенным образом влияет на «лояльность» зарубежных банков», – утверждает Ю.Алексеев. «Южмаш», по его словам, сотрудничает и с российскими банками в ходе реализации проекта «Морской старт»: «Что касается российских банков, то мы, например, много работаем с «Москоприватбанком». Там знают, какую продукцию мы покупаем в России и выдают нашим российским смежникам кредиты с учетом нашего контракта и под наши гарантии. При этом «Москоприватбанк» сотрудничает с нашим «Приватбанком», так что получается такая маленькая финансово-промышленная группа»<sup>11</sup>.

Сотрудничество украинских предприятий с российскими банками – тенденция весьма показательная. Капитализация российской банковской системы значительно превышает отечественную, что дает основания украинским предприятиям рассчитывать на привлечение больших ресурсов. Это с одной стороны. С другой – в России вот-вот начнется новый этап капитализации банков, втянутых в финансирование оборонных проектов. Как сообщил генеральный директор центра научно-исследовательских разработок и программ АО «Авиапром» Александр Батков, Московский индустриальный банк выступил с предложением создать консор-







циум российских коммерческих банков для финансирования разработок и производства перспективных типов авиационной техники. По словам А.Баткова, Московский индустриальный банк обратился с таким предложением к президенту РФ Владимиру Путину и к руководству «Росавиакосмоса». «Банковская система России в настоящее время достаточно окрепла для проведения операций долгосрочного кредитования предприятий авиационной промышленности. Речь идет о кредитовании создания авиационной техники в течение не менее 5-10 лет», – считает гендиректор. По его мнению, привлечение крупных коммерческих банковских структур к финансированию разработок и производству перспективной авиационной техники заставит повысить требования к авиационной промышленности в части проведения маркетинга и создания условий максимального снижения риска для инвесторов<sup>12</sup>.

## Банковский интерес

Банкиры не согласны с критикой, которую высказывают директора. Правда, вступать в открытые дебаты тоже не хотят. Банки, кредитующие «оборонку», не заинтересованы светить свои имена и логотипы в этой специфической сфере. Так как зачастую эти банки одновременно реализуют проекты по привлечению «дешевых» денег зарубежных партнерских банков, в том числе и для реализации гражданских проектов, а закордонные партне-

ры далеко не всегда заинтересованы в сотрудничестве с банками, которые работают в военном сегменте.

В значительной степени такой стереотип сформировался в те времена, когда внешнеполитический статус государства был довольно размыт, и то и дело происходили шараханья от внеблоковости до дружбы с Россией и наоборот. Теперь, когда Киев однозначно выбрал натовский курс, подобные опасения украинских банкиров, надемся, исчезнут. Сейчас наиболее проблематичным является сотрудничество с мощными международными финансовыми структурами и сохранение конфиденциальности сделок, осуществляемых в сфере ВТС национальными банками. Как пример, можно взять ситуацию с российским «Внешторгбанком». Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) имел намерение купить 20% акций российского Внешторгбанка, который обслуживает практически все операции по военно-техническому сотрудничеству. Но, участвуя в капитале какой-либо организации, ЕБРР традиционно требует, чтобы партнер открывал все свои финансовые операции.

Но вернемся к базовым вопросам. Готова ли банковская система Украины инвестировать значительные средства в оборонно-промышленный комплекс? Или, точнее, что не позволяет банкам вкладывать деньги в проекты оборонно-промышленного комплекса? Опрос представителей банковских структур показал, что их консолидированную позицию можно

<sup>10</sup> Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины: новости и анализ. – 2003. – № 7-8. – С. 59.

<sup>11</sup> Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины: новости и анализ. – 2003. – № 7-8. – С. 59.



сформулировать так. Во-первых, деньги инвестируются, и довольно значительные. Под масштабные проекты (когда необходимы инвестиции, исчисляющиеся сотнями миллионов долларов) даже создаются банковские консорциумы. Во-вторых, банковский кредит предоставляется, придерживаясь определенных принципов, а это далеко не означает, что всем и каждому. Если учесть, что основной целью любого предприятия есть получение прибыли (работа в убыток есть экономический нонсенс), а банк следует рассматривать именно как коммерческое финансовое предприятие, то не стоит удивляться, почему банки так тщательно подходят к отбору предприятий при инвестировании средств в их деятельность.

Вопрос, наверное, надо поставить по-другому – почему в течение столь длительного периода наблюдалась такая низкая интенсивность инвестиционной деятельности отечественных банков в оборонно-промышленном комплексе? Ответ таков: большинство предприятий национального ОПК – государственные и казенные. И за последние десять лет эти структуры пришли просто к нищенскому существованию. При инвестировании средств в их проекты нарушаются все принципы кредитования, а риски, которые несет банк-кредитор, не то что просчитать, даже предсказать трудно. Вот и недовольны друг другом банк-кредитор и предприятие ОПК-заемщик. Один либо вовсе отказывает в кредите, либо, после учета всех рисков, – кстати по методике, утвержденной и настоятельно рекомендуемой Нацбанком Укра-

ины, – выставляет заоблачный процент. А другой и контракт имеет неплохой, но в залог дать нечего, а если есть чего, то попробуй уговори Фонд Госимущества отдать это добро в залог. А если и уговорил, то попробуй его реализуй в случае неудачи. И таких «если» набирается довольно много.

Из этой ситуации есть несколько выходов. Во-первых, это предоставление гарантий государства для обеспечения стратегически важных сделок. Во-вторых, Нацбанк должен изменить подходы к определению ставок рефинансирования и условиям его осуществления. С учетом нынешних нормативных показателей НБУ, которые непосредственно касаются рефинансирования инвестиционно-инновационных проектов, эта схема из привлекательной превращается в отталкивающую. Банковской задачей концептуального плана остается формирование эффективной стратегии, направленной на снижение уровня собственного риска при кредитовании оборонных и экспортно-ориентированных проектов.

Факторами, которые оцениваются инвесторами как влияющие на снижение уровня риска, являются, во-первых, информационная открытость и финансовая прозрачность компании, а во-вторых, эффективное управление. При этом банки (сами или с помощью привлеченных аналитических и экспертных групп) осуществляют предварительный «отбор» предлагаемых проектов и самих предприятий ОПК. Сделанные выводы ложатся в основу стратегии деятельности банков по отношению к тому или ино-

<sup>12</sup> ИА «Финмаркет», 18.02.2003.





му проекту (контракту), представляемому предприятием. В случае выдачи кредита одним из условий банк традиционно выставляет переводение счетов обслуживаемого предприятия-заемщика под свою опеку. В перспективе банки будут создавать другие формы зависимости предприятий от финансовых организаций, выходящие за рамки традиционной формулы «клиент-банк». Например, вхождения представителей банков в состав учредителей тех или иных пред-

приятий ОПК. Также на национальном и транснациональном уровне (особенно со стороны банков российских) можно ожидать попыток приобретения акций оборонных предприятий либо получения в собственность прав на технологии или документацию, по которым за счет финансового ресурса банка производилась та или иная продукция. Правда, пока для этого в Украине нет соответствующего законодательного оформления и сопутствующего лоббирования.

Не исключено, что Украина будет следовать российским путем, где планируют акционировать все промышленные предприятия ОПК, имеющие статус государственных. Причем 100% акций стратегических для обороноспособности страны предприятий будет принадлежать государству. Акции предприятий, которые будет решено не включать в оборонный комплекс, планируется выставить для открытой продажи на рынке, а вырученные средства направить на погашения как дебиторских (имеется в виду долг государства за госзаказ), так и кредиторских задолженностей этих предприятий. При этом уже размещенные на этих предприятиях госзаказы будут перераспределены на выделенные стратегические предприятия, которые, в свою очередь, будут объединены в отраслевые холдинги. Есть и другие пути. Индия, в отличие от России с Украиной, имеет производственные мощности ОПК, которые практически полностью обеспечены гособоронзаказом. Тем не менее правительство Индии, понимая, что не в состоянии управлять собственностью оборонных предприятий, тоже



сделало первые практические шаги к их приватизации. В Индии уже приняты законы о возможности допуска в оборонный комплекс частного капитала, включая иностранный капитал.

## Новые веяния

Реально отечественные коммерческие банки начали подтягиваться к «оборонке», когда стало совершенно ясно: хорошие деньги могут приносить не только энергоресурсы, но и производители оружия или высокотехнологической продукции двойного назначения. В целом схема централизации в ОПК, в том числе объединения капиталов, стала вырисовываться с принятием в 2001 г. Концепции структурной перестройки ОПК, которая закрепила в качестве основной экономической единицы вертикально-интегрированную структуру.

Динамичнее стал развиваться консорциальный вид инвестирования: к середине 2003 г. банковские консорциумы работали как в тяжелом машиностроении, так и в судостроении, и авиастроении.

Если по окончании 2000 г. банки начали пристальнее смотреть в сторону «оборонки», то прорывным в плане принятия решений стал год 2003. Хотя надо отметить, что в 2002 г. Министерством промышленной политики был определен список перспективных инновационных проектов, среди которых весомое место принадлежит проектам в сфере авиастроения<sup>13</sup>. В 2003 г. украинские коммерческие банки на-

меривались выделить национальным авиастроительным предприятиям около 450 млн грн (более \$86 млн) под реализацию долгосрочных проектов. Среди них – ВАБанк и «Приватбанк», которые в октябре 2003 г., во время торжества по поводу 7-летия ГК «Укрспецэкспорт», были отмечены гендиректором компании Валерием Шмаровым как основные коммерческие структуры, активно инвестирующие средства в развитие отечественных высокотехнологичных отраслей промышленности. Один из этих банков выделил кредит в 240 млн грн госпредприятию «Харьковский машиностроительный завод «ФЭД»», которое специализируется на производстве интегральных гидроприводов, топливно-регулирующей аппаратуры, электроприводных насосных станций, гидроблоков для авиакосмической промышленности и машиностроения. Еще 80 млн грн получит запорожское ОАО «Мотор-Січ» для постановки на серийное производство авиадвигателей нового поколения, таких как АИ-450, АИ-222, ВК-1500, ВК-2500 и др. Кроме того, киевский государственный авиазавод «Авиант» вел переговоры с Первым украинским международным банком о предоставлении кредита на изготовление пяти региональных самолетов Ту-334. Кредитную линию для инвестиционного проекта стоимостью 135 млн грн по производству и серийному выпуску самолетов Ан-140, Ан-74ТК-300, Ан-74ТК-300УТ для Харьковского государственного авиационного производ-

<sup>13</sup> Пресс-конференция госсекретаря Минпромполитики Украины Валерия Казакова, 15.11.2003.







ственного предприятия открыл «Проминвестбанк». Из этой суммы, за счет рефинансирования Национального банка Украины, планируется получить 121,5 млн грн, сам же проект зарегистрирован как инновационный.

А ГАХК «Артем» пытается как можно больше снизить степень участия российских банков в решении своих финансовых проблем. В 2003 г. этот государственный холдинг получил от банка «Хрещатик» льготный кредит в размере 25 млн грн на выполнение заказа для Индии. Как считают эксперты, речь может идти о поставке ракет Р-27 «воздух-воздух» для истребителей Су-30МКИ, закупленных Индией в России; ориентировочная стоимость контракта – \$70-90 млн. Хотя банки все еще осторожничают. И главная причина тому – государственная форма собственности большинства заво-

дов. К примеру, касаясь вопроса финансирования предприятий оборонного комплекса, представитель банка «Хрещатик» отмечал основную проблему финансирования украинской оборонки, которая состоит в том, что «предприятия этой отрасли являются государственными и существует мораторий на отчуждение их имущества, а закладываемая продукция имеет ограниченный оборот на рынке»<sup>14</sup>.

## Задачи на завтра

Дальнейшее взаимодействие банковских структур Украины с предприятиями ОПК в значительной мере будет зависеть от проведения реформ в национальном оборонно-промышленном комплексе. Утвержденные концепцией преобразования в ОПК, ориентированные на создание верти-





кально-интегрированных структур, пока не получили практической реализации. Но в случае активизации этого процесса банки смогут в большей степени влиять на ОПК через инициирование ряда внутренних изменений в оборонных холдингах.

Эти изменения, в частности, должны охватывать управление проектами, бюджетную сферу, финансовую и инвестиционную деятельность, управление денежными средствами и обязательствами. Вероятно, придется внимательно изучать и адаптировать к украинским реалиям опять-таки российский опыт. А он показывает, что нужно централизовать бюджеты внутри самой компании, увязать бюджеты головных структур и дочерних компаний, централизовать процесс бюджетного планирования. Это означает применение единой учетной политики для всех компаний, входящих в корпорацию; проведение единой налоговой политики; управление балансовыми показателями компаний корпорации на основе единой стратегии; составление консолидированного отчета. Причем все эти меры должны проводиться в соответствии с международными стандартами (если все-таки есть желание получить доступ к зарубежным инвестициям).

Традиционно считается, что когда и заемщики, и банки входят в состав одной интегрированной бизнес-группы, то для «своих» предприятий ставка является более низкой, чем в среднем по рынку. Это цена, которую платит банк за возможность иметь до-

полнительную информацию о поведении заемщика и за дополнительный контроль над ним. Но опыт соседей говорит о том, что внутренние связи принципиально не удешевляют кредиты для оборонных предприятий даже внутри холдинга. Так, в России по итогам 2002 г. разрыв между рыночными и внутренними ставками снизился до минимума. Это означает, что и внутригрупповые кредиты выдаются практически на рыночных условиях, а скрытое дотирование промышленных предприятий группы за счет банков уже не практикуется. Во главу угла сегодня ставится не родственная близость, а экономическая эффективность: предприятие вполне может взять кредит у конкурента «своего» банка, если тот предложит более выгодные условия.

Многообразие задач, которые вынужден решать банк, обслуживающий проекты военно-технического значения, подразумевает специализацию подобных финансовых структур и расширение спектра предлагаемых ими услуг. Консультации банковских специалистов по вопросам законодательства, налогообложения, условий финансирования, предложения наиболее выгодных клиенту вариантов – все это существенно повышает экономические возможности предприятий, способствует формированию по-настоящему партнерских отношений с банком.

Сейчас наиболее востребованным является кредитование проектов. При этом важно, чтобы, кроме собственных средств, банк имел возможность

<sup>14</sup> Деловая столица. – 2003. – № 28.





использовать для их финансирования международные кредитные линии. Не менее важно, чтобы банк, суживающий контракты в ВТС, сам имел право на предоставление гарантий (в случае заключения контрактов между зарубежным заказчиком и отечественным изготовителем). Объем финансового аванса под банковскую гарантию его возврата оговаривается или в межправительственном соглашении, или в контракте. Если спецэкспортер не поставит в срок определенное контрактом имущество, то банк-гарант обязан вернуть этот аванс в полном объеме. За подобную гарантию банк берет комиссионные.

Зачастую при заключении контрактов, предусматривающих расчеты с помощью аккредитивов, банки покупателей, в целях дополнительной гарантии, настаивают на включении в схему третьего банка. Как правило, речь идет о крупном устойчивом банке, хорошо зарекомендовавшем себя в сфере документального бизнеса. В то же время включение таких банков в схемы расчета приводит к значительному увеличению комиссионных расходов, и поэтому может быть оправдано только в том случае, если этот банк подтверждает аккредитив. Если же такой банк просто исполняет аккредитив без его подтверждения, то его услуги становятся экономически невыгодными. В таком случае все дополнительные расходы, как правило, ложатся на поставщика — предприятие ВПК, что негативно отражается на рентабельности сделки. Установление прямых коррес-

пондентских отношений с банками стран, которые заинтересованы в заключении контрактов и проведении сделок по линии ВТС с Украиной, способно значительно облегчить проведение расчетов, делая их гораздо более дешевыми в обслуживании, а сами контракты — более выгодными для обеих сторон.

Специалисты банка, обслуживающего военно-технические контракты, должны владеть глубокими знаниями и умениями с учетом особенностей деятельности спецэкпортера или оборонного предприятия в определенном регионе. Для Украины это в меньшей степени страны Восточной и Западной Европы, в большей — Азиатский регион, страны Ближнего Востока и Африки. Например, большая часть техники, стоящая на вооружении армий стран Азиатского региона, была произведена в СССР и требует модернизации, а за право эту модернизацию провести борются, в первую очередь, три страны — Россия, Украина и Беларусь. Причем специфика работы банков и клиентов в каждой из этих стран существенно разнятся.

Тем не менее, роль украинских банков как игроков в системе ВТС пока довольно ограничена, если говорить о предоставлении льготных экспортных кредитов странам-партнерам Украины под закупку украинского специмущества. Мало используются и такие гораздо менее затратные формы, как организационная и финансовая поддержка при проведении международных выставок вооружений и военной техники на территории Украины и за ее пределами.



## К более светлому будущему

Следующий этап развития оборонно-промышленной сферы связан с приватизацией. Пожалуй, немногие удивятся, если в числе владельцев некоторых оборонных предприятий окажутся и отечественные коммерческие банки из тех, которые активно осваивают невспаханное поле «оборонки». Пока же наблюдатели констатируют, что в стране еще не созрели четкие решения относительно конкретных предприятий, но в очень обозримом будущем приватизационные списки ОПК ожидает солидная ревизия. И многие структуры могут неожиданно выпасть из списка неподлежащих приватизации. Значительный интерес к приватизации заводов украинского ОПК сохраняется у российских структур. Если раньше интересы ограничивались харьковским «Хартроном» и еще несколькими подобными предприятиями, то ныне аппетиты бизнесменов из соседней России увеличились и до таких предприятий, как Феодосийская судостроительная компания «Море». Что, понятно, не вызывает особого восторга в Киеве: лишь два предприятия в мире – ФСК «Море» и Санкт-Петербургское ЦМКБ «Алмаз» – выпускают скоростные десантные корабли на воздушной подушке типа «Зубр», и на ряде рынков они, естественно, конкурируют.

В то же время стойкие кооперационные связи ряда украинских заводов через три-пять лет подтолкнут часть из них ко вступлению в российские холдинги или совместные фи-

нансово-промышленные группы. Ведь в кооперационных контрактах сегодня принимают участие около сотни украинских предприятий и около трех сотен российских.

Эксперты отмечают, что частный капитал начали допускать и в ОПК России. Правительство РФ уже утвердило список госпредприятий, подлежащих приватизации в 2004-2006 гг. А в соответствии со специальной федеральной целевой программой реформирования ОПК РФ будет создано более 100 оборонных холдингов и корпораций.

Подобный процесс начался и в Украине. Весьма интересным оказалось заявление одного из кураторов украинского оружейного экспорта – заместителя руководителя Главного управления по вопросам судебной реформы, деятельности воинских формирований и правоохранительных органов Администрации Президента Украины Игоря Черкасского. По его словам, со стороны органов власти будет обеспечена необходимая поддержка созданию совместных с иностранными партнерами предприятий в сфере производства вооружений и военной техники: «Эта задача находится на контроле Администрации Президента, а ее реализация будет обеспечена в течение этого года». В значительной степени список участников ВТС (а значит и структур, обеспечивающих оружейный бизнес) расширит принятие закона, который позволит частным предприятиям заниматься разработкой, а также производством вооружений и военной техники.

В то же время представители оружейного бизнеса отмечают чет-







кую тенденцию уменьшения количества участников ВТС. Даже «Укрспецэкспорт», вместо упоминаемых пяти-шести банков, предпочитает иметь дело преимущественно с двумя. К середине 2003 г. это ВАБанк и «Приватбанк». «Так надежнее», – отмечают в госкомпании. Истина, как всегда, посередине: влияние – одна сторона медали; надежность банка как партнера – другая. Причем последний фактор для некоторых торговцев оружием является определяющим. Особенно учитывая тот факт, что в мире, кроме постсоветских государств, пожалуй, никто уже не работает на авансировании проектов. Поэтому при заключении оружейных сделок роль сильного и надежного банка за спиной неуклонно возрастает. Пока же, как считают представители основного украинского спецэкспортера, ситуация достаточно сбалансирована. Безусловно, имеет место взаимодействие и с иными финансовыми структурами, но объемы финансовых услуг здесь несопоставимы.

## Страховой полис оружейного бизнеса

Риск – благородное дело. Но умные люди доверяют этому тезису лишь тогда, когда все жизненные или бизнесовые «сюрпризы» четко оговорены, просчитаны и, конечно же, застрахованы. Так что на самом деле риск – это бизнес. Но зарабатывать на риске могут лишь те страховые организации, деятельность которых масштабна и многопланова. При этом

распространение спектра услуг страховых компаний на сферы, связанные с высокотехнологической промышленностью или с оборонным комплексом, требует особой квалификации персонала.

Но если в основе связи коммерческого банка с оружейным бизнесом определяющим является интерес самого банка (хотя и не каждый желающий будет допущен кредитовать "оборонку"), то для остальных близких к оружейному бизнесу структур «проходной бал» в этот клуб с каждым годом становится все выше. Если бы какой-нибудь беспристрастный исследователь заявил, что список, скажем, страховых компаний, допущенных к оружейному бизнесу, давно составлен и прошел все ставящие подписи инстанции, он был бы недалек от истины. Оружейный бизнес хочет быть застрахованным и выбор компаньона в этом деле для большинства игроков – давно отработанный шаг.

С другой стороны, устойчивость украинского оружейного бизнеса вызвала неподдельный интерес не только банков, но и страховых компаний. Хотя есть и объективные стимулы: наряду с активной внешнеэкономической деятельностью ряда оборонных предприятий и обвальным сокращением гособоронзаказа, украинские производители констатируют изнашивание оборудования и отток высококвалифицированных кадров. Это повышает вероятность возникновения техногенных аварий, катастроф и других так называемых нештатных происшествий.



