

общероссийская
еженедельная
газета

ВПК

№ 43 (359)

3–9 ноября 2010 года
выходит по средам



ВСЕ ИСПОРТИЛ
ФИНАНСОВЫЙ
ВОПРОС

Нет денег – не будет достойных кандидатов на контрактную службу 03



МНОГОЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ
ПРИОБРЕТЕНИЯ

Какова цель массовых закупок
вооружений Саудовской Аравией 06



«СТАРШИЙ БРАТ»
«ТИГРА»
И «ПАНТЕРЫ»

Первый танк вермахта 09

ТЕМА

РОССИЯ – НАТО: «ТРЕТЬЕ ИЗМЕРЕНИЕ» ПАРТНЕРСТВА

Продолжение на стр. 02

ОЦЕНКА

ВСТУПИТЬ В НАТО: ИДЕЯ НЕСВОЕВРЕМЕННАЯ

На 5 ноября запланирован однодневный визит в Москву генерального секретаря НАТО Андерса Фог Расмуссена.

Генсек альянса проведет в российской столице переговоры в рамках подготовки к саммиту РФ – НАТО, намеченному на 20 ноября в Лиссабоне. Будут обсуждаться с руководством нашей страны проблемы общих угроз, проект поставки российских вертолетов Афганистану, сотрудничество по созданию ПРО.

Официальный представитель НАТО Джеймс Аппатурай сообщил, что обсуждается возможность поставки 20–21 вертолета производства России в Кабул. Главный вопрос сегодня заключается в формах и условиях предоставления данной техники. Рассматривается также возможность подготовки афганского персонала для вождения и обслуживания этих винтокрылых машин. Аппатурай подчеркнул, что тема направления российских военнослужащих в Афганистан не затрагивается.

Во время недавних трехсторонних переговоров с канцлером Германии Ангелой Меркель и президентом Франции Николя Саркози в Довиле президент РФ Дмитрий Медведев подтвердил согласие Российской Федерации на участие в саммите Россия – НАТО.

Министр обороны РФ Анатолий Сердюков высказал мнение, что саммит НАТО должен дать новый импульс развитию отношений между альянсом и Российской Федерацией, которые испортились в результате российско-грузинского конфликта в августе 2008 года.

По словам Сердюкова, в ближайшем будущем отношения между Россией и НАТО будут партнерскими. Самой большой угрозой глава российского оборонного ведомства считает терроризм. Также тревогу вызывает возможность распространения ядерного, химического и биологического оружия. Опасность он видит и в приближении НАТО к границам нашей страны. Что же касается вступления РФ в НАТО, по мнению Анатолия Сердюкова, данная идея несвоевременна. Такой необходимости, по меньшей мере в ближайшем будущем, он не видит.

Результаты опроса посетителей сайта www.vpk-news.ru

Является ли визит президента России Дмитрия Медведева на Южные Курилы проявлением твердости и однозначной позиции Кремля по территориальному спору с Японией?

ДА 92%

НЕ ЗНАЮ 6%
НЕТ 2%



10044

ISSN 1729-3928
9 771729 392004

ТЕНДЕНЦИИ

МИРОВОЙ ВПК

О ЧЕМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ
РЕАЛЬНЫЕ ЦИФРЫ
И ОБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТЫ

Окончание. Начало в № 42

СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

ЕСТЬ ОСНОВАНИЯ ДЛЯ НАДЕЖДЫ

Меры по ужесточению контроля сборки «Булавы» дают плоды. Вслед за успешным испытанием 7 октября этого года состоялся и второй штатный запуск будущей основной ракеты морских стратегических ядерных сил России

В минувшую пятницу в 5.10 утра по московскому времени с борта подводного крейсера стратегического назначения «Дмитрий Донской» состоялся старт баллистической ракеты «Булава». Запуск был осуществлен из акватории Белого моря, боевые блоки успешно поразили цели на камчатском полигоне Кура.

Это второй подряд удачный запуск «Булавы» после того, как Министерство обороны предприняло ряд беспрецедентно жестких мер по контролю качества сборки испытываемых изделий и совершенствованию госприемки. После

концентрации усилий были собраны три «идентичные» ракеты, переданные на текущий цикл испытаний.

Действующая программа предусматривает три испытательных запуска, из них два – с крейсера «Дмитрий Донской» (закончены успешно) и в случае удачных первых двух еще один – с борта «Юрия Долгорукого», головного ракетно-носца проекта 955, для вооружения которого «Булава» и предназначена.