## Время больших игроков

Формально все компании, которые занимаются классическим страхованием, имеющие значительные уставные и резервные фонды, достаточный опыт работы и соответствующие допуски, могут работать на рынке военного и военно-технического страхования. В отношении выбора страховой компании предприятия ОПК и сами спецэкспортеры мало чем отличаются от предприятий других отраслей, хотя отбор «посвященных» партнеров становится все жестче. Если в конце 90-х на страховом рынке присутствовало довольно много

средних и мелких компаний, то в начале нового века, как считают представители оружейного бизнеса, негласный пул «допущенных» значительно уменьшился. Таким относительно небольшим структурам, как «Авионика», Военно-страховая компания и ряду других получить заказы от спецэкспортеров и высокотехнологических предприятий становится все труднее. В то же время страховые компании, которые исповедуют прозападную стратегию, заключающуюся в увеличении объемов выплат (в Западной Европе нормальным для рискованных страховщиков считается уровень выплат не менее 70%, а в Со-





единенных Штатах – не менее 90%), существенно поднялись в рейтинге. Если такой активный страховщик авиационного сегмента, как СК «Бусин» несколько лет назад занимал в рейтинге страховых компаний 38-ю строку (на украинском рынке работают около 340 страховых компаний), то по результатам 2003 г. компания вышла на 12-е место по объему, и на 2-е место – по уровню страховых выплат<sup>15</sup>. Кстати, по прогнозам экспертов, тенденция увеличения страховых выплат будет развиваться, что прямо повлияет на рейтинг страховых компаний, в том числе в сфере обслуживания оружейного бизнеса.

Игроки страхового бизнеса «средней весовой категории» оказались за пределами первой тридцатки, что позволяет экспертам сделать вывод о кэптивном принципе их развития.

Показательным примером в страховом бизнесе стала организация страховых выплат вследствие катастрофы украинского Ан-140. Страховавшая самолет СК «Авионика» не сумела отреагировать на страховой случай. И крупные игроки тотчас воспользовались ситуацией: страховые выплаты общим объемом более \$10 млн взяли на себя «Кредо-Классик» и мощный российский «Ингосстрах». Вследствие этого выплаты СК «Кредо-Классик» буквально «взлетели» на 52059,8 тыс. грн, что вывело компанию в отечественные лидеры по итогам 2003 г. (второе место в рейтинге после СК «Оранта»)<sup>16</sup>. Еще один

пример – СК «Бусин» оперативно и профессионально отреагировала на страховой случай в связи с катастрофой военно-транспортного самолета в Азербайджане. Согласно заявлению президента страховой компании Ларисы Непочатовой, общая сумма выплат по этой катастрофе составит более 9 млн грн. «Это будет фактически первый случай обязательного авиационного страхования, когда Министерство обороны Украины получит деньги за погибший самолет. Ведь за утраченные воздушные машины в Эритрее и ОАЭ, кстати, это тоже были Ил-76, выплат не было (а это \$4 млн)», – отметила она<sup>17</sup>.

Действительно, страховать важнейшие оборонные проекты в Украине все больше доверяют крупным и проверенным компаниям. В частности потому, что им легче найти партнеров за границей для перестраховки гигантских по объему задействованных средств проектов. Интересно, что стратегия ведущих отечественных спецэкспортеров строится как раз по принципу развития сотрудничества с крупными компаниями, с легким разбавлением пула несколькими структурами поменьше. «Укрспецэкспорт», к примеру, до 80% своих собственных сделок страхует в государственной СК «Оранта»<sup>18</sup>, а остальные 20% разбросаны между более мелкими игроками страхового бизнеса. Среди них и упомянутая «Народная страховая компания». Второй по величине спецэкспортер – «Укроборонсервис» – полагается в ос-

<sup>15</sup> Defense Express, 03.11.2003.

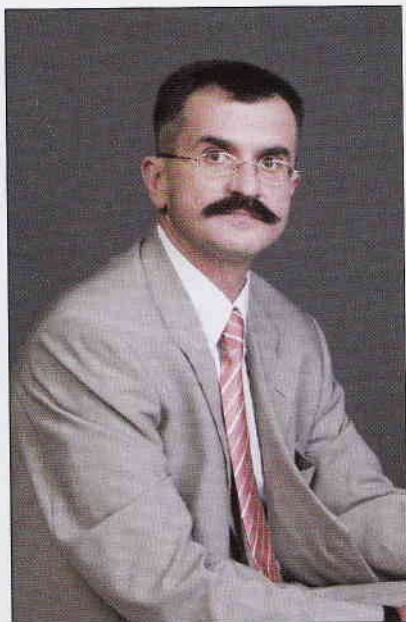
<sup>16</sup> Мир денег. – сентябрь-октябрь 2003.

<sup>17</sup> Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины: новости и анализ. – 2003. – № 7-8.



новном на страховую компанию «Кредо-Классик». И, как отмечают представители этих государственных структур, небезосновательно. По рейтингу страховых компаний за первое полугодие 2003 г. обе упомянутые компании в списке лидеров: «Оранта» занимает третью строку, «Кредо-Классик» – седьмую<sup>19</sup>. Остальные же «допущенные» страховые компании являются специализированными и преимущественно «разбавляют» риски (с точки зрения зависимости от них самого экспортера оружия). Как правило, их рейтинговые позиции – от пятого до шестого десятка.

Многие страховые компании «застолбили» место на этом довольно сложном сегменте рынка давно: та же «Кредо-Классик» в свое время страховала пакистанский танковый контракт. В активе у нее – страхование испытательных полетов боевых самолетов ВВС различных стран мира, которые ремонтируются и модернизируются в Украине, участие в перестраховании подъема российского атомного подводного крейсера «Курск», космических спутников РФ, страхование испытательных программ и поставки малых десантных кораблей на воздушной подушке типа «Зубр»<sup>20</sup>. В 2002 г. «Кредо-Классик» стала страховщиком ОАО ЛК «Укртранслизинг» – заказчика новых воздушных судов, которые выпускаются украинской авиационной промышленностью, Ан-140 и Ан-74 различных модификаций. А в сентябре



**Юрий Ефимов, президент страховой компании Кредо-Классик: «Защиту своих имущественных интересов страхователи будут все больше доверять страховым организациям, которые обладают значительными финансовыми активами, высокими технологиями и интеллектуальной собственностью».**

2003 г. независимое рейтинговое агентство «Кредо-Рейтинг» объявило о присвоении ЗАО «Страховая компания Кредо-Классик» долгосрочного рейтинга финансовой устойчивости «aaAA» по национальной шкале. Это первый в Украине внутренний рейтинг финансовой устойчивости страховой компании, присвоенный на основе полноценной рейтинговой процедуры. Высокое отличие СК «Кредо-

<sup>18</sup> Defense Express, 03.11.2003.

<sup>19</sup> Мир денег. – 2003. – сент.-окт.

<sup>20</sup> Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины: новости и анализ. – 2003. – № 6.





Классик» свидетельствует о высокой способности страховщика выполнять свои обязательства в условиях украинского финансового рынка. Присвоенный рейтинг, кроме прочего, отражает сильные конкурентные позиции на страховом рынке, достигнутые благодаря профессиональному менеджменту и продуманной стратегии развития. Компании такого уровня сознательно идут на расширение спектра деятельности. Так, недавно в Украине был создан ядерный пул, инициатором и одним из организаторов которого стала страховая компания «Кредо-Классик». В итоге один из исполнительных директоров СК — Владимир Захаров — был назначен генеральным директором новосозданного пула. Стратегия СК «Кредо-Классик» нацелена на участие в наиболее крупных проектах. Например, создание на базе аэродрома АНТК имени Антонова в Гостомеле центра международных авиаперевозок со всей необходимой инфраструктурой и ремонтной базой, которая сможет обслуживать авиатехнику как отечественного, так и зарубежного производства. Примечательно, что основными инвесторами проекта будут выступать зарубежные партнеры Украины.

Сегодня возрастает роль компаний, специально созданных для страхования оборонных предприятий. Таких, к примеру, как «Военно-страховая компания». Есть и компании, работающие с отдельными предприятиями по конкретным проектам: с ОАО «Мотор-Січ» работает компания «Мотор-гарант», с «Южмашем» — днепропетровские компании «Диско» и



«Даск». Тем не менее, наиболее важные проекты даже тот же «Южмаш» старается «завязывать» на крупных игроках: изготавливаемые специзделия этого предприятия, совместно с Российским страховым центром, страхует «Кредо-Классик». По всей видимости, этот тандем будет и даль-



ше страховать мощности днепропетровских производителей ракет.

### Российский интерес

Даже самые сильные отечественные страховщики признают необходимость международного перестрахова-

ния и передачи части рисков преимущественно российским и нескольким зарубежным страховым компаниям. Более того, в страховом бизнесе наметились тенденции к объединению. Кроме уже упомянутого примера совместной работы СК «Кредо-Классик» и «Ингосстрах», можно вспомнить не-





давнее заявление председателя правления «Русского страхового центра» Дмитрия Извекова о намерении наладить взаимовыгодный бизнес между страховыми компаниями России, Украины и Беларуси по перестрахованию экспортных поставок военных грузов. Как СК «Кредо-Классик» страхует наиболее важные контракты украинских спецэкспортеров, так же и ОАО «Русский страховой центр» является основным страховщиком российских торговцев оружием. Отметим, что головной российский посредник в оружейном бизнесе ФГУП «Рособоронэкспорт» страхует через «Русский страховой центр» до 15% своих сделок. В апреле 2003 г. «Русский страховой центр» и «Кредо-Классик» заключили соглашение о сотрудничестве и кооперации по страхованию российско-украинских проектов в оружейном бизнесе. Соглашение предусматривает совместные согласования действий в целях защиты имущественных и финансовых интересов субъектов военно-технического сотрудничества обоих государств. Одним из проектов данного соглашения является страхование при производстве, испытаниях и перевозках на полигон космической техники. В кооперации участвуют несколько десятков российских и украинских предприятий (при ведущей роли днепропетровского Южного машиностроительного завода), что является положительным примером восстановления интеграционных процессов при создании специальной техники.

«Укрспецэкспорт» также сотрудничает с «Русским страховым центром», заключив отдельное соглашение.

Среди исключительно украинских примеров можно отметить сотрудничество банковских структур со страховыми компаниями. Если, скажем, промышленное предприятие обязано ростом объемов производства ВАБанку, то страховать риски этого производства (или риски, связанные с использованием такой продукции, в том числе и военного назначения), скорее всего, будет страховая компания «Лидер», в развитии которой заинтересован ВАБанк, владеющий около 10% акций «Лидера».

Предполагается, что в дальнейшем на страховом рынке будут доминировать специализированные пулы. Например, после террористического «черного» сентября 2001 г. крайне актуальным вопросом стало предоставление «антитеррористических» страховых услуг. Компания «Кредо-Классик» пока единственная из украинских страховых структур, которая вошла в состав образованного в России антитеррористического страхового пула. Последний был создан в декабре 2001 г. по инициативе шести страховых компаний с целью предоставления российским клиентам страхового покрытия от риска терроризма. Сегодня в этот антитеррористический пул входит 15 компаний – «Ингосстрах», «Военно-страховая компания», «РОС-НО», «Росгосстрах», «Согласие», «РЕСО-Гарантия», «Жива», «АльфаСтрахование», «Россия», «Национальная



страховая группа», «ГУТА-Страхование», «Стандарт-Резерв», «Гармед», «Русский мир» и украинская компания «Кредо-Классик». Принимаемые на страхование риски перестраховываются другими участниками пула. Максимальный лимит ответственности по одному договору страхования равен максимальной емкости пула. После заключения договора прямого страхования участник пула декларирует передачу риска для перестрахования остальным партнерам на согласованных долях, которые периодически пересматриваются. В 2002 г. совокупная ответственность по принятым на страхование рискам превысила \$350 млн, совокупная премия – \$185 тыс. Основным критерием для определения ставки страховой премии по страхованию

риска терроризма является вид деятельности предприятия (отраслевой принцип тарификации). Ставки колеблются в диапазоне от 0,0125 до 0,2% страховой суммы.

### Бизнес-анalogии

Ситуация в страховой сфере оружейного бизнеса Украины во многом напоминает российскую. Речь о том, что основной российский госпосредник в торговле оружием уже начал реализовывать идею управления предприятиями и компаниями: ФГУП «Рособоронэкспорт» владеет акциями «Русского страхового центра» – ведущей компании, которая страхует около 500 крупнейших предприятий российского ОПК и с аппетитом поглядывает на украин-







ский рынок. Другой пример: основной владелец «Русского алюминия» Олег Дерипаска является и совладельцем упомянутой выше преуспевающей страховой компании «Ингосстрах». Подобные намерения есть и в Украине. Например, мысли о необходимости участия «Укрспецэкспорта» в управлении оборонно-промышленных структур высказывал на выставке «АВИАСВІТ-XXI» в 2002 г. гендиректор украинской госкомпании Валерий Шмаров.

В страховом бизнесе есть и более глобальные тенденции. Председатель правления «Русского страхового центра» Дмитрий Извеков во время салона «МАКС-2003» отмечал повышенное внимание к страховому бизнесу со стороны крупного капитала: «Крупные страховые компании активно скупаются. Отрицательно сказывается на развитии нашего бизнеса отсутствие у многих отечественных страховщиков достаточных средств, что вынуждает их перестраховывать риски у зарубежных компаний».

Хотя большинство государств-экспортеров военной техники стараются не отдавать страхование оборонно-промышленной сферы иностранным компаниям, на деле это составляет значительную трудность.

## Выживут лишь сильнейшие?

Руководители самих страховых компаний признают, что в государстве идет процесс «естественного отбора», в результате которого на украинском рынке останутся лишь сильнейшие

страховые компании. Так, например, после вступления в силу в 1996 г. Закона «О страховании», которым был закреплен минимальный размер уставного фонда в 100 тыс. евро, количество страховщиков уменьшилось вдвое. На начало 2003 г. в Украине насчитывалось 338 страховых структур, но при этом 179 из них реально не отвечают законодательным требованиям по размерам уставных фондов и являются неплатежеспособными. В течение года компании, предоставляющие услуги кроме страхования жизни, должны увеличить свой уставной фонд до 1 млн евро, а это требование, естественно, повлечет за собой уменьшение количества страховых организаций.

Мелким компаниям все труднее предоставлять настолько качественный страховой сервис и настолько широкий набор страховых услуг, как это делают крупные компании. Не смогут они выдержать и ценовой конкуренции. Это значит, что защиту своих имущественных интересов страхователи будут доверять страховым организациям, владеющим большими финансовыми активами, высокими технологиями, интеллектуальной собственностью, необходимыми для успешной деятельности на страховом рынке Украины. Предположительно через 3-5 лет на рынке будет работать не более 50-70 отечественных страховых компаний, причем более 50% страхового рынка будет принадлежать 10-15 из них. По итогам 2002 г., 10 страховых организаций Украины превысили сбор страховых премий в общей сложности на сумму более 100 млн грн. Общая



сумма сборов для этой десятки составила более \$304,1 млн или 37,2% от суммы страховых премий, собранных всеми страховщиками Украины.

Но и работы страховым компаниям будет предостаточно: по оценкам специалистов, на данный момент в Украине застраховано всего 7% от общего объема страхового рынка. Главная проблема состоит в том, что лишь единицы заводов могут позволить себе застраховать производство.

### Разрушение информационной монополии

Пожалуй, монополия на информацию является наиболее неприступным бастионом для структур, так или иначе связанных с оружейным бизнесом. Оно и понятно: практически все сделки в оружейной сфере, равно как и другие особенности военно-технического сотрудничества (ведение опытно-конструкторских работ, выбор партнеров для закупок оружия или его модернизации) если не находятся под грифом, то, по меньшей мере, затрагивают коммерческие интересы участников. Это заставляет спецэкспортеров быть еще более осторожными. Несмотря на то, что в Украине оружейный бизнес имеет государственный статус, монополия государства в этой сфере постепенно исчезает. На смену неповоротливым государственным структурам, привыкшим озира́ться на реакцию отдельных представителей власти относительно каждого проведенного информа-

ционного мероприятия, приходят гибкие Think Tanks – организации, выполняющие задачи быстро и профессионально, зачастую имеющие связи в ряде конкретных регионов и на рынках конкретных государств.

Все чаще услуги специального информационного характера спецэкспортерам и предприятиям ОПК оказывают новые игроки на рынке. Хотя в ряде случаев эти новые структуры создаются уже известными в оружейном бизнесе людьми. Так, в течение последнего года зафиксированы связи спецэкспортеров с такими консалтинговыми и маркетинговыми фирмами, как консалтинговая компания «КИМО», консалтинговая фирма «Глобус», МП «Имидж Д», «Укрспецконсалтинг» и рядом других.

Интересно, что при выполнении заказов речь часто идет не только или не столько об исследованиях конкретных рынков, сколько о профессиональном представлении коммерческих интересов внутри страны и особенно за ее пределами.

Конечно, этот процесс не проходит без шероховатостей. Однако большинство руководителей торгующих, разрабатывающих и производящих структур из оружейного бизнеса присматриваются к новой форме менеджмента, которая предусматривает активную работу с информацией. Одним из наиболее показательных примеров является тот факт, что даже внешнеторговая фирма «Прогресс» (которая в большей степени, чем остальные спецэкспортеры, «завязана» на государственные структуры), по признанию ее бывшего директора



Михаила Морозова, начала работать с негосударственными организациями. А о пользе таких решений недвусмысленно говорят вполне определенные изменения в рейтинге украинских поставщиков оружия, составленном по объемам прибылей от реализации оружия.

Наверное, начать следует с самих спецэкспортеров. Каждая из украинских фирм в свое время создавалась с благословения одного из ведомств, имеющих непосредственное отношение к международной деятельности. Соответственно эти ведомства конкурировали между собой и в информационной сфере, снабжая специфической информацией фирмы, получившие от государства право на внешне-торговые операции с продукцией военного и двойного назначения, а также чувствительными технологиями.

Считается, что среди государственных структур монопольное право на информацию принадлежало Службе безопасности Украины. Рискнем предположить, что принятие Закона «О разведывательных органах Украины» в 2001 г. существенно расширило полномочия и разведки Министерства обороны (хочется отметить, что информация из более чем 70 аппаратов военных атташе Украины за рубежом во многом связана с тематикой ВТС).

Но информационное обслуживание системы ВТС – это не только вовремя поданная информация о проводимых тендерах и намерениях тех или иных государств осуществить закупки оружия, и лучше всего это осознают в самих государственных фирмах, которые торгуют оружием.

Подтверждение тому – создание в структуре спецэкспортеров специальных отделов, занимающихся информацией. Но в силу того, что спецэкспортеры больше нацелены на практическую работу, а ее совмещение с информационным анализом не всегда является делом успешным, информационно-аналитическое обеспечение украинской системы ВТС нельзя назвать адекватным. В этом признаются и сами представители оружейного бизнеса, которые также отмечают, что в стране реально происходит вытеснение ряда государственных структур, занимающихся специфическими информационными услугами, в том числе в вопросах оценок рынков и стран – потенциальных покупателей украинской чувствительной продукции. Более того, в Украине уже давно витает информация о создании некоего информационно-аналитического межведомственного органа, который сумел бы обеспечить всю систему ВТС.

Если говорить о конкретных примерах, то на специфическом информационном рынке уверенно себя чувствуют лишь две структуры: УкрНИИАТ (Украинский научно-исследовательский институт авиационной технологии) и Научно-технический центр экспорта и импорта специальных технологий и материалов. Первый – в силу исторической причастности не только к специфическим исследованиям в области авиационной промышленности (например, этот институт готовил проект ныне действующей Программы развития авиационной промышленности Украины до 2010



г.), но и к рекламной деятельности украинских экспортеров. Второй – в силу такой же исторической причастности к разработкам внутрифирменного экспортного контроля на крупных предприятиях ОПК. Естественно, кроме аналитических отделов в структурах спецслужб, актуальную подпитку для оружейного бизнеса будут создавать такие государственные структуры, как Международный институт исследований проблем безопасности, который нынче тесно слит с самим Советом национальной

безопасности и обороны, или Национальный институт стратегических исследований, подчиненный Администрации Президента. Но даже аналитики этих структур признают, что не в состоянии выполнить ряд специфических информационных и особенно активных задач. Но потребность в их услугах останется – в силу тесной связи с государственными учреждениями. А вот потребность в таких предприятиях, как Институт информационного мониторинга, постепенно отпадает. ■







Оружейный бизнес Украины глазами обывателя





# 10

## глава

# Оружейный бизнес Украины глазами обывателя

Адекватное восприятие оружейного бизнеса рядовым украинским гражданином становится все более важным: Украина хоть и медленно, но приближается к западной системе ценностей, основанной на демократических устоях и участии общества в процессах управления государством. Но управленческую роль общества переоценивать не стоит, особенно принимая во внимание историческую составляющую развития государственности Украины и некоторые особенности славянского менталитета, ориентированного на более очерченные формы власти





**Т**ем не менее, игра в народное управление государственными делами может принять довольно сложную форму – в тех случаях, когда на жизнь украинского общества будут активнее влиять европейские нормы. Именно этот фактор стимулировал Украину реализовать ряд шагов, направленных на большую открытость сферы оружейной торговли. Скажем откровенно: оружейный бизнес начала 90-х годов и организация торговли в новом веке – явления совершенно разные. Причем несмотря на определенную, и даже значительную закрытость этой сферы, в целом украинская оружейная торговля стала идентифицироваться обществом. Этот процесс набирает обороты, а такие косвенные признаки, как принятие парламентом ряда законодательных актов, регулирующих эту сферу, и принятие решений о привлечении независимых экспертов к осуществлению экспортного контроля говорит о том, что ситуация заметно поменялась даже на государственном уровне. Наконец, факт написания этой книги об украинском оружейном бизнесе представителями негосударственной исследовательской организации и негосударственного бизнеса свидетельствует о трансформации восприятия нынешних реалий, которые уже не позволяют сделать торговлю оружием совершенно закрытым для общества делом. Более того, сегодня, после ряда громких скандалов, можно с уверенностью сказать, что украинское общество готово влиять на ситуацию с развитием оружейного бизнеса и торговли критическими технологиями. При-

нимая во внимание относительную слабость и уязвимость отечественного информационного пространства, есть смысл говорить о необходимости сделать оружейный бизнес еще более прозрачным. Хотя бы для того, чтобы он не оказался «под прицелом» той части общества, которой трудно разобратся в природе обвинений Украины в каких-либо неадекватных действиях на мировом рынке вооружений.

Все это заставило авторов изучить отношение украинцев к оружейному бизнесу и провести исследование относительно узнаваемости чувствительной торговли в обществе, а также его отношения к тому, что государство уже более пяти лет находится в десятке лидеров, торгующих стреляющей продукцией.

## Внимание! Запретная зона

Выводы, касающиеся отношения украинского населения к оружейному бизнесу, базируются на результатах национального социологического исследования, проведенного по заказу Центра исследований армии, конверсии и разоружения. Опрос был проведен социологической службой Национального института стратегических исследований (НИСИ) с 7 по 19 апреля 2004 г. в 86 населенных пунктах всех территориально-административных единиц Украины: 24 областях, Автономной Республике Крым, городах Киеве и Севастополе. В целом получилась многоступенчатая квотная выборка, которая по полу, возрасту, образованию, типу расселе-



ния и областям Украины репрезентует отношение взрослого (в возрасте старше 18 лет) населения страны к торговле оружием. Социологической службой НИСИ было опрошено 1800 респондентов. При этом случайная погрешность опроса не превышает 2,3% (с достоверностью 0,954).

Анализ ответов на этот вопрос свидетельствует, что уровень информированности граждан Украины довольно низкий. Кроме того, опрос показывает (табл. 1), что отношения к торговле оружием далеко неоднозначные. Фактически 2/5 граждан в большей или меньшей мере поддерживают активность Украины на международном рынке вооружений, еще 2/5 – напротив, не поддерживают. Почти пятая часть граждан не смогла определиться с ответом.

Руководитель социологической службы Национального института стратегических исследований Виктор Небоженко отмечает, что среди противников торговли оружием незначительно преобладают категоричные оценки (совсем не поддерживаю, так как оружие продается только сомнительным режимам), а 2/3 приверженцев поддерживают ее лишь в основном (если она не вредит имиджу государства). Это позволяет сделать вывод, что общество довольно предубежденно относится к продаже оружия.

Если рассматривать отношение к этой проблеме в разных регионах Украины, которые отличаются геополитическими ориентациями жителей и ролью предприятий ОПК в экономике, то нельзя не заметить, что в Западной Украине (Закарпатье, Волынская, Ива-

**Таблица 1. Отношение населения разных регионов страны и разных возрастных групп к участию Украины в торговле оружием на мировом рынке, в %**

Как Вы относитесь к участию Украины как государства к торговле оружием на мировом рынке?	Все опрошенные	Регионы Украины				Возраст		
		Западная Украина	Центральная Украина	Восточная Украина	Юг и Крым	18-29	30-54	55 и старше
1. Целиком поддерживаю, так как это оказывает содействие социально-экономическому развитию	13,2	15,7	15,7	13,0	5,6	15,6	17,7	12,1
2. В основном поддерживаю, если это не вредит имиджу государства	25,1	30,7	18,3	21,5	39,5	21,8	28,8	22,2
3. В основном не поддерживаю, так как это порождает международные скандалы	18,7	19,1	18,5	20,4	13,9	19,7	17,4	12,7
4. Совсем не поддерживаю, так как оружие продается только сомнительным режимам	22,4	16,2	19,4	30,1	15,8	23,8	21,8	22,1
5. Другие варианты	0,8	0,9	1,6	0,4	0	0,8	0,7	0,8
6. Не определились	20,0	17,4	26,4	14,6	25,2	18,2	18,5	23,1







но-Франковская, Львовская, Ровенская, Тернопольская и Черновицкая области) количество приверженцев торговли оружием (46%) значительно превышает количество противников (35%). Такая же ситуация сложилась и в Южной Украине (Николаевская, Одесская, Херсонская области, Крым и г. Севастополь): 45% респондентов поддерживают оружейную торговлю, 30% – выступают против. В то же время в Восточной Украине (Днепропетровская, Донецкая, Запорожская, Луганская, Харьковская, Сумская и Черниговская области), где сосредоточена большая часть предприятий украинского ОПК, ситуация противоположная: противников оружейного бизнеса – 51%, а приверженцев – лишь 34%. Социологи считают, что такое отличие в отношении жителей разных регионов к торговле оружием обусловлено скорее геополитическими факторами, чем рационально-экономическими.

В то же время расхождения между поколениями в отношении к торговле оружием этого не подтверждают. Ведь между молодежью и людьми пенсионного возраста, которые наблюдали разные периоды жизни украинского общества, почти нет статистически значимых расхождений: они относятся к этой проблеме скорее отрицательно, чем положительно. И это вопреки прозападной ориентации молодежи Украины и советско-российской ориентации людей старшего поколения. Положительно к торговле оружием относятся люди зрелого трудоспособного возраста, которых больше других беспокоит наличие рабочих мест и доходов для содержания семьи.

## Верить или не верить?

Неоднозначность в отношении граждан к торговле оружием тесно связана с оценками обоснованности

**Таблица 2. Отношение населения разных регионов Украины к обоснованности обвинений Украины в незаконной торговле оружием на мировом рынке, в %**

Как Вы считаете, насколько обоснованы обвинения Украины в незаконной торговле оружием на мировом рынке?	Все опрошенные	Регионы Украины			
		Западная Украина	Центральная Украина	Восточная Украина	Юг и Крым
1. Полностью обоснованы, поскольку уже доказаны международными организациями	5,6	3,2	7,1	6,7	3,0
2. Частично обоснованы, но еще не доказаны юридически	22,3	25,0	21,4	22,7	19,9
3. Совсем не обоснованы, такие слухи распространяются врагами Украины	23,0	30,2	14,7	22,2	31,1
4. Другие варианты	0,5	0,3	0,4	0,6	0,7
5. Вообще не слышал(а) о таких обвинениях	13,9	12,8	10,1	16,8	15,0
6. Не определились	20,2	15,7	28,8	16,5	19,5
7. Вообще не интересуюсь этим вопросом	14,5	12,8	17,5	14,5	10,9



**Таблица 3. Взаимосвязь отношения граждан к торговле оружием и оценок обоснованности обвинений Украины в незаконной торговле оружием на мировом рынке, в %**

Отношения к участию Украины в торговле оружием на мировом рынке	Отношения к обоснованности обвинений в незаконной торговле оружием				
	Полностью обоснованы	В основном обоснованы	Совсем не обоснованы	Не слышали об обвинениях	Другое, не определены и не интересуются
1. Целиком поддерживаю, потому что это оказывает содействие развитию государства и его влиянию в мире	10,3	31,5	29,3	6,0	18,1
2. В основном поддерживаю, если это не вредит имиджу государства	4,2	31,6	34,5	10,5	14,4
3. В основном не поддерживаю, так как это порождает международные скандалы и вредит имиджу государства	5,7	23,3	28,4	18,5	15,2
4. Совсем не поддерживаю, так как оружие продается только сомнительным режимам	8,8	23,1	19,3	12,3	26,5
5. Не определились	0,3	3,4	4,8	9,2	81,3
6. Другие варианты	0	14,3	0	21,4	64,3

обвинений Украины в незаконной торговле опасной продукцией, которые периодически звучат в отечественных и зарубежных масс-медиа. Хотя и в этом вопросе преобладают неопределенные позиции респондентов (табл. 2). Около 50% опрошенных либо вообще не слышали о таких обвинениях, либо не интересуются этим вопросом, либо не имеют никакого определенного мнения по этому поводу.

Среди тех же, кто имеет собственную интерпретацию обоснованности обвинений, выделяются две группы. Первую составляют респонденты, которые совсем отвергают такие обвинения и считают, что эти слухи распространяются врагами Украины. Ведь наиболее громкое дело – обвинение украинского государства в незаконной торговле оружием (так называемый «кольчуж-

ный» скандал по поводу якобы проданных Саддаму Хусейну станций пассивной радиоэлектронной разведки «Кольчуга») после захвата американцами Ирака так и не было доказано.

Другую группу составляют те, кто считает, что обвинения в незаконных операциях на мировом рынке вооружений частично обоснованы, поскольку Украина ни разу однозначно не доказала их безосновательности. Даже своим гражданам.

А вот приверженцы позиции полной обоснованности обвинений международного сообщества в незаконной торговле оружием составляют очень небольшую группу. И снова сторонниками обвинителей Украины стали жители Запада и Юга страны, а в Центральной и Восточной Украине более распространена противоположная мысль.



Специалисты Национального института стратегических исследований считают, что едва ли. Ведь прямой зависимости между отношением к торговле оружием и оценками обоснованности обвинений Украины в незаконных операциях с оружием не наблюдается (табл. 3).

Примечательно, что 42% среди безусловных приверженцев торговли оружием считают обвинения Украины в незаконной торговле полностью или частично обоснованными, и лишь 29% – необоснованными. При этом 32% безусловных противников считают обвинения в той или иной мере обоснованными и 19% – абсолютно необоснованными. Среди промежуточных групп, отношение которых к торговле оружием непосредственно зависит от законности этих операций, насчитывается приблизительно равное количество тех, кто считает такие оценки обоснованными и необоснованными.

В любом случае оценки законности внешнеэкономических операций Украины на мировом рынке вооружений практически не влияют на отношение граждан к участию страны в этой торговле в принципе.

## Чувствительная дружба

Еще более размытым является отношение граждан к сотрудничеству Украины с Россией в совместном производстве оружия и его продвижению на мировые рынки (табл. 4). Практически треть граждан в той или иной мере поддерживает такое сотрудничество (35%), другая треть – не поддерживает (35%). Почти 1/3 опро-

шенных не определилась со своей позицией или вообще не интересуется этим вопросом (30%). По мнению социологов НИСИ, это свидетельствует о несформированности общественного мнения по данной проблеме, хотя в советские времена украинский ОПК был интегрирован в российский, а структуры по продвижению советского оружия на мировые рынки существовали только в Москве. Кроме того, вопреки отрицательному отношению Западной Украины к экономическому сотрудничеству и интеграции с Россией, особых расхождений между этим регионом и восточной частью страны в данном вопросе не наблюдается. Гораздо более положительно к сотрудничеству (но только равноправному) относятся в южных областях, Крыму и Севастополе. В других регионах наблюдается приблизительно равное количество приверженцев и неприятелей военного сотрудничества Украины и России.

Таким образом, неоднозначность по всему спектру вопросов, зафиксированная социологическим опросом, свидетельствует, с одной стороны, о существенных различиях в восприятии оружейного бизнеса гражданами Украины, с другой – об отсутствии в государстве четкой информационной стратегии, которая должна сопровождать эту международную деятельность. Такое положение вещей в значительной степени отражает и интерпретацию самой украинской властью вопросов современного военно-технического сотрудничества. Это отчетливо видно на примере взаимодействия с Россией: значительная часть руково-



**Таблица 4. Отношение граждан разных регионов Украины к сотрудничеству Украины и России в совместном производстве оружия для продажи на мировом рынке, в %**

Каково Ваше отношение к сотрудничеству Украины и России в совместном производстве оружия для продажи на мировом рынке?	Все опрошенные	Регионы Украины			
		Западная Украина	Центральная Украина	Восточная Украина	Юг и Крым
1. Целиком поддерживаю, без России Украину вытеснят из этого рынка	10,5	8,7	10,8	13,0	6,0
2. В основном поддерживаю, если такое сотрудничество будет паритетным	24,5	25,2	19,9	21,8	39,2
3. В основном не поддерживаю, так как Россия получит большую выгоду от такого сотрудничества	12,4	19,7	10,5	11,5	8,7
4. Совсем не поддерживаю, так как это угрожает национальным интересам Украины	22,5	21,4	19,1	28,5	14,3
5. Другие варианты	0,8	0,3	1,2	1,0	0,4
6. Не определились	14,6	11,3	19,9	11,5	17,0
7. Вообще не интересуюсь этим вопросом	14,7	13,3	18,7	12,7	14,3

дителей отечественного ОПК уверена в необходимости делать ставки на российский капитал, в то время как другая часть властимущих стимулирует поиск партнеров на Западе и в Азии.

Стоит признать, что важную роль в формировании общественного мнения относительно вопросов оружейного бизнеса сыграли средства массовой информации, в том числе зарубежные. Слабая конкурентоспособность отечественного информационного пространства и наличие полярных мнений в среде журналистов привели к слишком уж многоцветной картине украинской торговли оружием.

По всей видимости, государственным структурам, вырабатывающим политику военно-технического сотрудничества и занимающимся реализацией оружия за пределами страны, придется учесть, что обще-

ственное мнение на этот счет четко еще не сформировано. По мнению авторов книги, имеет смысл привлечь к сотрудничеству с соответствующими государственными учреждениями неправительственные общественные организации (что давно стало обычной практикой на Западе), а также развивать более активное взаимодействие со средствами массовой информации. Стоит признать, что несмотря на определенные шаги, направленные на формирование прозрачного для граждан оружейного бизнеса, в этой сфере остается много белых пятен, что, безусловно, вредит самому государству. Такая ситуация привела к повышенной внушаемости общества и дает повод обывателю в значительной степени ориентироваться на разнородную информацию масс-медиа. ❧







Новая тенденция: ориентир на Россию





# 11

## глава

# Новая тенденция: ориентир на Россию





**Основной тенденцией развития практически всех мировых систем военного назначения становится кооперация. Остается все меньше участников рынка, ресурсы и финансово-экономическое состояние которых позволяет создавать конкурентоспособные системы без взаимодействия с другими государствами. Международная кооперация стала не только условием выживаемости промышленности отдельной страны на мировом рынке, но и дополнительной возможностью избежать изоляции. Но есть и очевидные выгоды: меньшие производственные издержки; возможность совместными усилиями создавать продукт, который невозможно создать в одиночку; доступ к технологиям, наработанным в других государствах; разделение рисков в сложных проектах для повышения стабильности работы промышленных предприятий. Кроме того, общий рынок позволяет увеличить объемы производства за счет унификации вооружений и военной техники, а также стимулирует производителей на создание конкурентоспособной продукции.**

**Е**вропа уже прошла путь складывания научных разработок, кадровых и производственных потенциалов и, что особенно важно, бюджетов. Эксперты считают, что кооперационные схемы, подобные европейским, могут найти применение и на постсоветском пространстве. Небольших военных бюджетов стран СНГ сегодня явно недостаточно для проведения масштабных научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и серийного производства современных конкурентоспособных вооружений. Для объединения усилий есть все предпосылки: промышленные, социальные, культурные и иные связи, сохранившиеся со времен СССР, во многом схожие приоритеты развития национальных вооруженных сил и т.п.

Толчком к возврату Украины в сферу оборонных интересов России стала днепропетровская встреча президентов в начале 2001 г. Правда, ей предшествовал несколько неожиданный для Вашингтона пророссийский ход Киева во время голосования в ООН, когда выбор в споре двух стратегических партнеров оказался на стороне Москвы. Российская столица стала в ноябре 2000 г. той рубашкой, что ближе к телу. И буквально перед приездом Путина в Днепропетровск был совершен еще один ход навстречу: принято решение использовать две украинские станции предупреждения о ракетном нападении в интересах России. Когда же расширение украинско-российского сотрудничества даже в таком направлении, как ракетно-космическая сфера, стало реальностью, Москву перестала беспокоить даже евроатланти-





ческая интеграция Киева. К этому можно добавить, что в конце 2001 г. гендиректор «Укрспецэкспорта» Валерий Малев и руководитель «Рособоронэкспорта» Андрей Бельянинов подписали договор, который регламентировал отношения двух главных государственных посредников в торговле оружием на рынках третьих стран. Уже в ноябре 2002 г. в отношениях двух госпосредников появилась конкретика: возникающие проблемы начали довольно быстро решать через совместную консультативную группу. Процесс сближения развивался, и участие на выставке «АВИАСВІТ-XXI» России в целом, и «Рособоронэкспорта» в частности, уже мало уступало украинскому. В то время, когда многие приглашенные страны присутствовали на международном салоне лишь через военных атташе, Москва ясно дала понять, каков масштаб ее дружбы и поддержки. Кстати, именно тогда стала понятна выгода от того, что кресло генерального директора госкомпании «Укрспецэкспорт» после неожиданной гибели Валерия Малева занял Валерий Шмаров, более чем тепло воспринимающийся российскими оборонно-промышленными кругами.

Сближение славянских партнеров усиливалось пропорционально охлаждению интереса Запада к Украине. Если пиком западно-украинского взаимопонимания считать отказ Киева от своего ядерного арсенала, то в конце 2002 г. кривая отношений прошла самую нижнюю за эти годы точку. Второй объективной причиной дружбы с

Россией стал такой уровень старения вооружений и военной техники украинской армии, что им серьезно озаботился не только президент, но и ряд международных общественных организаций. Учитывая, что на закупку новых систем в Украине традиционно нет денег, наиболее приемлемый путь латания дыр оказался как раз за счет развития взаимодействия с РФ.

2003 год стал наиболее урожайным для сторонников украинско-российской военно-технической дружбы. Валерий Шмаров так комментировал довольно содержательные двусторонние переговоры, которые прошли в феврале: «Необходимость такой встречи назревала давно: вопросы поддержания в боеспособном состоянии вооружений и военной техники как в России, так и в Украине становятся все более проблемными. Не говоря уже о возможностях развития и создания оружия нового поколения. В силу ряда объективных обстоятельств, прежде всего, экономических, Вооруженные силы Украины не смогли овладеть теми новыми наработками, которые уже существуют. И пожалуй, сощещения такого формата и такого уровня за 11 лет еще не было».

Среди прочего Россия заявила о готовности предоставить Украине право на модернизацию истребителей и боевых вертолетов, разработчики которых находятся на территории РФ. Правда, для этого нужно приобрести лицензию через соответствующие организации. Но со своей стороны, Россия тоже готова поку-

<sup>1</sup> Defense Express, 23.08.2001.







пать в Украине подобные лицензии. Очень важной для Украины является возможность получения комплектующих к оружию путем участия в военно-технической программе СНГ. Еще в ноябре прошлого года Совет глав государств Содружества принял программу ВТС, которая предусматривает взаимные поставки вооружений и военной техники по внутренним ценам. Для Украины, которая в течение трех лет не могла из-за завышенных цен приобрести в России комплектующие для своих ЗРК, это важно. Даже несмотря на то, что модернизированное оружие нельзя использовать для реэкспорта. Эксперты считают, что со временем можно будет найти взаимовыгодные лазейки в случае появления неожиданного заказчика. Программа также обеспечивает более тесные кооперационные связи и общиe НИОКР, по которым даже прописана номенклатура вооружений.

В начале 2003 г. на переговорах в Киеве наиболее перспективными были определены совместные проекты по производству оптических приборов, систем прицеливания ракетных комплексов, а также работы по модернизации боевых самолетов МиГ-29, Су-24, Су-27, вертолетов Ми-24, зенитно-ракетных комплексов С-300 и «Бук», «Тор» и «Тунгуска». Этот спектр тем как раз является болезненно-актуальным для Украины. Но самым главным шагом должна стать реализация совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. А как отмечают эксперты: совместные НИОКРы – это уже не просто зависимость, это взаимозависимость сторон. «Укра-

ина и Россия заинтересованы друг в друге примерно на 80%: это прямые кооперационные связи, серийное производство и частично – разработки. Нынешнее совещание является одной из форм взаимодействия промышленности двух государств, чтобы разрешить существующие проблемы», – сказал глава российской делегации Алексей Московский.

По словам Московского, с 1996 г. по инициативе военно-технического комитета СНГ разрабатывалась программа военно-технического сотрудничества министерств обороны государств Содружества. И хотя Украина в этих мероприятиях участия не принимала, в 2002 г. главы держав СНГ рассмотрели документ, под которым украинский президент тоже поставил свою подпись, политически присоединяясь к этому решению. «При таких условиях программа военно-технического сотрудничества в рамках СНГ будет доработана, – убежден заместитель министра обороны России генерал Алексей Московский. – И в нем появится украинский раздел. Если это произойдет, а я думаю, что это произойдет, то благодаря данной программе, у нас появится упрощенный механизм сотрудничества с Украиной в этой сфере».

Наконец, самое главное – программа разработана конкретно для участников Договора о коллективной безопасности СНГ (ДКБ). В ноябре 2002 г. генеральный секретарь Совета коллективной безопасности Валерий Николаенко утверждал, что «процесс переоснащения и модернизации вооружений будет взаимовыгодным, как и должно быть между странами, име-



ющими союзные отношения. Для этого будет задействован потенциал российских оборонных предприятий, а также Казахстана, Кыргызстана, Беларуси и Армении».

До сих пор Украина обходила стороной все инициативы в рамках ДКБ. На что Москва, вне публичных деклараций, отвечала Киеву «взаимностью». Оно и понятно: в отличие от других держав СНГ Украина всегда оставалась заметным конкурентом России на довольно большом сегменте рынка. А от конкурентов принято избавляться. Можно вспомнить, что когда Киев решил самостоятельно заниматься производством танков, Москва выставила счет в \$100 млн за «несанкционированное» использование российского ноу-хау по встроенным системам динамической защиты для бронетехники. После спора с привлечением международного арбитража Украина за \$11 млн отстояла право на технологию производства встроенной динамической защиты и теперь оно защищено патентом. В свою очередь, украинским корабелям не дает покоя то, что, например, НПК газотурбиностроения «Зоря-Машпроект», который производит турбины для десантных кораблей и для газоперекачки, не без помощи бывшего основного заказчика – российского «Газпрома» – практически лишился заказов. Тогда как на «Рыбинских моторах» россияне по николаевской документации пытаются наладить производство корабельных газовых турбин и редукторов. Причем на работу туда переманили ведущих украинских специалистов-разработчиков.

Известно, что тех, от кого нельзя избавиться, нужно жестко контроли-

ровать. Или перекупать. Предприятия, интересующие россиян, можно разделить на уже встроенные в новые технологические цепочки российских бизнес-структур и на те, аналогов которым в РФ просто нет. Последних не так уж и много. Среди них ведущий производитель авиадвигателей ОАО «Мотор-Січ», Днепропетровский агрегатный завод, АНТК им. Антонова, киевский и харьковский авиазаводы, казенное производство на объединении «Арсенал» и ГАХК «Артем». Все они в основном завязаны на ракетно- и авиационном строительстве, за исключением разве что «арсенальцев» и «артемовцев», которые вовлечены в производство ракет класса «воздух-воздух» для военной авиации и другого высокоточного оружия. Но при этом Россия не хочет привлекать их к модернизации управляемых авиационных ракет этого типа для новых самолетов МиГ и Су.

Насколько российская сторона последовательна в стратегии расширения контроля над предприятиями украинского ОПК, стратегически важными для ее интересов, можно будет проследить на примере «Южмаша» – известного в мире украинского производителя ракетно-космической техники. ПО «Южный машиностроительный завод» с целью финансирования развития космической отрасли Украины планирует осуществить эмиссию собственных корпоративных облигаций на 50 млн грн. Можно ожидать выкупа части акций именно российскими структурами – напрямую или через подставные фирмы. Так в свое время банки, основанные в Украине российским капиталом, пытались выкупить контрольный



пакет акций «Укрспецтехники» – одного из негосударственных и довольно успешных холдингов, который занимается разработкой и опытным производством радиолокационных систем и значительно продвинулся в разработках цифровой антенной решетки (новое и перспективное направление в радиолокации. – Авт.).