Предполагается, что «Булаву» доведут и примут на вооружение в 2011 году. Впро-

чем, первый заместитель министра обороны Владимир Поповкин уже заявлял, что его ведомство перед постановкой ракеты на боевое дежурство будет добиваться степени безотказности, близкой к 99%, как в процессе натурных испытаний, так и стендовой отработкой бортовых систем. При сохранении здоровой жесткости и требовательности в организации военной приемки скорее всего удастся обеспечить требуемое качество и в серийном производстве. Два удачных старта с «Донского» дают основания для таких надежд.

ВЕРНЫМ КУРСОМ



Илья КЕДРОВ

ЗА 10 ЛЕТ – ДО 10 МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ

Константин БОГДАНОВ

В 2010 году Россия экспортирует вооружений и военной техники на сумму свыше 10 миллиардов долларов. Об этом сообщил генеральный директор ФГУП «Рособоронэкспорт» Анатолий Исайкин на пресс-конференции, посвященной десятилетнему юбилею компании.

Наметившаяся было стагнация в объемах военно-технического сотрудничества в этом году будет сломана. Во второй половине 2000-х годов поголок в 7,5–8 миллиардов долларов держался несколько лет и даже вызывал некоторые сомнения в отношении дальнейшего наращивания экспортных возможностей отечественного военно-промышленного комплекса. Однако подобный скепсис себя не оправдал: российские оружейники, по словам Анатолия Исайкина, справятся и с большими объемами годовых поставок. «Экспорт вооружений растет на 500–600 миллионов долларов в год», – отметил генеральный директор. Пройден путь от ориентации на поставки готовой продукции к оказанию комплексных услуг по управлению жизненным циклом изделий, включая сервисное обслуживание и утилизацию. Для иностранных заказчиков активно строится ремонтная инфраструктура.

Текущий же портфель заказов Рособоронэкспорта в нынешнем году вплотную приблизился к рекордным 40 миллиардам долларов. За 10 лет работы компании он вырос вчетверо. 40% от его объема составляют контракты на поставку авиационной техники. Значительный экспортный потенциал демонстрируют и создатели систем ГИВО, вполне способные донести авиацию в общей структуре портфеля, несмотря на существенную загруженность внутренними заказами. По словам Исайкина, высоким спросом за рубежом пользуются не только хорошо известные системы С-300 и С-400, но и зенитные комплексы ближнего радиуса действия.

Крупнейшим клиентом российских производителей оружия за рубежом по-прежнему является Китай. Таковым он останется и в дальнейшем, несмотря на то, что в последнее время Пекин последовательно осуществляет политику перехода от закупок крупных партий иностранных вооружений к массовому развертыванию собственного производства современных образцов военной техники, в том числе и с прицелом на их экспорт в страны третьего мира. Этим объясняется и заинтересованность китайской стороны в ускоренной модернизации своей оборонной индустрии. «Им интересно все: техника, совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Но то, что они хотели бы от нас получить, – это передовые технологии», – сообщил Исайкин, подчеркнув, что это не означает, будто военно-техническое сотрудничество РФ с Китаем «замрет», оно лишь меняет свою форму.

В целом экспорт продукции российской «оборонки» неуклонно диверсифицируется. На КНР и Индию еще не так давно приходилось 80% от всего объема внешней торговли российским оружием. Сейчас 90% поставок Рособоронэкспорта распределены между целым десятком стран. В качестве перспективного направления называется полномасштабное возвращение российского оружия в Латинскую Америку. Помимо Венесуэлы, Кубы, Мексики, Перу, Аргентины и ряда других государств отмечается формирование предпосылок для поставок отечественных вооружений в Чили и Боливию, а также в страны Центральной Америки. Всего же Рособоронэкспорт работает сейчас примерно с 70 государствами.

Коснулся гендиректор ФГУП и деликатных тем. Говоря о возможности продажи Сирии противокорабельных ракет «Яхонт», сообщения о которой вызвали нешуточный резонанс на Ближнем Востоке, Анатолий Исайкин заметил, что решение данного вопроса находится исключительно в компетенции руководства страны. «У Рособоронэкспорта в данный момент контрактов на поставку этих ракет нет», – отметил он. Отвечая на вопросы о ситуации с введением санкций на продажу оружия Ирану, Анатолий Исайкин заявил, что Рособоронэкспорт готов продолжать военно-техническое сотрудничество с Тегераном по тем позициям, которые не включены в указ президента РФ о мерах по исполнению соответствующей резолюции Совета Безопасности ООН. «Мы строго придерживаемся указа и списка вооружений, попавших под санкции. Если будут запросы на технику, не входящую в список, то это уже предмет переговоров», – подчеркнул генеральный директор. – Нет абсолютно никаких табу на поставку этих вооружений и комплектующих».