## Ставки на Россию существенно возросли

К концу 2003 г. ориентация в оборонно-промышленной политике на Россию в целом и на интеграцию предприятий ОПК в частности, значительно усилилась. А по некоторым направлениям, таким, как модернизация боевой авиационной техники и систем противовоздушной обороны и создание ряда

новых комплексов вооружений, она стала необратимой. Эксперты отмечают, что не менее четверти объемов оружейного экспорта в 2003 г. было реализовано именно в Россию. Да и Концепция ВТС Украины с иностранными государствами на период до 2010 г. предусматривает, что наибольшая часть экспорта товаров военного назначения приходится на страны СНГ, главным образом – на Российскую Федерацию.

Объективно капитал никакого другого государства не проявляет такого интереса к приватизации заводов украинского ОПК, как капитал России. Именно ее финансовые структуры в 2003 г. стали обладателями некогда непродаваемого харьковского «Хартрона». Можно вспомнить, что Фонд госимущества Украины продал 24,56-процентный пакет акций ОАО «Харт-



**Предприятия Украины, интересующие россиян, можно разделить на уже встроенные в новые технологические цепочки российских бизнес-структур, и на те, аналогов которым в РФ просто нет**



рон» за 5247,763 тыс. грн «Центру фінансового посередництва». При цьому посередник не скривав, що акції призначаються для московських компаній ЗАО «Асоціація содействия конверсионной деятельности» (АСКОНД) і ЗАО «НПП «Конверс-електроприбор».

Експерти прогнозували, що ряд підприємств, які в 2003-2004 гг. ставлять своєю задачею корпоратизацію і переведення в статус державних акціонерних компаній, т.е. створення корпорацій з стопроцентним державним пакетом акцій з наступним акціонуванням і приватизацією окремих її структур, будуть старатися продати акції саме російському бізнесу. В частині, за словами директора московського Центру аналізу стратегій і технологій Руслана Пухова, російські фінансові структури присматрують до таких оборонних підприємствам, як ОАО «Феодосійська судостроительная компания «Море», ГАХК «Артем», Казенний електромашиностроительный завод «Искра», ГАХК «Топаз» і деякі інші.

Там, де придбання підприємств ускладнено і нецелесообразно, російські партнери або створюють СП, або розвивають пряму виробничу кооперацію в рамках двосторонніх угод. К типовим прикладам можна віднести підписання ХК «Укрспецтехніка» угоди з ОАО «Научно-исследовательский институт приборостроения им. Тихомирова» у співпраці і взаємодії при проведенні робіт по модернізації бортових РЛС на істребителях, а також радіолокаційного обладнання для ЗРК «Куб» і «Бук» терміном на

шість років. При цьому «Укрспецтехніка» отримала ексклюзивне право представляти інтереси НІІП ім. В.Тихомирова на українському ринку. І таким чином організовано досить багато спільних підприємств. Причому серед них є не тільки виробники, але і розробники, і навіть експортери техніки подвійного призначення. К прикладу, в створеному на базі НІІ «Оріон» СП ЗАО «Фазотрон-Україна» проводилися розробки багаточастотних генераторів-синтезаторів бортової апаратури літаків, а СП «Паралакс» з 1999 г. активно просуває на ринок різні системи пожегоступіння, багатомісцеві вертоліти і іншу техніку.

Спроби створення транснаціональних структур мали місце ще в середині 90-х. Але реально працювали тільки ті, які могли запропонувати на ринок унікальні і конкурентоспособні проекти. Наприклад, СП ЗАО «Космотрас», яке шляхом конверсії МБР SS-18 створило комерційний ракетонесич «Дніпро» – реально дешевий, надійний і конкурентоспособний. Дуже показовим прикладом є робота українсько-російського консорціуму «Середній транспортний літак», який просуває на ринок літак Ан-70. Але наявність конкурентів в Росії поставило під сумнів можливість успішної реалізації цього проекту в рамках СП і силами учасників лише цього підприємства.

Всього в кооперативних поставках задіяно близько сотні підприємств, а серед найбільш значущих і значимих угод в 2003 г. виділяються по-







ставки ГП «Научно-производственный комплекс газотурбиностроения «Зоря-Машпроект» силовых установок для строящегося в России десантного корабля на воздушной подушке типа «Зубр» для ВМС Греции, поставки ЗМКБ «Прогресс» четырех двигателей АИ-222-25 для новых российских учебно-боевых самолетов Як-130, изготовление Новокраматорским машиностроительным заводом двенадцати мобильных антенных постов для ЗРС С-300П, выполнение Криворожским ОАО «Инжинирингово-производственное предприятие «Энергия» контракта на поставку газотурбинных генераторов для строящихся в России десантных катеров проекта 12061 «Мурена».

В 2003 г. Украина и Россия начали активно работать над фактически первым совместным проектом модернизации зенитно-ракетных комплексов С-125. Дело в том, что в Украине есть определенное количество ЗРК С-125, которые уже сняты с вооружения и не используются украинской армией. Совместно с российскими партнерами эти комплексы можно модернизировать до уровня «Печора-2М». Учитывая, что такие ЗРК находятся на вооружении ряда государств, коммерческий результат этого проекта может быть внушительным. Правда, пока не решено, кто будет выступать контрактором в потенциальных сделках на рынке третьих стран и каким образом будет разделяться доход от реализации ЗРК.

Наконец, к концу года партнеры-конкуренты договорились о проведении совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Первым таким проектом стало

совместное создание оптико-локационной системы для истребителя МиГ-29<sup>2</sup>. Это первая совместная ОКР в сфере модернизации узлов боевой авиатехники, выполненная под эгидой главных специальных экспортеров двух стран – госкомпании «Укрспецэкспорт» и ФГУП «Рособоронэкспорт».

К одному из наиболее примечательных политических ходов можно отнести высказывание президента РФ Владимира Путина в пользу создания единых на пространстве СНГ оборонных комплексов. «Создание такой интегрированной инфраструктуры позволит нам оптимизировать финансовые и материальные расходы на оборону», – подчеркнул он, выступая на встрече с министрами обороны стран Содружества. Эту мысль еще больше развил министр обороны РФ Сергей Иванов, заметив, что «надо полнее использовать существующие механизмы сотрудничества как на многосторонней, так и на двусторонней основе, что позволит сохранить единое оборонное пространство».

Мартовская встреча сторон в 2004 г. тоже была наполнена конкретикой: ГК «Укрспецэкспорт» и ФГУП «Рособоронэкспорт» высказывали намерения выйти за рамки формального взаимодействия типа участия в совместных выставках вооружений и семинарах. В списке новых возможностей появились совместная разработка, производство и ремонт военно-морской техники, совместные работы по согласованию национальных систем сертификации и обеспечение их соответствия европейским и международным требованиям. Среди перспективных украинско-российских проектов



могут оказаться совместные разработки и производство узлов бронетехники, в частности двигателя повышенной мощности, разработка новой силовой установки на базе существующего 6ТД, агрегатов трансмиссии для танков с гидрообъемной передачей, а также модернизация парка бронетехники в интересах третьих государств. Еще одним направлением стало обеспечение кооперации предприятий ОПК двух государств. Тут наиболее примечательным является тот факт, что практически вся оборонно-промышленная кооперация будет осуществляться под патронатом основных спецэкспортеров Украины и России – ГК «Укрспецэкспорт» и ФГУП «Рособоронэкспорт». Как считают представители оружейного бизнеса, такая ситуация позволит сократить время принятия решений и упростить процесс взаимных поставок.

Настоящим прорывом может стать создание совместных вертикально-интегрированных структур, которые должны охватить весь технологический цикл разработки, производства и модернизации вооружений и военной техники. Если это произойдет, можно будет говорить о совместном оружейном бизнесе и взаимопроникновении капиталов.

Безусловно, в процессе расширения украинско-российского ВТС есть доля большой политики. На фоне расширения НАТО и появления военных объектов на территории бывшего СССР (например, радиолокатора ТПС-117 в Латвии, с помощью которого

латвийские военные смогут контролировать перелеты всех самолетов и вертолетов на расстоянии 460 километров и который будет включен в структуру Альянса<sup>3</sup>), Украина приобретает все большую стратегическую важность. Демонстрация Россией желания расширять ВТС – это шаг, лишь частично направленный на достижение коммерческого результата. При этом желание «связать» Украину как стратегического партнера на рынке оружия вызвано активизацией ВТС Украины с некоторыми партнерами на Западе. Например, с Польшей, Чехией или Словакией.

### Новая авиационная интеграция

Российские эксперты признают, что Украина является единственной страной СНГ, которая может на равных сотрудничать с Россией в сфере разработки и производства авиационной и ракетной техники. Но российские чиновники и военные относятся к изделиям украинской разработки «не как к своим». Например, несмотря на потенциал развития семейства самолетов Ан-72/Ан-74 (который проявился в современном варианте Ан-74ТК-300. – Авт.), в России провели тендер на разработку нового легкого транспортного самолета, в котором победил Ил-112ВТ. С уверенностью можно предположить, что если бы Ан-72 был разработан российским КБ, то новую машину не стали бы заказывать.

В последнее время обсуждаются планы по использованию промышлен-

<sup>2</sup> Defense Express, 28.11.2003.





ных мощностей для сборки вертолетов Ка-226 и Ми-17, на которых стоят двигатели украинского производства АИ-450 и ТВЗ-117ВМА, а также УТС Як-130 с двигателями АИ-222-2,5. На ремонтных предприятиях планируется провести модернизацию учебных самолетов Як-52, вертолетов Ми-8 и Ми-24.

Говоря о потенциале российско-украинского сотрудничества, необходимо отметить и сильные позиции украинских моторостроителей. Запорожские двигатели устанавливаются на все варианты вертолетов Ми-24/35 и Ми-8/17. Между Заводом им. В.Я. Климова (Россия) и «Мотор-Січ» (Украина) создано и работает СП ВКМС по двигателям ВК2500, ВК1500 и перспективным моделям. Двигатели разработки ЗМКБ «Прогресс» Д-436Т1/ТП выбраны для установки на новейшие российские самолеты Ту-334 и Бе-200, а АИ-22 – на Ту-324 и Як-48. Производство этих двух моторов, равно как и АИ-222-2,5, ведется в кооперации между «Мотор-Січ» и крупнейшими российскими заводами.

На российском рынке весьма активен «Антонов». Он не боится вступать в прямое столкновение с российскими КБ за перспективный рынок региональных самолетов с предложениями по Ан-148 и Ан-140. В качестве партнеров по первой программе выбраны заводы ВАСО (г. Воронеж) и УУАД (Улан-Удэ), по второй – самарский «Авиакор». Обращаясь к российским авиакомпаниям, генеральный конструктор «Антонова» Петр Балабуев говорит: «надо быть дураками, что-

бы покупать европейский АTR, где 0% российских деталей. При покупке этой машины в российской промышленности новых рабочих мест не создается. А в Ан-140 доля российских комплектующих – 65-70%». Хотя Ан-140 и Ан-148 – гражданские самолеты, на их базе возможно создание военных вариантов. Интерес к специальной версии Ан-140 для патрулирования морских границ уже проявляет Иран.

Большие шансы на успех имеет и программа по возобновлению производства сверхтяжелого рампового грузового самолета «Руслан». С этой целью разрабатывается вариант Ан-124-300 с усиленным центропланом, крылом увеличенного размаха и удлиненным фюзеляжем. «Руслан» – редкий пример того, как созданный в Советском Союзе самолет закрепился на мировом рынке авиаперевозок благодаря своим уникальным возможностям по перевозке негабаритных грузов. Воздушная машина фирмы Антонова оказалась предпочтительнее американского С-17 и востребована европейскими странами НАТО для перебросок их военных контингентов и техники. Сегодня есть исключительная возможность для консолидации усилий авиакомпаний, промышленности, финансовых структур по постройке нескольких десятков новых «Русланов» как для коммерческого использования, так и оснащения военно-транспортной авиации. При этом, как полагает президент группы компаний «Вогла-Днепр»<sup>4</sup> Александр Исайкин, выпуск модернизированного самолета может загру-

<sup>3</sup> Независимая газета. - 2004. - 19 мар.



зять мощности и ульяновского «Авиастара», и киевского «Авианта»<sup>5</sup>.

Еще более масштабным проектом может стать реанимация Ан-70. Эта программа реализуется Украиной и Россией на основании межправительственных соглашений от 1993 и 1999 годов. Страны-участницы определили свои потребности в 65 и 164 единицы соответственно. Производство планируется развернуть на «Авианте» и ПО «Полет» (г. Омск). Два года назад Минобороны Украины заключило контракт на постройку первых пяти Ан-70, а в феврале 2004 г. Верховная Рада приняла Закон Украины «Об Общегосударственной программе создания военнотранспортного самолета Ан-70 и его закупки по государственным оборонным

заказам». Этот документ предусматривает выполнение программы в период с 2004 по 2022 год, причем на первый этап, рассчитанный на ближайшие два года, запланировано завершение разработки самолета, государственных испытаний, освоения его в серийном производстве и закупка двух машин. На все это требуется 1006,509 млн грн.

А российское военное ведомство потребовало от разработчиков Ан-70 проведения комплекса мер по повышению безопасности полетов. Поставочный контракт не будет выдан до завершения программы летных испытаний установки объективного соответствия «цена-качество» и раздела интеллектуальной собственности между Украиной и Россией. Высшие



**Воздушная машина «Руслан» фирмы Антонова оказалась предпочтительнее американского С-17 и востребована европейскими странами НАТО для перебросок их военных контингентов и техники**







чины ВВС РФ неоднократно делали критические замечания в адрес Ан-70 и его разработчиков, особенно в части надежности и безопасности винтовентиляторных двигателей Д-27. Главком ВВС России Владимир Михайлов на одной из пресс-конференций отметил, что оценочная сумма, вложенная в создание Ан-70, составила \$3,5 млрд. Когда в силу технических и экономических причин график летных испытаний нарушился, ВВС России стали рассматривать альтернативные варианты замены устаревших Ан-12: Ту-330 и Ил-214 – российский вариант российско-индийского транспортного самолета ИРТС.

Любопытное предложение сделал в начале 2004 г. депутат Госдумы РФ Александр Лебедев, фактически возглавляющий группу Национального резервного банка<sup>4</sup>. Речь о том, что российская компания «Илюшин Финанс Ко» приступила к подготовке инвестиционного предложения для украинского правительства по объединению киевского АНТК им. Антонова, Харьковского авиационного завода, Воронежского авиационного завода и авиакомпании «Аэрофлот» в единую корпорацию. Главной целью проекта стала инвестиционная поддержка выпуска украинского реактивного пассажирского самолета Ан-148. Работы над первыми машинами выходят на завершающую фазу, начало серийного производства самолета запланировано на 2005 г. Планируется, что запуск производства будет профинанси-

рован из Государственного бюджета Украины. Предложение группы НРБ может стать альтернативным вариантом финансирования. При этом «Илюшин Финанс Ко» готова приобрести для «Аэрофлота» 30 машин Ан-148. С учетом стоимости самолета речь может идти о сумме сделки в \$420-480 млн. Стоит заметить, что АКБ «Национальный резервный банк» владеет около 30% акций ОАО «Аэрофлот». Крупнейшими акционерами компании «Илюшин Финанс Ко», которая специализируется на авиационном лизинге, являются министерство госимущества РФ (38%), НРБ (35,8%) и Внешэкономбанк (15,5%). Как отмечают эксперты, «Аэрофлот» может купить 30 «Анов» только в случае получения льгот на ввоз более вместительных дальне- и среднемагистральных самолетов Boeing и Airbus. Согласно мнению российских сценаристов, государственные пакеты акций украинских предприятий, задействованных в создании Ан-148, целесообразно частично или полностью передать в состав корпорации. В дальнейшем «Илюшин Финанс Ко» намерена привлечь к проекту европейский самолетостроительный консорциум Airbus. В этой идее наблюдатели усматривают и тайный смысл: «КБ Сухого» при поддержке Boeing реализует проект создания конкурента Ан-148 (правда, с отставанием примерно на три года), и извечное соперничество европейской и американской компаний может перенестись на просторы СНГ.

<sup>4</sup> Главными участниками проекта намерены стать АНТК им. Антонова и группа компаний «Волга-Днепр» (прим. авт.).

<sup>5</sup> Об этом он заявил в ходе международного авиакосмического салона Le Bourget – 2003 в июне 2003 г.



## Мифы украинско- российской военно- технической дружбы

Все же не стоит обольщаться по поводу украинско-российского оружейного братства. Главным достижением последних лет эксперты считают прагматизм, установившийся в отношениях двух держав постсоветского пространства. Существует целый ряд мифов, созданных либо политиками, либо средствами массовой информации. Главный из них – о том, что Россия широко откроет объятия для оборонно-промышленного сотрудничества. Диапазон тем украинско-российского взаимодействия всегда будет регулироваться российскими интересами в этом процессе, вследствие большей самодостаточности РФ.

К сожалению, реалии таковы, что Украина слишком мало может предложить России в плане укрепления обороноспособности последней. Мало по отношению к тому, что может предложить Россия. Главной, пожалуй, остается ракетно-космическая и авиастроительная сферы, где два государства немного больше партнеры, чем конкуренты. Тут сотрудничество составляет около 40%, а в некоторых сферах – и до 60% общих работ. Именно Украина продолжает обеспечивать дежурство боевых ракетных комплексов РВСН РФ, а также экспортировать системы стыковки космических аппаратов, элементы управления для ракетносителей «Протон» и «Союз», оборудование для косми-

ческих полигонов. Два государства совместно работают и над проектом «Днепр», который предусматривает использование модернизированной ракеты SS-18 («Сатана»).

Хочется отметить, что российская сторона не раз высказывала удивление, что в вопросах развития кооперации Украина руководствуется интересами национальной безопасности и даже вводит ограничения для этой самой кооперации. К примеру, Россию далеко не устраивало, что в 2002 г. 503 ее оборонно-промышленных предприятия поставляли продукцию для 130 украинских заводов-партнеров, а на 2003 году украинская «квота» составила только 93 предприятия для экспорта и 98 – для импорта в рамках украинско-российской кооперации.

Второй миф связан с уверенностью некоторых украинских «оборонщиков» в том, что в тех направлениях, где отмечается зависимость от Украины, Россия будет активно развивать выгодные ей проекты. Проблема в том, что в оборонно-промышленной сфере Россия для Украины становится «самым основным партнером», в то время как Украина для России всегда будет оставаться лишь «одной из многих». Наиболее красноречивым свидетельством тут является проект Ан-70. Вряд ли стоит связывать заявление главнокомандующего ВВС РФ Владимира Михайлова о том, что «Ан-70 в значительной степени утратил свою перспективу», с его политической недалекновидностью или оплош-

<sup>6</sup> Деловая столица. – 2004. – 23 февр.





ностью. Просто РФ намеревается играть на нескольких направлениях одновременно, а ставки на «более перспективные транспортные самолеты среднего класса» Ту-330 или Ил-214 связаны с диверсификацией источников влияния, намерениями загрузить свои производственные мощности и расширить присутствие на рынке вооружений. Так, в ходе выставки AeroIndia-2003 компания Hindustan Aeronautics Limited подписала с российским авиационным комплексом «Ильюшин» контракт на создание нового транспортного самолета. Этот проект оценивается в \$250 млн и создаваться новый транспортный самолет будет на базе российского Ил-214, а не на базе Ан-70, присоединиться к которому любезно предлагали Индии Украина и Россия (хотя по классу и характеристикам проекты Ил-214 и Ан-70 вряд ли можно сравнивать, рассуждая на то, что Индия пойдет на два проекта сразу, было бы наивно).

Третий миф связан с тем, что евроатлантические устремления Киева позволят ему больше сотрудничать с НАТО, чем России. Пока украинские «оборонщики», уповая на политическую настроенность Альянса на продвижение ВТС, организовывали презентации различных направлений своего ОПК в штаб-квартире НАТО, российские без лишнего политического шума договаривались о конкретных проектах. А 13 января 2003 г. председатель Госкомитета РФ по стандартизации и метрологии Борис Алешин и председатель Совета национальных директоров по каталогизации Альянса Джон Кларк подписали в

Москве совместное соглашение об участии России в системе каталогизации НАТО. Соглашение позволит ускорить продвижение российской продукции военного назначения, а также сократить расходы госбюджета на закупку и эксплуатацию вооружений и военной техники. Похоже, Россия уже давно обошла Украину на евроатлантической дистанции. Не имея претензий на членство в этой организации.

Наконец, самый интересный из существующих мифов – о том, что Украина расширит свое присутствие на мировом рынке вооружений за счет развития ВТС с Россией. Кстати, во время встреч представителей ОПК вопросы совместной работы на рынках третьих стран выглядели наиболее проблематичными с точки зрения их практической реализации. Формально этот вопрос решен: соответствующее соглашение уже набрало юридическую силу. Его участники признают, что можно неплохо зарабатывать, например, на совместном ремонте бронетехники, которая состоит на вооружении армий государств Ближнего Востока и Северной Африки. Но такие проекты должны быть, во-первых, экономически взаимовыгодны, а во-вторых, организованы так, чтобы одно государство не могло обходиться без другого. Но и в таких проектах не будет пощады тому из партнеров, который, зазевавшись, будет уповать на каноны великой дружбы.

Отмечая сложность и противоречивость военно-технического сотрудничества Украины и России, эксперт Российского института стратегических исследований Сергей Кандауров среди



основных проблем указывал на различие в направлениях разработок перспективной военной техники. Как показывает анализ, в своем развитии военно-промышленные потенциалы России и Украины мало пересекаются, что сужает сферу потенциальных совместных проектов. К числу российских национальных приоритетов в создании новых видов вооружений относятся боевой самолет пятого поколения, новая многоцелевая подводная лодка, высокоточное оружие, средства индивидуальной защиты, а также системы связи, разведки и обнаружения, но в этом перечне нет НИОКР по новому основному боевому танку, военно-транспортному самолету, т.е. «все того, что могло бы послужить полем для сложения сил двух государств». Только создание системы связи, разведки и обнаружения, может, по-видимому, стать направлением для ведения взаимовыгодных совместных научных разработок (правда, российский эксперт не принял во внимание значительные успехи украинских разработчиков в создании но-

вых высокоточных средств поражения. – Авт.). Известно, что Россия традиционно испытывает определенные трудности в сфере самостоятельной разработки и создания бортового радиоэлектронного оборудования. В этой сфере сотрудничество с Украиной тоже могло бы оказаться выгодным для России, считает Кандауров.