АНАЛИЗ

В ГОДЫ ВТОРОЙ МИРОВОЙ США СОЗДАЛИ СОВЕРШЕННО НОВУЮ ВОЕННУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НА БАЗЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

МОБИЛИЗАЦИОННОМ ВУГАРЕ

Практичные американцы при формировании собственной системы мобилизационной подготовки экономики не стали гнаться за «автоматизмом» ее перевода с мирных рельсов на военные и отдали налаживание межзаводских связей, обеспечение рабочей силой, снабжение сырьем, устранение диспропорций и узких мест производства на усмотрение самих головных фирм-поставщиков, с которыми заключались мобилизационные контракты. Такой подход исходил из основополагающего американского принципа минимизации государственного вмешательства в дела частного бизнеса.

Продолжение. Начало в №№ 19, 21, 27, 28, 34, 38

Виталий ШЛЫКОВ, председатель комиссии по политике безопасности и экспертизе военного законодательства Общественного совета при Минобороны России

Ответственность за мобилизационную подготовку в США была полностью возложена на военных. На основе опыта Первой мировой войны, в ходе которой американцам пришлось сражаться, используя в основном английское и французское оружие, Соединенные Штаты уже в 1921 году создали в составе военного и военно-морского министерств специальные органы мобилизационного планирования экономики. В 1924-м учреждается Военно-промышленный колледж вооруженных сил США, которому поручают подготовку специалистов в области военно-промышленной мобилизации. Регулярно с интервалом в три года разрабатывались и утверждались конгрессом национальные планы промышленной мобилизации. К этим проектам допускались только члены созданной в 1919 году Американской ассоциации мобилизационных поставщиков, участие в которой было добровольным. Количество предприятий, включенных (опять же на добровольной основе) в мобилизационные планы военного производства, составляло в 1923 году 5450, в 1926-м – 20 455, в 1941-м – 12 949. До каждого завода доводились конкретный мобплан, а многие фирмы получали еще и «учебные заказы».

РАЗРАБОТАНЫ, НО НЕ ПРОИЗВОДЯТСЯ

До сих пор широко распространено мнение о яковы слабой подготовленности США ко Второй мировой войне. В обоснование этого тезиса приводятся ссылки на малочисленность и слабую техническую оснащенность американской армии накануне начала боевых действий в Европе в сентябре 1939-го. Заказы на вооружение в период между двумя мировыми войнами действительно были ничтожны. Так, с 1920 по 1935 год промышленность США выпустила всего 35 танков, то есть в среднем ежегодно изготавливалось по два танка. В 1933 году, когда Ф. Д. Рузвельт стал президентом Соединенных Штатов, американская армия насчитывала 132 тысячи солдат и офицеров, занимаая по своей численности 16-е место в мире, в том числе после Чехословакии, Польши, Турции и Румынии. На все сухопутные войска имелся один-единственный персональный автомобиль – начальника штаба армии генерала Д. Макартура. В 1939-м армия располагала 283 легкими пулеметными и 20 средними танками, большинство из которых было выпущено еще в 1918 году. Даже в мае 1940-го, когда германские войска вторглись во Францию, на вооружении сухопутных войск США было всего 15 средних танков (М-2), построенных после Первой мировой войны. Естественно, при подобном уровне военных заказов частная промышленность не проявляла интереса к военному производству и все вооружение производилось на шести принадлежащих государству арсеналах.

ОТСТАВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

В РОССИИ

Столичный градоначальник Сергей Собянин подписал указ об освобождении от должности руководителя аппарата мэра и правительства Москвы в ранге первого заместителя мэра **Виктора Коробченко** в связи с переходом на другую работу. По информации пресс-службы мэра и правительства Москвы, Коробченко станет советником Собянина. Мэр назначил руководителем своего аппарата **Анастасию Ракову**, ранее занимавшую пост замруководителя аппарата правительства РФ. Она родилась в Тюменской области. С 1998 по 2000 год трудилась в аппарате думы Ханты-Мансийского автономного округа, председателем которой являлся Собянин. С 2001 по 2005 год, когда Собянин был губернатором Тюменской области, Ракова работала его помощницей. В ноябре 2005-го Сергей Собянин назначен руководителем администрации Кремля и Анастасия Ракова стала его замом. В 2008 году она перешла на работу в Минрегион, где в должности замминистра курировала межбюджетные отношения, а в начале 2009 года возглавила правовой департамент правительства.

Коллегия МИДа РФ рекомендовала кандидатуру замминистра иностранных дел **Александра Яковенко** на пост посла в Великобритании. Само назначение послов – исключительное право, принадлежащее президенту России. Этот пост вакантен с 27 августа, когда был подписан президентский указ об освобождении от занимаемой должности Юрия

Однако мнение о том, что США не готовились к будущему противоборству, глубоко ошибочно. Ибо упор они, как в значительной мере и СССР до конца 30-х годов, делали не столько на развертывание массовой армии и поддержание кадровой военной промышленности, сколько на мобилизационную подготовку экономики к войне в качестве средства компенсации военной слабости в мирное время. Как отмечали авторы популярного в 60-е и переведенного на русский язык капитального труда «Военная экономика в ядерный век» Ч. Хилт и Р. Маклин, «создание мобилизационной базы являлось в прошлом основным и почти единственным способом подготовки к войне. Именно такого рода мобилизация оправдала себя в годы Второй мировой войны».

Главным в американской системе мобподготовки являлось, однако, не составление мобилизационных планов (они так и не были введены в действие во время войны) и даже не доведение мобзадач до отдельных предприятий, включенных в мобплан. Сердцевиной мобподготовки промышленности США, во многом объясняющей огромные масштабы и высокие темпы производства в период Второй мировой некоторых видов боевой техники (например танков и самолетов), стала заблаговременная разработка специальных так называемых мобилизационных образцов вооружения, технологически ориентированных на массовый выпуск в случае мобилизации в гражданском секторе экономики. Задача создания таких образцов была возложена на мобилизационные органы армии (то есть сухопутных войск), ВМС и прежде всего – на государственные арсеналы вооруженных сил. Опираясь на сеть арсеналов, моборганы готовили чертежи мобобразцов, а также контрольно-измерительные инструменты и оборудование, которые могли понадобиться при массовом выпуске вооружения, а также продумывали технологические процессы, составляли совместно с заводами-мобпоставщиками производственные инструкции, выдавали «учебные заказы» для практического ознакомления предприятий с мобзаданиями. Мобилизационный план 1939 года, например, насчитывал 1260 наименований таких мобобразцов, из которых 578 приходилось на долю артиллерийско-стрелкового вооружения и боеприпасов.

Система мобилизационных образцов в основном оправдала себя. Вот как проходило, например, развертывание бронетанковой промышленности. В мирное время разработка танков велась в танковом центре управления артиллерийского и технического снабжения армии США, а их сборка осуществлялась на принадлежащем армии государственном арсенале в Рок-Айленде, штат Иллинойс. На самом арсенале производились лишь отдельные специализированные танковые детали и узлы (металлические части гусеничных трактов, поворотные механизмы башни, маховики), а подавляющая часть основных узлов и компонентов (двигатели, броневые листы, трансмиссия, подвески и т. д.) поступали на арсенал с гражданских предприятий. Практически все они представляли собой стандартные компоненты автомобильной, тракторной или авиационной (моторы) техники. Фактически разработка танков на арсенале сводилась к компоновке уже испытанных в гражданском секторе серийных узлов и деталей. Технология

производства танков также ориентировалась на имеющееся в гражданском секторе оборудование.

НЕБЮРОКРАТИЧЕСКИМ ПУТЕМ

В мае 1940 года президент Рузвельт создал так называемую Консультативную комиссию по вопросам обороны (National Defense Advisory Commission) в составе семи человек, представлявших основные секторы американского «большого бизнеса». Председателем ее был назначен президент автомобильного концерна «Дженерал моторс» У. Кнудсен. Хотя комиссия не обладала официальным статусом, фактически она стала основным органом экономической мобилизации страны, ибо глава государства Рузвельт предоставил ей право размещения контрактов от имени президента США в рамках чрезвычайных ассигнований на военные цели, выделенных конгрессом.

Уже 7 июня 1940 года Кнудсен позвонил по телефону президенту автомобильной компании «Крайслер» К. Келлеру и предложил ему контракт на производство танков. Хотя фирма никогда прежде не занималась выпуском бронированных боевых машин, узнав сумму будущего заказа, Келлер без колебаний согласился. Однако при этом он поставил условие, что строительство оборочного завода правительство возьмет на себя, так как «Крайслер» не желал иметь избыточные мощности по выпуску бронетехники после войны. Было тут же решено, что государство возведет на территории Детройтского танкового арсенала армии США оборочный танковый завод, передав его в аренду «Крайслеру». Вслед за этим телефонным разговором инженеры и технологи компании немедленно выехали на Рок-Айлендский арсенал, где ознакомились на месте с конструкцией разработанной армией США среднего танка М-2А1. Вернулись они оттуда со 186 фунтами копий всей технической и технологической документации, связанной с танком. Так как М-2А1 оснащался 37-мм пушкой, а армия с учетом опыта войны в Европе нуждалась в машине с более мощным орудием, было решено сконструировать на базе М-2А1 средний танк, получивший впоследствии наименование М-3 «Грант». Выполнить это задание поручили Абердинскому арсеналу армии США.