И все же стоит констатировать, что отношения Украины и России как в оборонно-промышленной сфере, так и на непосредственном рынке вооружений перешли в прагматичную и действенную фазу. Несмотря на узкие места сотрудничества, в целом его формы улучшились, и они, без сомнения, выгодны двум государствам, особенно в нынешних геополитических условиях. Ну а тот факт, что равного сотрудничества нет и в обозримом будущем не будет, в принципе не вызывает раздражения в Киеве. Тем более, что Россия продемонстрировала умение идти на компромиссы, а также готовность сближаться в тех областях, где Украина сильна. И таких областей пока достаточно. ■







# Будущее Украины на мировом рынке вооружений





# 12

## глава

# Будущее Украины на мировом рынке вооружений





## Новое время национального оружейного бизнеса

События 2003 г. засвидетельствовали, что в украинском оружейном бизнесе наступило время перемен. Во-первых, люди, принимающие решения в области военно-технического сотрудничества, всерьез заговорили о возможности дозированного вхождения в оборонно-промышленную сферу частного капитала, в том числе иностранных инвестиций. Во-вторых, несколько изменилось отношение к приватизации объектов ОПК. В-третьих, в системе ВТС появились новые люди. Наконец, ключевым событием оказалось утверждение президентом Концепции военно-технического сотрудничества Украины с иностранными государствами на период до 2010 г. В этом документе, среди прочего, одним из приоритетных направлений ВТС названа интеграция украинского ОПК в международные структуры по разработке и производству новейших систем вооружений и военной техники, а также осуществление совместных проектов модернизации имеющегося оружия.

Безусловно, новым веяниям в украинском оружейном бизнесе предшествовала цепь других, не менее важных событий. Например, «кольчужный» скандал, который способствовал модернизации в системе ВТС (в виде нового контролирующего оружейный бизнес отдела в Администрации Президента Украины и в образе новых людей, хорошо узнаваемых высокопоставленными представителями Соединенных Штатов). Или про-

рыв в военно-технических отношениях с Россией. Старт этому процессу был дан во время первого визита в Украину Владимира Путина, когда отечественным дипломатам было недвусмысленно доведено: Россия имеет интерес к двустороннему ВТС. Если в 2000 г. в Киеве вполне серьезно рассматривались альтернативные российским предложения по модернизации парка истребителей МиГ-29 или средств ПВО, то сегодня есть смысл говорить о военно-техническом братстве. Конечно, в пределах взаимовыгодных проектов.

## Ядро украинского оборонного комплекса

Среди наиболее заметных современных тенденций эксперты выделяют формирование ядра оборонно-промышленного комплекса страны и начало формирования внутреннего рынка. Те предприятия, которые выдержали критический период (неожиданное исчезновение гособоронзаказа, обвальная конверсия, почти необратимая стагнация и лихорадочный поиск новых партнеров на резко изменяющемся рынке), приступили к реализации стратегии собственного развития. Среди победителей преимущественно оказались те заводы, которые делали ставки исключительно на собственные силы.

Что касается внутреннего рынка, то его возникновение может стать предвестником существенного перевооружения и перевооружения национальной армии. И процесс этот может начаться уже в 2005-2007 гг. Правда, лишь в том случае, если от-





дельным инициативным проектам, начатым в 2003 г., будет придан статус национальных финансово защищенных программ.

В конце лета в украинском парламенте появился законопроект, который, если станет Законом Украины, сделает возможным участие частного капитала в оборонном производстве. Речь о том, что внесение изменений в Законы Украины «О предпринимательстве», «О государственном оборонном заказе» и «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности», по определению разработчика законопроекта – Министерства промышленной политики Украины, – «дало бы возможность ведения предпринимательской деятельности по изготовлению войскового вооружения и боеприпасов к нему негосударственным субъектам предпринимательской деятельности и одновременно ограничивало бы путем лицензирования предпринимательскую деятельность по разработке, изготовлению, модернизации и утилизации вооружения, военной техники и боеприпасов, а также комплектованию изделий к ним».

Стоит оговориться, что эта идея не нова. А если уж совсем откровенно, то она родилась в стенах Госкомиссии по вопросам оборонно-промышленного комплекса Украины еще два года назад. Правда, в Киеве очень хорошо помнят случай с Московским вертолетным заводом им. Миля. Перспективы потери контроля государства над рядом стратегических объектов украинских властей радуют мало. Скорее всего, список предприятий ОПК, в которых могут быть задей-

ствованы негосударственные ресурсы, будет формироваться с особой тщательностью. Под прицелом окажется иностранный капитал, который будет стремиться на украинский оборонно-промышленный рынок.

В условиях растущей конкуренции ответственные за ВТС структуры ищут золотую середину. Как заявлял заместитель руководителя Главного управления по вопросам судебной реформы, деятельности воинских формирований и правоохранительных органов Администрации Президента Украины (ключевая структура по контролю за реализацией государственной политики ВТС. – Авт.) Игорь Черкасский, «органы власти окажут необходимую поддержку процессу создания совместных с иностранными партнерами предприятий в сфере производства вооружений и военной техники». Эта задача находится на контроле АП, а ее реализация, по словам И. Черкасского, будет обеспечена в течение этого года.

Хотя первые шаги в этой сфере уже сделаны. Например, при участии крупного иностранного инвестора на одном из казенных украинских заводов начат довольно масштабный инновационно-инвестиционный проект, предусматривающий создание нового оружия. Примечательно, что право собственности на чувствительную продукцию планируется разделить поровну, причем иностранный инвестор получит право экспорта оружия. Наблюдается и дозированное участие инвестиционных компаний с иностранным капиталом в доведении опытно-конструкторских работ до за-







вершенного изделия или технологии. Правда, такие проекты пока реализовываются без лишнего шума и рекламы, с максимально возможным участием украинских спецэкспортеров. Наконец, такие частные компании, как киевская холдинговая компания «Укрспецтехника» (разработчик и производитель радиолокации) и львовский концерн «МАТС» (разработчик военных тренажеров для Сухопутных войск ВСУ) уже принимают участие в гособоронзаказе. Правда, пока только в качестве субконтракторов. Кстати, «Укрспецтехника» участвует и в российском гособоронзаказе, что наводит экспертов на мысль о возможном появлении транснациональных корпораций во вполне обоз-

римом будущем. К примеру, гендиректор «Укрспецтехники» Александр Козлов не исключает, что это может произойти уже в 2005 г.

Государство намерено не выпускать бразды правления даже при появлении частных игроков. Об этом свидетельствуют такие факты, как намерение создать единый информационно-аналитический центр, который будет обслуживать субъектов ВТС, восстановить финансирование отдельной строкой Госбюджета выставочной деятельности и работы межправительственных комиссий в сфере ВТС, а также участие украинских предприятий в тендерах на поставку вооружений и техники. По всей видимости, пока не изменится и



**Новое веяние украинской реальности: частные компании уже принимают участие в гособоронзаказе. Правда, пока только в качестве субконтракторов. Такой опыт есть у киевской холдинговой компании «Укрспецтехника» (разработчик и производитель средств радиолокации) и львовского концерна «МАТС» (разработчик военных тренажеров для Сухопутных войск ВСУ)**



количество спецэкспортеров. Ключевым штрихом может стать увеличение бюджетных ассигнований на НИОКР в оборонной сфере в пределах 1,5-1,7% ВВП (сегодня, по оценкам Центра исследований армии, конверсии и разоружения, они не превышают 0,5% ВВП).

### Кадры решают все?

Хотя в Украине наблюдается даже слишком большое количество центров влияния на военно-техническое сотрудничество в целом и на оружейный бизнес в частности, введение практики подготовки и издания ежегодного акта главы государства об основных задачах центральных органов исполнительной власти в сфере международного ВТС и экспортного контроля говорит о том, что, по меньшей мере, основные оружейные сделки патронируются лично президентом.

Л.Кучма принял и новые кадровые решения в ВТС. Чтобы понять, как сложена их цепь, есть смысл начать с последнего. 26 сентября 2003 г. были подписаны указы о ряде назначений в Совете национальной безопасности и обороны Украины. Среди них интересны два: во-первых, президент определился с кандидатурой председателя Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины, назначив на это место Юрия Прокофьева. Во-вторых, на должность первого заместителя секретаря Совбеза глава державы назначил бывшего главного контрразведчика страны – Петра Шатковского.

С 1999 г. должность председателя упомянутого Комитета связывается с кураторством оружейным бизнесом страны. Первым таким куратором был Владимир Радченко, который начал реально патронировать ВТС после смещения с должности секретаря СНБОУ Владимира Горбулина. Фактически это стало началом непосредственного управления военно-техническим сотрудничеством не по внутривластическому, а по профессиональному признаку. С той, конечно, оговоркой, что торговля оружием всегда была зависима от внутривластических раскладов.

Однако все изменилось с резким размахом «кольчужного» скандала. Нужны были люди, которых американские лидеры знают в лицо и которых воспринимают в качестве визави. В результате осенью 2002 г. «гасить» последствия было поручено профессиональному разведчику уже Министерства обороны – генералу Игорю Смешко. Ему же и досталась должность нового официального куратора оружейного бизнеса. Дело в том, что с августа 1992 по июль 1995 г. этому человеку выпало быть первым военным атташе Украины в Соединенных Штатах и фактически налаживать взаимоотношения двух государств в сфере безопасности и обороны.

По всей видимости, президент остался доволен проделанной работой, потому что уже 4 сентября 2003 г. он назначил Смешко главой Службы безопасности государства. Наблюдатели могут судить о работе Комитета по ВТС иЭК по заявлению гендиректора «Укрспецэкспорта», который во время выставки «МАКС-2003» обе-





## П ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**Председатель Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины Юрий Прокофьев:**

«По объективным, а порой и субъективным причинам, в течение последних 12 лет военная техника разработки и производства

бывшего СССР не достаточно активно модернизировалась. Головные разработчики и производители большей части этой военной техники находились за пределами Украины. Безусловно, наилучшим вариантом модернизации военной техники советского производства является ее модернизация под руководством и непосредственным участием головного разработчика, с взаимовыгодным распределением объемов работ среди участвующих сторон, что в итоге позволяет существенно снизить затраты. К сожалению, последнего чаще всего достичь не удается. Время уходит, а приемлемого решения в части разделения труда у нас нет. Примером может служить модернизация самолетов МиГ-29 и комплексов ПВО. Долго такое продолжаться не может. Поэтому, если в ближайшее вре-

щал, что объемы оружейной торговли за 2003 г. превысят показатель предыдущего года на 20%.

Кстати, кандидатура Смешко давно рассматривалась президентом — еще в ноябре 1999 г. Л.Кучма во время заседания расширенной коллегии Министерства обороны Украины признал, что военная разведка под патронатом этого генерала стала альтернативным и важным источником информации для высшего руководства

страны. Тут не лишним будет заметить, что как раз в это время одну из ключевых должностей в украинской военной разведке занимал вновь назначенный куратор оружейного бизнеса Юрий Прокофьев. Поэтому есть основания полагать, что на нынешнем этапе украинская система ВТС в большей степени будет связываться со связкой «Прокофьев-Смешко». Хотя нельзя не принимать во внимание профессионализм и знание кук-



мя нам не удастся достичь взаимовыгодного соглашения с главным разработчиком, то нужно будет положиться в этом вопросе на украинские предприятия и организации, способные выполнить модернизацию и нести ответственность за свою работу.

В конце 2003 г. на заседании правительственного комитета по вопросам обороны, ОПК и правоохранительных органов рассматривался вопрос об организации работы Совета генеральных конструкторов по созданию техники для потребностей обороны и безопасности государства. В сложившихся условиях, нужно было бы предоставить и закрепить в правовой базе полномочия генеральных конструкторов по продлению ресурса и модернизации базовых образцов вооружений, созданных в бывшем СССР. Речь идет, прежде всего, о несении ими ответ-

ственности за проведение цикла работ по модернизации изделий и последующей эксплуатации военной техники. Эти положения целесообразно закрепить и в разрабатываемых государственных стандартах Украины. Такие попытки уже предпринимались, например, при разработке отечественного стандарта по авиационным средствам поражения в части, касающейся продления установленного ресурса и хранения изделий, а также средств контроля. При этом следует подчеркнуть, что создавать нужно единую систему стандартов (по типу общесоюзного стандарта системы разработки и постановки на производство образцов военной техники), а не расплываться на стандарты по каждому отдельному направлению типов вооружений и военной техники».

*журнал «Defense Express», № 5, 2004*

ни оружейной торговли В.Радченко. По информации влиятельного украинского издания, «у Владимира Ивановича [Радченко] и Игоря Петровича [Смешко] давняя взаимная антипатия». Если это так, то Президент Украины остался верен своему принципу кадрового уравнивания. Но это в целом о политическом влиянии. А вот что касается военно-технического сотрудничества, то на сегодняшний день одна из его наиболее весо-

мых частей – оружейный бизнес – нашла своих шефов.

Давно известно, место красит человек. То, что корни кураторства оружейным бизнесом тянутся в СНБОУ, связано с влиянием его первого патрона – Владимира Горбулина (хотя, безусловно, основные сделки на рынке всегда согласовывались лично с президентом). Именно настойчивость В.Горбулина во времена его руководства СНБОУ привела к







**4 сентября 2003 г. президент назначил генерала Игоря Смешко главой Службы безопасности государства. В новой должности тема военно-технического сотрудничества для него не стала менее актуальной (на фото – слева, справа – первый замминистра обороны Украины Александр Олийнык)**

созданию единой структуры – государственной компании, практически реализовавшей монополию державы на этот вид торговли. Новая схема ВТС была интересна и тем, что минимизировала роль таких заинтересованных ведомств, как Минобороны и Министерство промышленной политики. Если простые решения по ВТС принимались Госэкспортконтролем, то более сложные и самые щекотливые выносились на Межведомственную комиссию во главе с первым вице-премьером. Однако из-за некоторой отдаленности комиссии от оружейного бизнеса ее решения начали отнюдь не положительно отражаться на деятельности этой сферы, а при-

нятие некоторых наиболее важных иногда затягивалось из-за несогласованности позиций отдельных ведомств до нескольких месяцев, что дало СНБОУ основания назвать эту схему недейственной.

О том, что центр влияния на оружейный бизнес окончательно переместился из Кабмина в СНБОУ, свидетельствовала еще одна маленькая, но довольно существенная деталь: если нового руководителя «Укрспецэкспорта» Валерия Малева весной 1998 г. коллективу представлял тогдашний премьер-министр Валерий Пустовойтенко, то в начале лета 2002 г. Валерия Шмарова представлял уже секретарь СНБОУ Евгений Марчук.



## **Институт генеральных конструкторов: доверие – объективная необходимость?**

Несмотря на декларируемую западную политическую ориентацию, украинские оборонные заводы давно выбрали для своего самоопределения российские ориентиры. Украинский ОПК не выдерживает марафона в Европе. Его предприятия обречены либо медленно вымирать, либо найти себе место под другим солнцем. Причем грешат не только заводы. Если на рубеже столетий украинский военно-политический истеблишмент все еще колебался, то к миллениуму принципиальные вопросы армии были решены. То есть модернизировать вооружения и создавать новую военную технику Украина решила совместно с Россией. Однако реалии не всегда совпадают с теорией – по некоторым чувствительным проектам, прямо связанным с обороноспособностью и безопасностью страны, Киев уже стал заложником Москвы. А перспективы зависимости в оружейной сфере непредсказуемы.

На примере проекта модернизации парка украинских самолетов МиГ-29 отчетливо видно, как отечественная оборонка постепенно превращается в марионеточную фигурку, нити которой тянутся к Кремлю. Укрепление ВВС и ПВО после военных кампаний последних лет стало в соответствии современных военных аналитиков краеугольным камнем физической безопасности государства.

Киев устами экс-министра Александра Кузьмука еще в 1999 г. объ-

явил, что приступает к реализации проекта модернизации истребителей МиГ-29. В то время рассматривалось четыре альтернативных проекта: российский, израильский, французский и немецкий. Генерал Кузьмук не скрывал, что ему нравится израильский вариант. Генеральный конструктор АНТК им. Антонова Петр Балабуев (АНТК им. Антонова стало головным предприятием в этом проекте), напротив, был уверен, что модернизировать истребители можно лишь с Россией. Аргумент весомый – на территории РФ остался разработчик – РСК «МиГ». Западные проекты тоже детально прорабатывались, но оказались слишком дорогими для Украины. Итог закулисного конкурса мы знаем: лучшей признали российскую версию.

Когда проект затянулся, участники начали кивать на недостаток финансирования. Но это лишь часть правды. Согласно данным Military Balance, в украинских ВВС 217 машин МиГ-29 (199 эксплуатируются, 2 – учебных и 16 – на хранении). Безусловно, столько Украине не нужно. Тем более, что уже в 2001 г. готовился ограниченный состав военных летчиков – по итогам года было подготовлено 88 пар, или 176 пилотов. Даже если предположить, что все они готовились для истребителей МиГ-29 (а ведь есть еще штурмовики Су-27, самолеты дальней авиации Ту-22М3, военнотранспортная и армейская авиация), то все равно это гораздо больше, чем для заявленных недавно четырех истребительных полков новой структуры украинской армии.





Именно в этой дельте и состоял фокус довольно дорогостоящей модернизации для относительно бедного государства Украины. Учитывая почти нулевые бюджетные ассигнования на перевооружение армии, модернизация ориентировочной стоимостью в \$5-8 млн за одну воздушную машину была бы делом неподъемным. Поэтому предполагалось часть МиГов реализовать на внешнем рынке с тем, чтобы быстрее поставить на крыло необходимый парк истребителей. Но российские торговцы оружием были не в восторге от такой идеи. Ведь это наступление на многие региональные рынки, которые считаются вотчиной Москвы. А в перспективе – серьезный удар по самому РСК «МиГ», который в жесткой конкуренции с производителем боевых самолетов Су АВПК «Сухой» и так с трудом сводит концы с концами.

В результате стоимость работ по российскому сценарию модернизации оказалась в несколько раз больше, чем предполагали украинские военные. Но и это не самое главное. Основной удар Россия нанесла, когда было заявлено, что ни один самолет после модернизации не должен уйти на экспорт, по крайней мере без согласия Москвы. Киев оказался в замкнутом кругу, и бессмысленный бег по нему продолжается уже шестой год...

## Охота за технологиями

В борьбе за право собственности на советские технологии Москва стремится использовать и международные рычаги влияния. Первая такая по-

пытка была предпринята российской стороной на состоявшемся в декабре 2003 г. заседании стран-участниц Вассенаарских договоренностей. Стоит напомнить, что многосторонний механизм этого режима контроля за перемещением на планете обычных вооружений, объединяющий 33 государства, был создан в 1996 г. для содействия региональной и международной стабильности и безопасности путем обеспечения большей ответственности за передачи обычных вооружений, товаров и технологий двойного назначения. Вассенаарские договоренности предусматривают добровольный обмен информацией между странами-участниками в отношении поставок или отказа в поставках в третьи страны товаров и технологий двойного применения, указанных в прилагаемых к договоренностям списках.

Из года в год этот перечень становится более длинным. Например, изначально речь шла об обмене информацией о поставках танков, бронированных боевых машин, крупнокалиберной артиллерии, боевых самолетов, ударных вертолетов, ракет и ракетных систем в страны-не члены Вассенаара. После заседания 2001 г. перечень обменной информации дополнился такими образцами военной техники, как артиллерийские тягачи и понтонные укладчики. В 2002 г. «вассенаарцы» решили сделать обязательным обмен уведомлениями о передаваемых в третьи страны кораблях и подводных лодках водоизмещением от 150 до 750 тонн, а также лицензиях на их производство. По итогам заседания 2003 г. было решено ужесто-



чить контроль над экспортом переносных зенитно-ракетных комплексов (ПЗРК). Кроме того, Россия пыталась зафиксировать в «вассенаарских» решениях свое исключительное право интеллектуальной собственности фактически на все экс-советские военные технологии и технологии двойного назначения. В этом случае ни одна страна не могла бы проводить модернизацию вооружения и техники советского производства, не получив предварительное «добро» Москвы.

Усилия российских переговорщиков закрепить подобное решение в рамках Вассенаара – выполнение задачи Владимира Путина, который 4 ноября 2003 г. на заседании Комиссии по ВТС заявил: «крайне важно сформировать единую стратегию защиты интеллектуальной собственности России в сфере военно-технического сотрудничества». Тогда Путин предложил создать систему защиты прав «на отечественные военные технологии, переданные иностранным государствам». «Не секрет, что разработки наших ученых и конструкторов часто становятся основой для производства за рубежом конкурентоспособной и высокоприбыльной продукции, которая направляется в том числе на рынки третьих стран, составляя нам конкуренцию», – заявлял тогда Путин. Впрочем, уже в конце ноября 2003 г. во время встречи руководителей «Укрспецэкспорта» и «Рособоронэкспорта» гендиректор российской компании настоятельно рекомендовал украинской стороне присоединиться к позиции России. Киевские спецэкспортеры оставили московских коллег

без ответа – уж слишком это вредило украинской обороноспособности.

Ни одно из государств-участниц Вассенаара не поддержало инициативу россиян. Хотя бы потому, что практически невозможно провести «водораздел» между советскими и российскими разработками. По крайней мере до тех пор, пока не будет определено, какая сторона или государство является де-юре признанным на международном уровне собственником тех или иных разработок или технологии. Более того, российская стратегия охоты на советские ноу-хау (именно так стоит их характеризовать, поскольку разработки начинались еще в рамках Союза), по большому счету, бьет по хвостам. Лишь несколько примеров: соосный несущий винт российского ударного вертолета и способ управления им запатентован в Нидерландах; способ изготовления турбинных лопаток авиадвигателей запатентован в Швейцарии; силовая установка советских самолетов вертикального взлета и посадки запатентована в США. Производя эту технику и поставляя ее на рынок вооружений, Россия сама вот-вот столкнется с тем, что ей придется покупать лицензии в США, Швейцарии, Нидерландах и других странах.

Более того, часть патентов на советские военные ноу-хау находится в частных руках. Хотя иногда селекция и приобретение перспективных технологий имеет под собой четкую государственную основу. Так, Министерство обороны США с 1980 г. закупает военную технику, оборудование и технологии у иностранных компаний. В общей







сложности на эти цели было потрачено \$23 млрд, 33% заказов пришлось на долю Великобритании, чуть более 16% – на долю Германии, по 11% – Франции и Швеции, по 7% – Израиля и Канады. Всего США закупили военную технику у 23 стран мира. В период с 1992-го по 2000 год более 1 тыс. разработок советских ученых в военной сфере запатентовано не в России, а в США. В ближайшем будущем главными иностранными поставщиками американских вооруженных сил, по данным US Foreign Comparative Testing Program (подразделение Пентагона, занимающееся закупками иностранных военных технологий), станут Италия, Греция, Южная Корея, Великобритания и Сингапур.

Но почему же Россия, которая формально печется о сохранении технологий, на практике их не контролирует? Одна из причин в том, что неповоротливая бюрократия на самом деле не заинтересована да и не способна создать реальный механизм защиты не только советских, но и действительно российских ноу-хау. В среднесрочной перспективе ситуация не изменится. Хотя от Москвы можно ожидать «индивидуальной» стратегии давления на страны, желающие осовременить технику и вооружение «Made in USSR». Но период одного технологического витка в области создания и модернизации вооружений составляет 5-7 лет. То есть страны, которые соглашались (вынужденно или по своему желанию) играть по российским правилам, рискуют обречь арсеналы своих вооруженных сил или на безнадежное устаревание, или на варианты модернизации, которые вовсе не идут в

ногу со временем. Зато сохраняют за Россией возможность влияния на парк вооружений страны-контрагента, что выгодно лишь российскому ОПК и российским разработчикам.

## В поисках оптимума

Один из выходов, лежащих на поверхности, – предоставить право на продление ресурса базовых образцов вооружений и их модернизацию национальным генеральным конструкторам. Институт генконструкторов в Украине уже создан, в частности по таким направлениям, как авиа- и судостроение, бронетехника, производство радиолокационной техники, оперативно-тактических ракет, боеприпасов. Осталось лишь принять политическое решение, которое в свое время было принято в Израиле, Польше, Болгарии – да, делаем; да, модернизируем; да, отвечаем за последствия и сопровождаем модернизированную технику всю ее оставшуюся жизнь. На первый взгляд решение довольно рискованное. Но не менее рискованно остаться с катастрофически устаревающим вооружением зарубежного производства.

Как считают многие украинские прагматики, Киеву пора сделать решительный шаг. В его пользу есть несколько довольно весомых аргументов. Во-первых, уже в 2002 г., когда украинско-российский проект начал стопориться, наши предприятия разработали собственный вариант так называемой малой модернизации МиГ-29. Но, опасаясь обострения отношений с Москвой, Киев так и не принял окончательного решения.



Во-вторых, Луцкому авиаремонтному заводу «Мотор» Минобороны вполне по силам капитальный ремонт двигателей РД-33-2С для истребителей МиГ-29, а хмельницкий завод «Новатор» способен обновить бортовые радиолокационные станции. Реализация проекта «Новатора» позволит истребителю МиГ-29 увеличить дальность обнаружения целей в 1,5 раза, вести огонь одновременно по двум, в том числе наземным, целям, а также по морским целям с синтезированной апертурой и обеспечить многофункциональность самолета. Львовский авиаремонтный завод разработал собственную программу малой модернизации МиГ-29, которая позволяет расширить боевые возможности самолета при решении задач по поражению наземных и надводных целей за счет его оснащения управляемыми авиационными средствами поражения класса «воздух-поверхность» с телевизионными головками самонаведения. На заводе «Спецтехстекло» в Константиновке Донецкой области разработано новое многослойное остекление, которое может быть использовано для модернизации украинских самолетов МиГ-29. В работах по украинскому варианту должен принять участие столичный завод «Арсенал», а также некоторые негосударственные фирмы.

Альтернативные предложения сделали и представители негосударственного сектора. Естественно, желая заработать на проекте. К примеру, свою схему модернизации части истребителей предлагает львовский

концерн «МАТС». Эта структура, которая имеет тесные связи с военным ведомством, уже несколько лет участвует в выполнении гособоронзаказа и является главным разработчиком по тренажерной тематике для Сухопутных войск. По мнению идеологов этого проекта, следовало бы создать отдельное конструкторское бюро, в которое бы вошли представители концерна, Львовского авиаремонтного завода Министерства обороны, ГК «Укрспецэкспорт» и Научного центра ВВС. При этом в реализацию опытно-конструкторских работ «МАТС» вкладывает собственные средства, что по подсчетам специалистов составит около \$4 млн. Ожидается, что проведение работ после утверждения формуляра модернизации обойдется приблизительно в \$1 млн. Учитывая, что новая машина стоит не менее \$20 млн, украинские торговцы надеются выручить за модернизированный самолет половину. «Схема, предлагаемая концерном, выгодна всем, – считает президент «МАТС» Игорь Крол, – Министерство обороны, не вкладывая средств, получает модернизацию самолетов; госкомпания «Укрспецэкспорт» – возможность торговать модернизированными, а не старыми машинами; а сам концерн, беря на себя все риски по реализации проекта модернизации самолетов, расширяет сферу коммерческой деятельности»<sup>1</sup>.

Что касается рисков, то они действительно велики. Никто не дает гарантии, что за время реализации ОКР не произойдут изменения, которые сведут на ноль все усилия. Например, выведут МиГ-29 из боевого состава





ВСУ. Или откажутся принимать ОКР. Правда, все соглашаются, что самым узким местом самостоятельного украинского проекта являются взаимоотношения с Россией. Впрочем, в концерне «МАТС» надеются, что российский РСК «МиГ» утвердит формуляр модернизации.

Первые шаги по реализации этого проекта уже сделаны: соответствующее письмо с предложениями украинской версии модернизации МиГ-29, подписанное представителями всех заинтересованных организаций, в т.ч. начальником Вооружения ВСУ, уже одобрено руководством Министерства обороны. Специалисты считают, что реализация ОКР с учетом имеющихся наработок потребует не менее 1,5-2 лет. Время немалое. Но если учесть, что военные еще не пришли к единому мнению относительно технического задания по модернизации МиГов, проект имеет право на жизнь и действительно может оказаться успешным.

Наконец, в-третьих, не обязательно отказываться от сотрудничества с Россией (хотя, скорее всего, без демарша со стороны РФ дело не обойдется). Но наличие альтернативных версий даст возможность продать часть невостребованных армией самолетов и за вырученные средства укрепить противовоздушный щит страны.

Кроме того, представители РСК «МиГ» сегодня не отличаются расторопностью на рынке. Об этом свидетельствует недавнее решение Болгарии оштрафовать российскую компа-

нию за срывы сроков модернизации 20 истребителей болгарских ВВС на \$600 тыс. (сумма контракта на модернизацию парка болгарских ВВС составляет \$56 млн). А недавно посетивший украинскую столицу директор по вопросам маркетинга в странах СНГ и Балтики израильской компании Israel Aircraft Industries Ltd Давид Лемперт заявил в интервью агентству Defense Express, что Израиль готов «поделиться опытом и наработками в модернизации МиГ-29»<sup>2</sup>.

Задача модернизации истребителей МиГ-29 действительно является наиболее критической и сложной из всех проектов модернизации техники советского производства. Если она будет успешно решена своими силами, у Украины будут основания для заметного прорыва по широкому фронту: от модернизации зенитно-ракетных комплексов до создания собственной боеприпасной отрасли.

## **Конкуренция возрастает. Курс на специализацию**

Свои успехи в развитии оборонно-промышленной специализации крупнейшие игроки связывают с развитием системы трансферта технологий в ряде государств СНГ и резко возросшей в течение последних двух-трех лет конкуренцией на постсоветском сегменте международного рынка вооружений<sup>3</sup>. По сути, специализация становится следствием ситуации, когда у участников рынка не остается

<sup>1</sup> Экспорт вооружений и оборонный комплекс Украины. – 2004. – № 4.

<sup>2</sup> Зеркало недели. – 2004. – 28 февр.



иною пути, как развивать несколько отдельно взятых направлений, где исторически сохранилось их лидерство. При этом разработчики военной техники в течение последних лет идут по пути адаптации конкретных узлов, агрегатов или услуг к любым видам техники и заказам. Эксперты считают, что успешной специализация станет в том случае, если она будет охватывать не более 8-12 направлений.

Примечательно, что речь идет не только об интеграции постсоветских поставщиков в западное пространство, но и интеграции западных производителей в постсоветское. Наглядным примером служит работа французской группы SAGEM в направлении адаптации систем управления огнем к танкам советского производства<sup>2</sup>. Есть и совместные с российскими разработчиками проекты модернизации вертолетов Ми-24, в которых интегрированы некоторые французские узлы. Скорее всего, при модернизации парка своих боевых вертолетов Украина тоже воспользуется французскими узлами, что свидетельствует об успехах специализации группы SAGEM на постсоветском сегменте рынка вооружений и военной техники.

Ряд шагов в сторону развития специализации сделали польские разработчики военной техники, предложив более дешевую, чем французская, но довольно эффективную систему управления огнем для танков «Драва-Т». Она позволяет вести эффективные бо-

евые действия в ночное время, поражая цели на расстоянии до двух тысяч метров. Этой системой оснащаются находящиеся на вооружении Польши танки РТ-91. Не исключено, что «Драва-Т» будет устанавливаться на РТ-91, предназначенные для Малайзии, а также на танки Т-72, имеющиеся на вооружении Индии. Специализация, кроме прочего, стимулирует новую волну кооперации. Типичным примером может служить договоренность немецкой компании Rheinmetall Landsysteme и польской OBRUM о совместной модернизации парка польских танков Т-72. Или совместный украинско-китайско-пакистанский проект создания и производства танка Al-Khalid, в котором интегрированы украинские моторно-трансмиссионные отделения.

Если говорить об украинской оборонно-промышленной специализации, то это, прежде всего, возможности капитального ремонта и модернизации техники. В 2003 г. на Киевском авиаремонтном заводе гражданской авиации 410 (АРП ГА 410) отремонтировано 5 средних транспортных самолетов Ан-26 для польских ВВС. Столичный завод после выполнения капремонта продлевает межремонтный ресурс самолета до 5 тыс. часов и на 5 тыс. посадок, что позволит самолету летать 5-7 лет. Таким же образом был осуществлен ремонт четырех Ан-26 в интересах Венгрии. АНТК им. Антонова выполнил несколько контрактов по модернизации китайской авиатехники,

<sup>2</sup> В течение последних двух лет очень заметными на международном рынке вооружений стали поставщики Польши, Беларуси, Чехии, Словакии и некоторых других государств, которые ранее не претендовали на лидерство в этой сфере (прим. авт.).

<sup>4</sup> Первый такой проект появился еще в 1997 г., когда украинские разработчики совместно с французскими и чешскими представили на международной выставке вооружений в г. Брно вариант модернизации Т-72АГ.







**Залог успехов на внешнем рынке – это согласованность и взаимодействие на рынке внутреннем: гендиректор «Укрспецэкспорта» Валерий Шмаров, директор «Укроборонсервиса» Александр Шарапов и начальник Главного управления разведки Минобороны Александр Галака (слева направо) обсуждают перспективы**

в частности, самолета Yun-8F-600. Котопольский авиаремонтный завод МОУ «Авиакон» выполнил работы по модернизации вертолетов Ми-24 для Гвинеи. Чугуевский авиаремонтный завод выполнил контракт по капитальному ремонту шести МиГ-23УБ для Индии. Список можно продолжать, суть же состоит в том, что практически все авиаремонтные предприятия в 2003 г. были загружены работой.

К специализации Украины можно отнести не только упомянутые поставки газовых турбин для военных кораблей и авиационных двигателей, но и такую уникальную продукцию, как поставки харьковскими разработчиками бронетехники танковых дизельных двигателей. А также гидроакустические станции и буи, которые производит Ки-

евский государственный НИИ гидроприборов, агрегаты для боевой авиатехники, которые выпускают харьковский «ФЭД» и Красиловский агрегатный заводы. Два последних предприятия участвуют практически во всех крупных российских контрактах на поставки иностранным государствам самолетов Су-30. А украинская гидроакустическая станция «Босфор» будет устанавливаться на фрегатах, которые для Пакистана будет строить Китай. На узкую и уникальную специализацию Украины реагируют и государства НАТО: Германия уже заказала разработку и производство гидробуев по стандартам Альянса, а с французской фирмой Thales было подписано соглашение о совместной разработке вертолетной гидроакустической станции.



Еще одним успешным видом специализации Украины на мировом оружейном рынке становится комплексная организация или восстановление системы ПВО. Эта специализация, к слову, освоена в течение нескольких последних лет, а апробирован этот вид специальных услуг в Туркменистане.

Наконец, наиболее ярким примером специализации стало оказание таких услуг специального назначения, как авиационные перевозки военных грузов и оперативные переброски контингентов. Не исключено, что при благоприятно складывающихся политических обстоятельствах авиaperезвозки специального назначения, которые осуществляются преимущественно подразделением АНТК им. Антонова «Авиалинии Антонова» и «Украинской авиационной транспортной компанией», могут стать и общей специализацией Украины, как государства-кандидата на членство в НАТО.

Услуги, оказываемые государством на международном космическом рынке, эксперты не всегда причисляют к оружейным сделкам. В то же время они имеют прямое отношение к рынку оружия, поскольку речь идет как о реализации услуг двойного назначения, так и о продаже сложной высокотехнологической техники (в случае создания космических аппаратов в интересах заказчика), которую можно использовать в военных целях. Украина в 2003 г. чувствовала себя на рынке космических услуг довольно уверенно, а развитие украинско-бразильского космического проекта значительно увеличит долю государства на мировом рынке косми-

ческих услуг. Если говорить о проектах, которые реализовывались в 2003 г., то наиболее весомым из них является сборка спутника Egiptsat-1 для Египта. Сейчас украинское и египетское космические ведомства определяют ракетоноситель, который выведет этот спутник на солнечно-синхронную орбиту (не исключено, что им станет конверсионный «Днепр-1». – Авт.). Кроме того, как ожидается, Украина обеспечит развертывание в Египте наземной станции управления спутником в полете и модернизацию станции приема данных дистанционного зондирования. То есть, речь идет о комплексных поставках космических услуг на египетский рынок.

### **Оружейная статистика: сбывающиеся надежды**

2003 г. для Украины на мировом рынке оружия стал довольно успешным. Государство подкрепило свои амбиции развитием двух основных тенденций: ставками на высокоточные системы обнаружения и поражения, и на продажу новой, часто исключительно украинской продукции.

Гендиректор «Укрспецэкспорта» Валерий Шмаров в конце 2003 г. заявил, что по сравнению с 2002-м главный украинский спецэкспортер увеличил внешнеторговый оборот примерно на 8-10%. Хотя абсолютные цифры госструктурами так и не были названы, по предварительным подсчетам Центра исследований армии, конверсии и разоружения общие объемы украинского оружейного экспорта по итогам 2003 г. приближаются к отмет-





ке \$530-550 млн. При этом учитываются сделки не только госкомпания, на долю которой приходится не менее 80-85% оружейных контрактов, но и работа других спецэкспортеров. Например, наиболее успешное дочернее предприятие «Укрспецэкспорта» – «Укроборонсервис» – продало в 2003 г. оружия и услуг специального назначения на сумму 756 млн грн (более \$140 млн). Также принимались во внимание контракты той сотни предприятий, которые напрямую постав-

ляют комплектующие для оборонной продукции в Россию. Объективно в течение полутора лет – с начала 2003 и до середины 2004 г. – объемы украинского оружейного экспорта неуклонно продолжали расти.

Анализ контрактов позволяет выделить наиболее важные черты работы украинских специальных экспортеров на мировом рынке вооружений.

Во-первых, это реализация комплексных программ по модернизации армий иностранных государств. На-

## П ПРЯМАЯ РЕЧЬ

### **Председатель Госслужбы экспортного контроля Украины Александр Легейда:**

«Известно, что по итогам 2003 г. Украина увеличила экспорт вооружений на 20%. В 2003 г. Госслужба предоставила 4801 лицензионный документ на международные передачи подконтрольных товаров (в 2002 г. – 3381). Кроме того, было выдано 2346 разрешений на экспорт (в 2002 г. – 1629), из них 400 – генеральных (в 2002 г. – 167). В 2003 г. было только 20 отказов в оформлении разрешений на экспорт подконтрольных товаров (в 2002 г. – 27). 78 стран-импортеров закупили в прошлом году товары военного и двойного назначения украинских предприятий; 22 страны экспортировали подконтрольные товары в Украину.

Государственная служба экспортного контроля Украины не за-

фиксировала в 2003 г. фактов нарушений правил, действующих в сфере международных передач товаров военного и двойного назначения со стороны украинских предприятий-экспортеров. Тем не менее, Украина до сих пор подвергается несправедливым обвинениям в нарушениях международных обязательств. Например, в невыполнении норм стандартов ISO в сфере экспортного контроля, хотя фактически таких требований в международной практике не существует. Отметим, что в связи с «кольчужным» скандалом государство понесло не только политические, но и экономические убытки. Однако в 2003 г. наблюдалось улучшение отношений с Великобританией и США. В 2004 г. Госслужба планирует выработать собственные критерии экспорта вооружений, аналогичные критериям



иболее показателен здесь пример Туркменистана, где проекты ведет «Укроборонсервис». Так, Туркмения в 2003 г. закупила военной техники на сумму более \$200 млн, а в 2004 г. на эти цели планируется израсходовать \$80 млн. И именно Украина лидирует среди поставщиков военной техники в эту страну. Среди наиболее весомых контрактов – капитальный ремонт истребителей МиГ-29 туркменских ВВС, а также поставка катеров «Калкан-М» для погранслужбы.

Во-вторых, произошло уточнение специализации нашего военно-технического экспорта, о чем свидетельствует участие украинских заводов и фирм в ряде многосторонних проектов. К примеру, «Прогресс» реализует контракт на поставки танковых дизельных двигателей в Пакистан. ОАО «Мотор-Січ» стал крупнейшим игроком в области поставок двигателей для постсоветской авиатехники: предприятие поставляет авиадвигатели для нескольких десятков типов са-

Евросоюза. Одной из задач станет активизация деятельности в работе организаций международных режимов контроля за передачей товаров военного назначения и двойного применения. В планах Госслужбы также значится внесение на рассмотрение Комитета по вопросам политики ВТС и экспортного контроля при Президенте Украины проекта Концепции развития системы экспортного контроля Украины на период 2004-2008 гг.

Основным партнером Украины в сфере военно-технического сотрудничества с иностранными государствами является Российская Федерация. В частности, более 100 украинских предприятий принимают участие в кооперационных отношениях с российскими субъектами экономической деятельности. Более оперативное рассмотрение заявок и принятие

решений относительно международных передач товаров военного и двойного назначения являются основными приоритетами в деятельности Госэкспортконтроля. Сокращения сроков рассмотрения заявок субъектов внешнеэкономической деятельности планируется достичь за счет создания базы данных классификации товаров, сертификатов конечных пользователей, усовершенствования автоматизированной системы экспортного контроля и повышения уровня аналитической работы. Способствовать достижению этих целей будет работа по уточнению числа стран, отнесенных к так называемым проблемным, которые находятся под санкциями ООН, других международных организаций, или в отношении которых есть предостережения ООН» (9 марта 2004 г.).







**Украина стала активным производителем и продавцом высокоточного оружия. Сегодня его разработками и производством занимаются не менее двух десятков заводов. На фото – высокоточный боеприпас «Комбат».**

молетов и вертолетов. Из последних проектов выделяются поставки для новых российских учебно-боевых самолетов Як-130 и вертолетов Ми-171 и поставки газовых турбин для военных кораблей Китая, Индии, Сингапура, США, а также для Вьетнама и Греции в рамках российских контрактов.

В-третьих, Украина стала активным производителем и продавцом высокоточного оружия. Сегодня его разработками и производством занимаются не менее двух десятков заводов. Из них наиболее выгодно отличаются ЦКБ «Луч», ГП «Завод «Арсенал», Казенный завод «Импульс», ГАКХ «Артем», ЦКБ «Точность» Нежинского научно-производственного комплекса «Прогресс». В 2003 г. украинские предприятия подошли к завершению испытаний целой серии высокоточных средств поражения, причем у некоторых из них нет аналогов в мире. Кстати, большинство об-

разцов высокоточного оружия адаптируется под стандарты НАТО.

В-четвертых, украинские спецэкспортеры пошли по пути дальнейшей монополизации сферы оружейной торговли и более жесткой организации системы торговли технологиями. Руководство государственной компании «Укрспецэкспорт» упразднило две из пяти своих дочерних компаний – «Спецтехноэкспорт» и «Промоборонэкспорт».

По данным Минпромполитики, более 55% продукции украинского ОПК экспортируется в государства СНГ, среди которых основными потребителями являются Россия (51,9% от общих объемов экспорта) и Туркменистан. Страны Юго-Восточной Азии импортируют 32,4%, Ближнего Востока – 6%, Западной Европы – 1,8%, США и Канада вместе импортируют 0,4% от общего объема экспорта украинской «оборонки».



Несмотря на тотальное втягивание в фарватер российской оборонно-промышленной стратегии, Украине крайне важно найти альтернативных партнеров. Положительным знаком является то, что увеличились внутренние и внешние инвестиции в разработки вооружений и военной техники. Прежде всего, в области радиолокации, высокоточных средств поражения, модернизации бронетехники и средств ПВО, военного судостроения и авиастроения. Внутренние – за счет оборотных ресурсов «Укрспецэкспорта» и его дочерних фирм; внешние – за счет активного привлечения к участию в перспективных проектах инвестиционных компаний иностранных государств. В 2003 г. впервые предприятия ОПК начали получать инвестиции от некоторых коммерческих банков.

В последние годы Киев начал более активно работать со странами, которые принято называть критическими. Объективно отработанная система экспортного контроля, а также многолетний опыт на рынке позволяет реально смотреть на возможности военно-технического сотрудничества с Ливией, а в будущем – с Суданом, Ираном и Сирией.

Сам рынок вооружений и военной техники в 2003 г. развивался динамично. Военные кампании последних лет и особенно кампания в Ираке стимулировали ряд государств усилить свои военные потенциалы. Значительная часть экспортеров оружия откликнулась на вызовы рынка, начав реализовывать новые опытно-конструкторские работы. При этом большая часть разработок посвящена поиску адекватного оружия для противодействия террористи-

### Показатели оружейного экспорта Украины в 1999-2003 гг.\*

Год	1999	2000	2001	2002	2003
Официальные данные	около \$446	около \$500 млн <sup>5</sup>	около \$500 млн <sup>6</sup>	данных нет	данных нет
Данные ЦИАКР		около \$600 млн	\$575 млн	\$440-460 млн	\$530-550 млн
Данные Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI) <sup>7</sup>	\$568 млн	\$193 млн	\$541 млн	\$270 млн	данных нет

<sup>5</sup> Интервью главы Комитета по политике военно-технического сотрудничества и экспортного контроля при Президенте Украины Леонида Рожана еженедельнику «Зеркало недели», 22.09.2001.

<sup>6</sup> Компаньон. – 2002. – 18 июня.

<sup>7</sup> SIPRI-2002. *Armament, Disarmament and International Security*. Данные в постоянных ценах 90-го года.

\* Данные получены ЦИАКР в ходе обработки открытых публикаций СМИ, данных академических структур и реестра ООН. Они могут отличаться от официальных данных вследствие того, что ряд реализующихся контрактов, по которым есть реальные финансовые поступления в Украину, носят закрытый характер и недоступны для исследования. Кроме того, эксперты ЦИАКР пользуются методологией подсчетов, которая предусматривает учет сделок, связанных с поставками продукции и услуг двойного назначения (например, невоенные космические аппараты, ракетносители, пуски РН), а также гражданской продукции, содержащей технологии двойного назначения (например, гражданские самолеты Ан-140, содержащие авиастроительные технологии). По мнению экспертов ЦИАКР, погрешности подсчетов могут составлять от 10% до 15%.





## Экспорт Украиной образцов вооружений и военной техники

Год	1999	2000	2001	2002	2003
Вооружения и военная техника	наиболее продаваемы танки Т-80УД, тяжелые бомбардировщики Ту-160 и 3 Ту-95МСВ, боевые вертолеты Ми-24 (МОУ), бронетехника из арсеналов МОУ.	впервые продукция заводов превысила 50% оружейного экспорта. Наиболее продаваемы авиационные ракеты «воздух-воздух» (ГАХК «Артем»), авиадвигатели (ОАО «Мотор-Січ»), МДК типа «Зубр» (ФСК «Море»), станции пассивной радиолокационной разведки «Кольчуга» (ГАХК «Топаз»), вертолеты Ми-24 (МОУ), истребители МиГ-29, МиГ-27М (МОУ).	наиболее продаваемы бронетранспортеры БТР-3У, радиолокация завода «Искра», боевые вертолеты Ми-24 (МОУ), бронетехника (МОУ) Ан-12 (МОУ), самолеты Ан-124 («Авиант»).	наиболее продаваемы станции пассивной радиозлектронной разведки «Кольчуга» (ГАХК «Топаз»), газовые турбины для судов на воздушной подушке типа «Мурена» (НПКГ «Зоря-Машпроект»), моторно-трансмиссионные отделения для танков (ГП «Завод им. Малышева»), авиадвигатели (ОАО «Мотор-Січ»), патрульные катера (ФСК «Море»), бронетехника и авиатехника из арсеналов МОУ.	наиболее продаваемы самолеты Ан-32 и Ан-140 («Авиант»), Харьковский авиазавод), услуги по ремонту и модернизации авиатехники (загружены почти все имеющиеся ремзаводы), противотанковые управляемые ракеты (ГАХК «Артем»), антенны локационного обнаружения цели и заряжающего устройства для зенитно-ракетного комплекса С-300 (НКМЗ), авиадвигатели (ОАО «Мотор-Січ»), станции пассивной радиозлектронной разведки «Кольчуга» (ГАХК «Топаз»).

ческим группировкам. Украина тоже продемонстрировала готовность ответить на основные вызовы рынка. В связи с необходимостью развития и приобретения новых видов оружия особенную актуальность приобрели технологии их создания. В 2003 г. Украина сумела предложить на рынок серию разработок высокоточных средств поражения, новые средства обнаружения объектов и наведения оружия на цель.

Одним из важнейших достижений года можно считать начало формирования внутреннего рынка. Оно связано с активизацией работы силовых ведомств в обеспечении модерниза-

ции устаревающей инфраструктуры и техники, а также их частичных закупок. Это, кстати, может стать стимулом для более активной приватизации объектов ОПК.

Оборонно-промышленная специализация, наряду с развитием новых видов вооружений, доведением до экспортного варианта новых оборонных технологий (адаптацией к оборонной тематике гражданских технологий) и развитием масштабной оборонно-промышленной кооперации, станет одной из наиболее важных составляющих успеха Украины как заметного игрока на рынке вооружений. ■

■ Поставлены для ВВС РФ в счет погашения \$275 млн газового долга. Реализация сделки – в январе 2000 г. (прим. авт.).



# Реестр основных оружейных контрактов 1998-2004 гг.

Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, АО "Сумское НПО им. Фрунзе"	Австрия	Поставки продукции предприятия, объем и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	Национальна безпека і оборона, №6'2000, С.62.
Украина	Азербайджан	Контракт стоимостью \$5 млн на поставки украинской стороной военной амуниции в обмен на дизельное топливо.	О завершении контракта сообщила пресс-служба правительства Украины, 11.10.2000.
Украина	Азербайджан	Николаевское авиаремонтное предприятие "НАРП" получило заказ на капитальный ремонт двух азербайджанских самолетов Су-24; реализация - ориентировочно в 2002-2003 гг.	Defense Express, 12.09.2002.
Украина	Азербайджан	Ремонт партии из 6 самолетов УТС L-39; реализация - в 2003-2004 гг.	Defense Express, 12.05.2004.
Украина, "Укрспецэкспорт"	Алжир	Поставка 4 военно-транспортных самолетов-заправщиков Ил-78; реализация - в 1998-1999 гг.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина	Алжир	Поставка 27 танков Т-27М1; реализация - в 1998 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка 32 БМП-2; реализация - в 1998 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка партии вертолетов Ми-24Б (14 ед.); реализация - в 1998 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка 32 БМП-2, БМП-2К; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка вертолетов Ми-24В; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка партии ракет "воздух-воздух" (289 изделий) Р-23, Р73Р-23; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка 13 танков Т-72М1, Т-72М1К; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка 5 истребителей МиГ-29; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка 42 ракет "воздух-воздух" Р-27Т, Р-27Р; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Алжир	Поставка 12 вертолетов Ми-24; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН
Украина	Ангола	Поставки военной техники МОУ, спецтехники КЭМЗ "Искра" (Запорожье) и др. военное имущество, 1998-1999 гг.	Национальна безпека і оборона, №6'2000, С.64.







Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина	Ангола	Поставки 31 БМП-2; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина	Ангола	Поставка 3 вертолетов Ми-35П (Ми-24); реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина	Ангола	Поставка 2 вертолетов Ми-24; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН
Украина, Министерство обороны	Афганистан	Украина в 2002 г. предоставила бесплатную помощь в формировании афганской армии, передав легкое стрелковое вооружение и амуницию.	Об этом сообщил министр обороны Владимир Шкидченко. "Авиация, космос, вооружения", 03.12.2002.
Украина, ОАО "Киевский завод "Радар"	Беларусь	Ремонтно-восстановительные работы по Су-24М (введение прицельно-навигационных систем ПНС-24М)	Из интервью директора ОАО "Киевский завод "Радар". Defense Express, 01.08.2003.
Украина	Болгария	Поставка 20 ракет "воздух-воздух" Р-27; реализован в 2002 г.	Регистр ООН
Украина, арсеналы МОУ	Буркина-Фасо	Поставка партии "малых вооружений"; контракт реализован в 1999 г.	Доклад представителя Saferworld Марии Хауг, международная конференция в Братиславе, 29.10.2000.
Украина	Бурунди	Поставка 10 БТР-80; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН
Украина	Бангладеш	Поставки авиатехники и компонентов; реализация - в 1999-2000 гг.	Национальна безпека і оборона, №6'2000, С.65.
Украина, Киевский государственный авиазавод "Авиант"	Бангладеш	Поставки 3 военно-транспортных самолетов Ан-32 намечены на 2004 г.	Интервью генерального директора завода "Авиант" О.Шевченко, Defense Express, 21.11.2003.
Украина, ОАО "Мотор-Січ", ВТФ "Таско-экспорт"	Болгария	Поставки продукции завода; объемы и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	Национальна безпека і оборона, №6'2000, С.62.
Украина, АРП-410	Венгрия	Ремонт 4 средних транспортных самолетов Ан-26. Продлен ресурс на 5 тыс. часов.	Пресс-релиз МОУ, 02.06.2003.
Украина, АО "Сумское НПО им. Фрунзе"	Великобритания	Поставки продукции предприятия, объем и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	Национальна безпека і оборона, №6'2000, С.62.
Украина	Вьетнам	Поставка 100 авиационных ракет "воздух-воздух" Р-27 (АА-10 Alamo) для истребителей Су-27СК; реализация - в 1998-2000 гг.	Jane's Defense Weekly, 27.12.2000.



Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина	Вьетнам	Организация производства боевых катеров и порохов, сотрудничество в области обслуживания и ремонта авиатехники; реализация - в 1999-2000 гг.	УНИАН, 03.09.2000.
Украина	Гвинея	Поставки 4 БРДМ-2. Контракт реализован в 1998 г.	Регистр ООН
Украина, Конотопский авиаремонтный завод МОУ "Авиакон"	Гвинея	Капитальный ремонт вертолетов Ми-24; реализация - в 2003 г.	Defense Express, 21.11.2003.
Украина	Гвинея	Поставки 3 ударных вертолетов Ми-24В; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Гвинея	Поставки 2 вертолетов Ми-8МТ; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН
Украина, ГП "Укрспецэкспорт", НПО "Море" (г.Феодосия)	Греция	Контракт на поставку двух малых десантных кораблей "Зубр" на сумму \$97 млн; реализация (частичная) - середина 2001 г.	Контракт подписан в январе 2000 г. гендиректором ГК "Укрспецэкспорт" В.Малевым, поставка второго МДК "Зубр" приостановлена. УНИАН, 26.01.2000.
Украина	Грузия	Поставка ракетного корабля "Конотоп". Реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина	Грузия	Ремонт авиационной и военно-морской техники, модернизация системы ПВО г.Тбилиси; реализация - ориентировочно в 1999-2001 гг.	"Зеркало недели", 27.01.2001. Из пресс-релиза МОУ: "Згідно з договорами, які було укладено ДК "Укрспецекспорт" з підприємствами Міністерства оборони України, на ремонтних підприємствах був проведений ремонт трьох вертольотів Мі-24, двох Мі-14ПС, двох Мі-2 і кораблів Збройних сил Грузії", 28.01.2003.
Украина	Грузия	Решение осуществить поставки ракет к ЗРК. Сумма и условия сделки не разглашались.	Заявление начальника Генштаба ВС Грузии генерала Джони Пирцхалаишвили, 02.10.2002.
Украина	Грузия	Ремонт партии вертолетов Ми-2, Ми-24; реализация - предположительно в 2002-2003 гг.	Defense Express, 20.04.2004.
Украина, ГАХК "Топаз" (г.Донецк)	Дания	Поставка продукции завода; объемы и цена неизвестны. Реализация - в 1999 г.	Национальная безпека і оборона, №6/2000, С.62.
Украина, ГП "Укроборонсервис"	Египет	Ремонт партии самолетов МиГ-29. Кол-во, сроки и сумма сделки неизвестны.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина	Индия	Поставка партии ракет "воздух-воздух" Р-27; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН



Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, Севастопольский авиазавод	Индия	Капремонт 5 противолодочных вертолетов Ка-27 для ВМС Индии. Еще раньше предприятие выполнило заказ на ремонт партии вертолетов Ка-25, сумма неизвестна; реализация - предположительно в 1999-2000 гг.	Еженедельник "2000", 03.11.2000.
Украина, ГАХК "Артем"	Индия	Поставки спецтехники на сумму более \$20 млн; реализация - в 1999 г.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина, ГАХК "Артем"	Индия	Поставка партии авиаракет "воздух-воздух" Р-27 в рамках российско-индийского контракта на поставку новых самолетов Су-30МКИ. Объем и условия поставок неизвестны	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина	Индия	Поставка 3 МиГ-21 УМ; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Индия	Поставка 40 ракет "воздух-воздух" Р-27ТЕ, Р-27РЕ; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина, ГАХК "Артем"	Индия	Поставка ракет "воздух-воздух" Р-27 в рамках российско-индийского контракта на поставку новых самолетов Су-30МКИ. Сумма - \$70-90 млн	Defense Express, 11.07.2003.
Украина, Чугуевский авиаремонтный завод	Индия	Капитальный ремонт 6 МиГ-23УБ; реализация - предположительно в 2002 г.	Defense Express, 23.02.2003.
Украина	Индонезия	Поставка 25 БТР- 50 ПК; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина, Харьковский завод им. Малышева	Иордания	Поставка 50 бронетранспортеров БТР-94 на сумму около \$6,5 млн; реализация - в 1999-2000 гг.	Отправлялись новые собранные на предприятии машины. Агентство "Версии", 12.05.2000; Агентство УНИАН, 05.05.2000.
Украина	Иран	Поставки 12 самолетов Ан-74 на сумму \$132,9 млн	Агентство УНИАН, 02.10.1999.
Украина	Иран	Передача технологий производства и организация линии сборки самолетов Ан-140. Контракт подписан в 1995 г.; реализация - 1997-2004 гг. (плановая мощность - 12 машин в год). Стоимость неизвестна	Выкатка первого иранского Ан-140 состоялась в ноябре 2000 г.; полет первого Ан-140 иранского производства - в феврале 2001 г. "Зеркало недели", 20.01.2001.
Украина, ОАО "Мотор-Січ"	Ирландия	Небольшие поставки продукции предприятия, сумма неизвестна; реализация - в 1999 г.	Національна безпека і оборона, №6/2000, С.62.
Украина, ПО "Луганский станкостроительный завод"	Йемен	Поставки предположительно боеприпасов и специального оборудования на сумму более \$1 млн; реализация - в 1999 г.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения



Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, Польша	Йемен	Совместная поставка среднего десантного корабля. Сумма сделки неизвестна. Украина поставила артиллерийские установки и систему управления огнем, которые были установлены на построенный польскими кораблями корабль	Defense Express, 08.05.2002.
Украина	Казахстан	Поставка партии ракет Р-24, Р-73, Х-29 (всего 11 изделий); реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина, Харьковское государственное авиационное производственное предприятие	Казахстан	Подписание предконтрактного соглашения о поставках 6 самолетов Ан-140 казахской авиакомпании "Эйр Беркут"	Defense Express, 27.09.2002.
Украина, арсенал МОУ	Камбоджа	Поставки 7,62-мм патронов на сумму около \$10 млн	Національна безпека і оборона, №6 2000, С.65.
Украина	Канада	Поставка партии неназванного ракетного вооружения. Сделка реализована в 1998 г.	Регистр ООН
Украина, Министерство обороны	Китай	Поставки 56 ракет "воздух-воздух" Р-27, еще раньше - продажа средств РЗБ, авиационных двигателей АИ-25ТЛ для китайских УТС К-8J; реализация - в 1997 г.	Національна безпека і оборона, №6 2000, С.65.
Украина, ГП "Черноморский судостроительный завод"	Китай	Продажа недостроенного КР "Варяг" за \$20 млн (колонии Макао, ныне территория Китая); объявлено в 1998 г.; Украина получила около \$28 млн с учетом уплаты заказчиком сумм за простой корабля в доках; выплаты предположительно в конце 1999 - начале 2000 г.	Контрактом предусматривалось использование корабля исключительно в невоенных целях. УНИАН, 22.10.1998.
Украина	Китай	Продажа лабораторной установки (передача технологии) для производства ионно-плазменных двигателей к космическим аппаратам; реализация - предположительно в 2000 г.	Об этом Defense Express сообщили представители разработчика изделия - днепропетровского НИИ - во время работы международного авиакосмического салона Le Bourget-2001
Украина	Китай	Поставка 5 БТР-70; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Китай	Передача технологий обслуживания двигателей Ал-31Ф. 2 сделки по \$10 млн; реализация - в 1999-2000 гг. Кроме того, в 1999 г. Китаю поставляли продукцию ГАХК "Артем" (авиационную), ГК "Лорта" (системы управления), ГП "ФЭД" (авиационная продукция), Казенного предприятия ЦКБ "Арсенал", ОАО "Мотор-Січ"	Jane's Defense Weekly, 10.01.2001.







Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, АНТК им. Антонова	Китай	Ремонт и обслуживание авиатехники; несколько контрактов подписано во время работы выставки в Чжухае в ноябре 2000 г.	Пресс-релиз АНТК им. Антонова по результатам выставки; декабрь 2000 г.
Украина	Китай	Поставка 9 трансмиссионных отделений для пакистанского танка Al-Khalid в рамках проекта МБТ-2000; реализация - сентябрь-октябрь 2000 г.	Электронный банк ИНФО-ТАСС, база "Bera", 02.10.2000.
Украина	Китай	Поставка 3 крупнокалиберных артиллерийских систем 2С9; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина, ГАХК "Артем"	Китай	Поставка ракет "воздух-воздух" P-27 в рамках российско-китайских контрактов на поставки новых самолетов Су-30МК (согласно Регистру ООН, Украина поставила Китаю в 2000 г. 124 авиаракеты P-27TE, P-27PE)	РФ подписала контракты в 1999 и 2001 г., каждый на поставку 40 самолетов. Еще один контракт такой же емкости готовится к подписанию. Ведомости, 30.08.2002.
Украина	Китай	Поставка 200 авиационных ракет "воздух-воздух" P-27; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН
Украина	Китай	Поставка 100 авиационных ракет "воздух-воздух" P-27; реализация - в 2002 г.	Регистр ООН
Украина, ГК "Укрспецэкспорт"	Китай	Контракт на поставку четырех станций пассивной радиоэлектронной разведки "Кольчуга", подписан в феврале в 2002 г. во время официального визита. Стоимость неизвестна. Контракт реализован в 2002 г.	О подписании контракта сообщила украинской редакции "Би-Би-Си" гендиректор ГАХК "Толпаз" Ю.Рябкин, 18.04.2002. Defense Express, 12.11.2002.
Украина	Китай	Ряд контрактов о совместных разработках и модернизации китайских самолетов подписаны во время авиакосмического салона Airshow China в 2002 г. в Чжухае	Контракт на модернизацию самолета Y-8 (копия Ан-12), заключенный между АНТК им. Антонова и Шаньсийской авиационной компанией (SAC, входит в китайскую авиационную корпорацию AVIC II) предполагает совместную разработку и производство модернизированного самолета. Предусматривается изменение крыла и фюзеляжа самолета. Defense Express, 07.11.2002.
Украина, НПО "Зоря-Машпроект"	Китай	В конце ноября 2002 г. подписан контракт на поставку газовых турбин для судов на воздушной подушке типа "Мурена"	ПО "Зоря-Машпроект" разработало новую газотурбинную установку М-79, которая соответствует требованиям китайских судостроителей. Defense Express, 28.11.2002.
Украина, Казенный электромашиностроительный завод "Искра"	Китай	Специалисты завода работают в Китае, выполняя предконтрактную подготовку поставок радиолокационного оборудования, а также строительство базы по ремонту и обслуживанию этого оборудования	Defense Express, 27.11.2002.



Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, НПК "Зоря-Маш-проект"	Китай	Контракт на поставку 8 газотурбинных двигателей УГТ-6000 с мощностью 25 МВт для ВМС Китая. На 01.10.2003 г. поставлено два изделия	Defense Express, 30.09.2003.
Украина, НПК "ФЭД"	Китай	Продажа лицензии на производство одного из агрегатов для боевой авиатехники. Сделка состоялась летом 2003 г., стоимость неизвестна. Контракт на поставку агрегатов и узлов на \$2 млн выполнен в 2002 г.	Интервью председателя правления НПК "ФЭД" Виктора Попова агентству Defense Express во время выставки в Пекине, сентябрь 2003 г. Defense Express, 01.10.2003.
Украина, АНТК им. Антонова	Китай	Выполнение контракта по модернизации самолета Yun-8F-600 (копия Ан-12)	Defense Express, 30.09.2003.
Украина	Конго	Поставки военной техники и имущества; реализация - ориентировочно в 1998-1999 гг.	Національна безпека і оборона, №6 2000, С.64.
Украина, Украинская авиационная транспортная компания	Конго	Поставка 2 самолетов (Ан-12 и Ан-26), переделанных в гражданские; реализация - в 1999 г.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина	Конго	Поставка 30 БТР-60; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Конго	Поставка 6 крупнокалиберных артиллерийских систем 2С1; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Конго	Поставки 3 ударных вертолетов Ми-24К; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Ливия	Поставка 2 транспортных самолетов (двойного назначения) Ан-124 "Руслан"; заказ - в 2000 г., реализация - предположительно в 2001-2002 гг. В 2003 г. выполнен контракт по продлению ресурса второго Ан-124-100	"Зеркало недели", 20.01.2001; Defense Express, 25.09.2003.
Украина, "Укрспецэкспорт", Киевский государственный авиационный завод "Авиант"	Ливия	Контракт на поставку 4 самолетов Ан-32 (два новых и два подержанных). Поставки - предположительно в 2003-2004 гг.	Defense Express, 25.06.2003.
Украина, Харьковское государственное авиационное производственное предприятие	Ливия	Поставка 5 Ан-140. Сумма контракта - \$45 млн	Пресс-релиз завода. "Деловая столица", 23.06.2003.





Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина	Литва	Контракт на ремонт военно-транспортных самолетов Ан-26 ВВС на сумму \$600 тыс.; реализация - предположительно в 2000 г.	Газета "2000", 03.11.2000.
Украина, Министерство обороны	Македония	Поставки МО Македонии партии вертолетов (2 Ми-24 + 4 Ми-8). Сделка также предусматривает подготовку 6 пилотов для Ми-24 и 40 инженеров; реализация - предположительно в марте 2001 г.	Газета "2000", 13.04.2001.
Украина, арсенал МОУ	Македония	Поставки МО Македонии 4 боевых вертолетов Ми-24 и 4 боевых самолетов Су-25; сумма неизвестна; время поставки - июнь 2001 г. Поставки другого военного имущества, ремонт танков Т-55	Агентства УНИАН и Интерфакс; "Зеркало недели" 04.08.2001.
Украина, арсенал МОУ	Македония	Поставки МО Македонии 31 танка Т-72; реализация контракта - в сентябре 2001 г.	Интерфакс, 25.10.2001.
Украина, арсенал МОУ	Македония	Украина в 2001 г. передала Македонии 61 ед. военной техники. Кроме вышеуказанной техники было поставлено 10 БМП-2, 6 арт. систем БМ-21 "Град", корабли, ракетные системы	Контракты с Македонией выполнялись через госфирмы-посредники под эгидой ГК "Укрспецэкспорт". Отчет Македонии в Регистре ООН об импорте вооружений в 2001 г.
Украина, Фирма "Прогресс"	Малайзия	Контракт на поставку запасных частей для МиГ-29. Подписан в ходе выставки DSA-2002	Контракт выполнен Львовским авиаремонтным заводом МОУ. База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина, дочерняя фирма ГК "Укрспецэкспорт"	Малайзия	Контракт на модернизацию наземного мобильного комплекса технического обслуживания истребителей МиГ-29 МК-9-12. Подписан в ходе выставки LIMA-2003. Оценивается в \$5 млн. По другим данным - не менее \$10 млн	Defense Express, 30.09.2003; Военно-промышленный курьер, 28.04.2004.
Украина	Мексика	Поставки 6 вертолетов Ми-17 (Ми-8МТБ-1); реализация - в 1998 г.	Регистр ООН
Украина, "Укрспецэкспорт"	Мексика	Победа в тендере на поставки 10 легких многоцелевых вертолетов Ми-2 на сумму \$2 млн	Defense Express, 29.08.2003.
Украина, "Укрспецэкспорт"	Мексика	Ремонт партии из 4 вертолетов Ми-2	Defense Express, 20.04.2004.
Украина, ОАО "Мотор-Січ"	Молдова	Поставки, предположительно комплектующих, на сумму более \$70 тыс., 1999 г.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина	Мьянма (Бирма)	Поставки спецтехники, объем и сумма неизвестны. Реализация - в 2000 г.	"Зеркало недели", 20.01.2001.



Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, Казенный электромашиностроительный завод "Искра" (г.Запорожье)	Мьянма (Бирма)	Поставка партии радиолокационных станций (РЛС) 36Д6. Объем контракта неизвестен	Интерфакс-Украина, 26.11.2002.
Украина	Мьянма (Бирма)	Заключение контракта на поставку около 1000 боевых машин в течение 10 лет. Машины будут собираться в Мьянме. Все комплектующие - украинского производства	Субконтрактёр - ОАО "Ровненский завод "Газотрон" - поставит дальномеры по \$5 тыс. каждый. Интерфакс-АВН, 28.05.2003.
Украина	Мьянма (Бирма)	Поставки 14 танков Т-72С; реализация - в 2002 г.	Регистр ООН
Украина	Мьянма (Бирма)	Контракт стоимостью более \$100 млн на поставку военной техники	Газета South China Morning Post, 20.04.2004.
Украина, АО "Сумское НПО им. Фрунзе"	Нидерланды	Поставки продукции предприятия, объем и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	Національна безпека і оборона, №6'2000, С.62.
Украина, ГП "Прогресс"	ОАЭ	Контракт на поставку 90 БТР-ЗУ для ВМС ОАЭ; заказ - 2000 г., уточнен в 2002 г. Сумма сделки неизвестна	"Зеркало недели", 24.03.2001. Информации о выполнении контракта в открытых источниках не было
Украина, Украинская авиационная транспортная компания	ОАЭ	Поставка 2 самолетов Ил-76 (переделанных в гражданский вариант); реализация - предположительно в 2000-2001 гг.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина, Министерство обороны	ООН, миротворческий контингент в Сьерра-Леоне; нигерийскому, кенийскому, гвинейскому, и пакистанскому подразделениям	Передача 170 бронетранспортеров (136 БТР-60ПБ и 34 БТР-70) и 88 ед. автомобильной техники (52 ЗИЛ-131 и 36 Урал-375)	Пресс-служба МОУ
Украина, Харьковский завод им. Малышева	Пакистан	Поставки 320 танков Т-80УД на сумму около \$640 млн; реализация - в 1999 г.	Національна безпека і оборона, №6'2000, С.65. Контракт выполнен фирмой "Прогресс". В работах было задействовано более 200 предприятий ОПК Украины
Украина, Харьковский завод им. Малышева	Пакистан	Участие в проекте производства танка Al Khalid (проект МБТ-2000); летом 2001 г. поставлено 15 комплектов МТО для этой машины	Пресс-конференция после сборов трудового коллектива ГП "Завод им. Малышева", 09.08.2001 (выступление генконструктора ХКБМ М.Борисюка)
Украина, Фирма "Прогресс"	Пакистан	Контракт на поставки 285 комплектов МТО для танка Al Khalid. Сумма сделки - около \$100 млн. Контракт подписан в Пакистане 3 июня 2002 г.	Исполнитель контракта - Харьковский завод им. Малышева. УНИАН, 09.06.2002; "Зеркало недели", 17.08.2002.





Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, Фирма "Прогресс"	Пакистан	Контракт на поставку двух ремонтных баз для обслуживания танков. Сумма - до \$20 млн	"Зеркало недели", 17.08.2002.
Украина, ОАО "Мотор-Січ"	Пакистан	Поставки новых двигателей ВК-2500 для российских вертолетов Ми-171. Контракт на поставку 10 вертолетов подписан РФ. Согласно условиям контракта, Пакистан не будет использовать технику в военных целях. Общая сумма сделки - \$40 млн. Украинская часть - предположительно \$5-7 млн	Первая партия Ми-171 прибыла в Пакистан летом 2002 г. "Зеркало недели", 17.08.2002.
Украина	Перу	Поставка партии неназванного ракетного вооружения. Сделка реализована в 1998 г.	Регистр ООН
Украина	Польша	Поставки узлов и комплектующих для СВ и ВМС. Поставки продукции ВТФ "Таско-экспорт" (преимущественно боеприпасы)	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина	Россия	Поставка партии ракет X-55MC (581 изделие); реализация - в 2000 г.	Регистр ООН. Поставки осуществлены в счет погашения долга по газу (вместе с САК Ту-160 и Ту-95МС)
Украина, Украинская авиационная транспортная компания	Россия	Поставка самолета Ил-76, предположительно - в 2000-2001 гг.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина, Министерство обороны	Россия	Поставка ВВС РФ 8 тяжелых бомбардировщиков Ту-160 и 3 Ту-95МС в счет погашения \$275-млн газового долга. Реализация поставки - в январе 2000 г.	Интернет - издание "Эксперт-центр", 02.02.2001.
Украина, ЗАО "Новоукраинский машиностроительный завод"	Россия, "Концерн ПВО "Алмаз-Антей"	Производство и поставки антенных вышек для радиолокационных станций обнаружения цели зенитно-ракетного комплекса С-300. Сумма сделки неизвестна	Пресс-конференция председателя правления ЗАО "НКМЗ" Виктора Панкова, 31.05.2002. По данным журнала "Корреспондент" от 06.12.2003, к декабрю 2003 г. заказчику отправлена первая партия
Украина, ЗМКБ "Прогресс"	Россия, ОАО "Нижегородский авиационный завод "Сокол"	Поставки 4 двигателей Аи-222-25 для УБС Як-130	Defense Express, 11.12.2003
Украина, НПК "Зоря-Машпроект"	Россия, ЦМКБ "Алмаз"	Поставка силовой установки для МДК "Зубр", который строится для ВМС Греции. Включает 5 газовых турбин UGT 6000 мощностью 11 тыс. л.с. каждая	Defense Express, 09.12.2003.
Украина, ОАО "Мотор-Січ"	Россия	Поставки 13 двигателей Аи-222 для нового российского сверхзвукового учебно-боевого самолета Як-130; реализация - в течение 2004 г.	Интервью агентству Defense Express председателя правления и генерального директора ОАО "Мотор-Січ" Вячеслава Богуслаева, 23.04.2004



Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина,Красиловский агрегатный завод	Россия	Поставка 8 пусковых установок АПУ-470 для самолетов Су-30МКК; реализация - в 2004 г.	Defense Express, 20.04.2004
Украина, НПК "Зоря-Маш-проект"	Сингапур	Поставка энергетического оборудования для строящегося Сингапуром судна на воздушной подушке, двигательная установка - с двумя специально разработанными газотурбинными двигателями (ГТД) мощностью 10 тыс. л.с. каждый(в рамках подписанного в 2001 г. контракта)	Интерфакс-Украина, 23.10.2003.
Украина, ВТФ "Таско-экспорт"	Словакия	Контракты по модернизации и ремонту ОБТ, поставки военной продукции. Объем и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	"Зеркало недели", 20.01.2001.
Украина, ВТФ "Таско-экспорт"	Словения	Поставки продукции предприятия; объем и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	Национальна безпека і оборона, №6 2000, С.62.
Украина	США	Поставка 4 ракет "воздух-воздух" Р-23; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина	США	Поставка 9 БМП-2; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	США	Поставки 3 артиллерийских систем 2С3; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	США	Поставки 27 учебно-боевых самолетов L-39, L-39S; реализация - в 2000 г. Самолеты демилитаризованы	Регистр ООН
Украина	США	Поставки около 2 млн противогазов на сумму около \$40 млн	За каждый противогаз США заплатили по \$20. Изделия укомплектовывались из запасов продукции, произведенной раньше на территории страны. Defense Express, 07.05.2002.
Украина	США	Поставки вооружений и военной техники: одно артиллерийское орудие, шесть ракетных установок и шесть боевых самолетов; реализация - в 2001 г.	ООН; агентство Washington Profile; Defense Express, 16.12.2002.
Украина	США	Поставки 4 танков Т-84; реализация - в 2003 г.	Три танка оснащены системой динамической защиты "Нож" украинского производства
Украина	Сьерра-Леоне	Поставка 2 вертолетов Ми-24В; реализация - в 1999 г.	Регистр ООН
Украина, ГП "Укроборонсервис"	Туркменистан	Модернизация системы ПВО страны, детали неизвестны	Defense Express, 28.10.2002.





Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина, ГП "Укроборонсервис", Львовский государственный авиационно-ремонтный завод МОУ	Туркменистан	Капитальный ремонт партии самолетов МиГ-29. В 2000-2003 гг. капитально отремонтировано 10 из 24 МиГ-29 ВВС Туркменистана	Агентство АРМС-ТАСС; "Авиация, космос, вооружения", 14.07.2003.
Украина, ГП "Укроборонсервис"	Туркменистан	Поставка партии патрульных катеров "Калкан"	Исполнитель контракта - ОАО "Феодосийская судостроительная компания "Море", Defense Express, 18.10.2003.
Украина	Турция	Ремонт партии вертолетов Ми-17; заказ - в 1999 г.	УНИАН, 01.10.1999.
Украина, ВТФ "Таско-экспорт"	Турция	Поставка партии тротила. Контракт реализован в 2000 г.	"Зеркало недели", 20.01.2001.
Украина	Турция	Контракт на поставку партии военно-транспортных самолетов Ан-32П (пожарник). Количество самолетов и сроки поставки не сообщаются	Заявление директора Киевского государственного авиазавода "Авиант" Олега Шевченко, Defense Express, 21.04.2004.
Украина ГАХК "Топаз"	Узбекистан	Поставки в 1999 г. продукции (предположительно комплекты к спецтехнике) на сумму около \$10 тыс.	База данных Центра исследований армии, конверсии и разоружения
Украина	Узбекистан	Три контракта на поставки военного имущества, стрелковых вооружений, малой артиллерии, возможно - систем залпового огня, Заказ - в 2000 г.	"Зеркало недели", 11.11.2000.
Украина, Чугуевский авиаремонтный завод Министерства обороны Украины	Узбекистан	Ремонт партии из 10 учебно-тренировочных самолетов УТС L-39 для узбекского военного ведомства; реализация - ориентировочно в 2004 г.	Defense Express, 12.05.2004.
Украина, Фирма "Прогресс"	Узбекистан	Контракт на строительство в Украине партии патрульных катеров класса "Гюрза" на сумму около \$6,5 млн	Контракт в рамках оказания военно-технической помощи США Узбекистану. Военно-промышленный курьер, 28.04.2004.
Украина, Конотопский авиаремонтный завод	Хорватия	Ремонт 6 вертолетов Ми-8 военного ведомства страны	Defense Express, 27.04.2004.
Украина, ГК "Укрспецэкспорт"	Хорватия	Подписан контракт на ремонт 10 хорватских военных вертолетов (9 Ми-8 и 1 Ми-17); стоимость работ - \$5,4 млн. Сроки выполнения контракта не сообщались.	Представитель ГК "Укрспецэкспорт" и министр обороны Хорватии подписали контракт 26 апреля 2004 г., агентство HINA



Экспортёр	Импортер	Контракт	Источник
арсенал МОУ	Шри-Ланка	Поставки вертолетов Ми-24 и Ми-17; реализация - в 2000 г.	Національна безпека і оборона, №6 2000, С.65.
арсенал МОУ	Шри-Ланка	Поставка 4 истребителей МиГ-29 (Flogger); реализация - июнь-июль 2000 г.	Jane's Defense Weekly, 12.07.2000, v.34, #2; Информация опроверглась ГК "Укрспецэкспорт"
Украина	Шри-Ланка	Поставка 6 истребителей МиГ-27М и 1 МиГ-23УБ; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Шри-Ланка	Поставки ударных вертолетов Ми-24В-1 и 3 Ми-24П; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Шри-Ланка	Контракт на поставку военнотранспортных самолетов Ан-32. Количество самолетов и сроки поставки не сообщаются	Заявление директора Киевского государственного авиазавода "Авиант" Олега Шевченко, Defense Express, 21.04.2004.
Украина	Чад	Поставки 24 БТР-80; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН
Украина	Чад	Поставки 2 ударных вертолетов Ми-24. Реализован в 2001 г.	Регистр ООН
Украина, ОАО "Мотор-Січ", ВТФ "Таско-экспорт"	Чешская Республика	Поставки продукции предприятия, объем и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	Національна безпека і оборона, №6 2000, С.62.
Украина, Луганский станкостроительный завод	Чешская Республика	Поставка пробной партии патронов "Люгер" (9x19) натовского стандарта. Сумма неизвестна; реализация - предположительно 2001-2002 гг.	Defense Express, 06.11.2002; Разработка одного патрона обошлась в \$500 тыс.
Украина, АО "Сумское НПО им. Фрунзе"	Франция	Поставки продукции предприятия, объем и сумма неизвестны; реализация - в 1999 г.	Національна безпека і оборона, №6 2000, С.62.
Украина, Харьковское конструкторское бюро им. Морозова	Швейцария, Swiss Ordnance Enterprice Corp.	Контракт на совместное изготовление для Украины ствола 120-мм танковой пушки	Агентство УНИАН, 25.08.1999.
Украина	Шри-Ланка	Поставка 1 вертолета Ми-24Б; реализация - в 1997 г.	Регистр ООН
Украина	Шри-Ланка	Поставка 6 истребителей МиГ-27М, 1 МиГ-23УБ, 2 ударных вертолетов Ми-24В-1 и 3 Ми-24П; реализация - в 2000 г.	Регистр ООН
Украина	Шри-Ланка	Поставка 4 ударных вертолетов Ми-24; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН
Украина, Киевский государственный авиазавод "Авиант"	Эквадор	Объявлено о намеченных поставках 4 Ан-32	Интервью директора департамента внешней и внутренней торговли КГАЗ "Авиант" Валерия Кузенкова, Defense Express, 11.12.2003.
Украина	Экваториальная Гвинея	Поставки 2 ударных вертолетов Ми-24; реализация - в 2001 г.	Регистр ООН







Экспортер	Импортер	Контракт	Источник
Украина	Эстония	Поставки 21 учебно-боевого самолета L-39, L-39S; реализация - в 2000 г. Самолеты демилитаризованы	Регистр ООН
Украина, ГАКХ "Топаз"	Эфиопия, министерство обороны	Контракт на поставку 3 станций пассивной радиоэлектронной разведки "Кольчуга", реализован в 2000 г. Стоимость неизвестна	Сделка реализована через израильскую компанию-посредника LR Avionics Technologies Ltd, Газета "2000", 19.05.2002.
Украина	ЮАР	Поставка 1 вертолета Ми-24Б; реализация - в 1998 году	Регистр ООН
Украина, КЭМЗ "Искра"	Неидентифицированное государство, предположительно Эфиопия	Поставки радиолокации. Заказ - в 1999 г., реализация - в 2000 г.	УНИАН-ВПК, №6, 13.01.2001.
Украина, ОАО "Мотор-Січ"	Неидентифицированное государство Юго-Восточной Азии	Контракт на поставку авиадвигателей на сумму \$30 млн	ОАО "Мотор-Січ" намерено в ближайшее время выйти на объем реализации продукции в 1 млрд грн. Defense-Express, 14.11.2002; Украинформ, 11.02.2002.
Украина, ГК "Укрспецэкспорт"	Неидентифицированное государство Африки	2 контракта на поставку конструкционных материалов и энергетических установок для бронированных машин и наземных авиационных систем; сумма - около \$4 млн	Агентство военных новостей, 20.03.2001.
Украина	Государства Тропической Африки (неидентифицированы)	Поставки управляемых авиационных средств поражения со складов МОУ. Сумма - около \$10 млн; реализация - в 2003 г.	Военно-промышленный курьер, 28.04.2004.
Украина, Харьковское государственное авиационное производственное предприятие	Неидентифицированное государство Северной Африки	Поставки 2 самолетов Ан-74ТК-200, которые ныне собираются на харьковском авиазаводе	Defense Express, 26.04.2004.



<b>Вместо предисловия</b> .....	<b>5</b>
<b>Глава 1.</b> Все было впервые и вновь .....	<b>8</b>
<b>Глава 2.</b> Игроки оружейного бизнеса .....	<b>28</b>
<b>Глава 3.</b> Танки для Пакистана и проект Ан-70 .....	<b>58</b>
<b>Глава 4.</b> Стремление на Запад .....	<b>78</b>
<b>Глава 5.</b> Между Западом и Востоком .....	<b>102</b>
<b>Глава 6.</b> Дружба под присмотром .....	<b>130</b>
<b>Глава 7.</b> Информационные войны на оружейном рынке .....	<b>156</b>
<b>Глава 8.</b> XXI век. Ставки на технологии .....	<b>186</b>
<b>Глава 9.</b> Чужие здесь не ходят .....	<b>212</b>
<b>Глава 10.</b> Оружейный бизнес глазами обывателя .....	<b>244</b>
<b>Глава 11.</b> Новая тенденция: ориентир на Россию .....	<b>252</b>
<b>Глава 12.</b> Будущее Украины на мировом рынке вооружений ...	<b>268</b>
<b>Приложение.</b> Реестр основных оружейных контрактов Украины за 1998-2004 гг. ....	<b>291</b>



Суспільно-політичне видання

Бадрак Валентин Володимирович  
Згурець Сергій Григорович  
Максимов Сергій Володимирович

# **КУЛЬТ:** оружейный бизнес по-украински

Художній і технічний редактор:  
*Канарський Марк Едуардович*

Літературний редактор:  
*Коровай Марина Іванівна*

У книзі використано фотографії Попсуєвича Сергія Андрійовича,  
Щекова Юрія Петровича, а також фотографії з архівів  
ДК «Укрспецекспорт», Центру дослідження армії,  
конверсії та роззброєння, агенції оборонних новин  
«Діфенс Експрес».

Передано в набір 1.06.2004.

Підписано до друку 21.06.2004

Формат 60x90/16

Обл.-вид. арк. 19,125

Папір крейдований 90 г/м<sup>2</sup>. Друк офсетний

Наклад 3500 прим.

Зам. №1806-05

Друк: видавництво «КВЦ»

04080, м.Київ, вул.Фрунзе, 19-21

# Об авторах:



## **Валентин БАДРАК**

Выпускник Рязанского высшего военного десантного училища. Слушатель Школы управления им. Кеннеди Гарвардского университета. Руководитель проекта «Defense Express: Агентство оборонных новостей» и журнала «Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины». Директор неправительственной организации Центр исследований армии, конверсии и разоружения



## **Сергей ЗГУРЕЦ**

Выпускник Львовского высшего военно-политического училища по специальности военная журналистика. Слушатель Школы управления им. Кеннеди Гарвардского университета. Редактор журнала «Defense Express: Экспорт оружия и оборонный комплекс Украины». Руководитель научных программ неправительственной организации Центр исследований армии, конверсии и разоружения



## **Сергей МАКСИМОВ**

Выпускник Московского высшего технического училища имени Баумана. Закончил Немецкую академию Бонн-Финанс по специальности банковский менеджмент и Украинскую академию международных отношений. Президент Всеукраинского акционерного банка "ВАБанк".



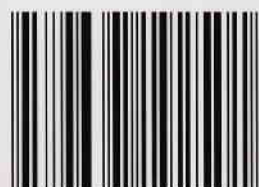


«Культ: оружейный бизнес по-украински» – первая в нашей стране книга о традиционно закрытой теме. Несмотря на то, что сообщения об оружейных сделках и контрактах гарантированно попадают в первую десятку горячих новостей, сама эта сфера традиционно окружена домыслами, недомолвками и слухами. Но тайн нет. Есть бизнес со своими правилами игры. Бизнес, который никогда не будет абсолютно прозрачным. В этом – одна из его специфических черт. О писанных и неписанных законах национальной «оружейки», о ключевых игроках и центрах влияния в этом бизнесе, о дне прошлом, настоящем и завтрашнем Украины оружейной – эта книга.



Центр исследований  
армии, конверсии  
и разоружения

**Валентин БАДРАК**  
**Сергей ЗГУРЕЦ**  
**Сергей МАКСИМОВ**



9 789667 1192501 >