Разработка нового танка и строительство оборочного завода велась параллельно. 17 июля 1940 года утверждается проектная документация на возведение нового предприятия, а в апреле 1941-го был выпущен первый «Грант». В июле 1941 года Детройтский завод вышел на уровень производства 100 бронированных машин в месяц, а в 1942-м ежемесячно поставлял армии уже 700, то есть вдвое больше, чем все танковые заводы Германии вместе взятые. Всего в годы Второй мировой войны изготовлением танков занимались 17 американских оборочных заводов, в достатке обеспеченных узлами и компонентами за счет конверсированных предприятий автомобильной и тракторной промышленности.

Аналогичным небюрократическим путем, то есть без прямого вмешательства в управление предприятиями со стороны государства, было также проведено переименование автомобильной промышленности на выпуск авиационной техники. В октябре 1940 года тот же У. Кнудсен собрал в огромном выставочном зале Детройта руководство всех ведущих автомобилестроитель-

ных фирм США. В зале разложили узлы и компоненты образцов авиационной техники, разработанных по заказу военного министерства. Всем присутствовавшим бизнесменам предложили изучить чертежи и техническую документацию представленных в зале изделий и по возвращении домой определить, производство каких из них они готовы освоить на своих предприятиях. Одновременно промышленники были предупреждены, что в случае всеобщей мобилизации правительство запретит выпуск в стране легковых автомобилей.

20 января 1942 года такой запрет был действительно введен. 10 февраля того же года последняя легковая машина сошла с конвейера, а уже спустя три месяца автомобильная промышленность приступила к массовому изготовлению авиационных узлов и компонентов. Как и в случае с танками, строительство сборочных авиационных заводов государство взяло на себя. В результате авиапромышленность была создана фактически заново. До 1939 года эта небольшая по объему выпускаемой продукции отрасль занимала 44-е место среди других отраслей американской промышленности. А в момент своего наивысшего подъема (конец 1943 – начало 1944-го) стоимостью продукции, поставленной авиационной промышленностью, превышала 20 млрд долларов в год, то есть в пятикратном размере перекрыла цену изделий автомобильной промышленности США в рекордном для нее предвоенном году. Число занятых на предприятиях, участвующих в строительстве самолетов, увеличилось с 40 тысяч человек в 1939 году и 160 тысяч в июне 1940 года до 2 миллионов 202 тысячи в ноябре 1943-го.

За тот же период с июня 1940 по ноябрь 1943 года численность работников судостроительной промышленности возросла со 168 тысяч до 1 миллиона 778 тысяч человек, а занятых в производстве артиллерийско-стрелкового вооружения – с 21 тысячи до 1 миллиона 436 тысяч.

ВНЕШНЕ ПРОСТО, НО ЭФФЕКТИВНО

Огромный рост военного производства в США в ходе Второй мировой войны произошел не только и даже не столько за счет перевода гражданского сектора и загрузки неиспользованных во время предвоенной депрессии мощностей. Фактически в тот период американцы создали совершенно новую военную промышленность, в том числе на базе самых современных в ту пору технологий. В течение первых трех лет экономической мобилизации, начиная с середины 1940 года, государство израсходовало на развертывание новых производственных мощностей столько же средств, сколько на закупку самих вооружений.

Дело в том, что вступление США в войну в декабре 1941 года не прибавило желания американским промышленникам инвестировать собственные деньги в расширение военного производства или в новое строительство, ибо они опасались, что появившиеся в результате этого финансирования мощности после войны окажутся незагруженными. Например, с 1941 по 1944 год частные капиталовложения в производственное оборудование сократились в 2,5 раза. Поэтому администрация Рузвельта, используя полномочия военного времени, пошла на огромное увеличение государственных ассигнова-

ний в новое промышленное строительство и расширение имеющихся производственных предприятий. Так, когда крупнейшая металлургическая корпорация США «Ю. С. Стил» отказалась увеличить свои мощности по выплавке стали, Рузвельт приказал приступить к возведению металлургического завода за счет федерального бюджета.

Для руководства строительством и его финансирования была создана специальная корпорация оборонных заводов (Defense Plant Corporation). За годы войны она израсходовала на эти цели свыше 10 млрд долларов, в том числе на развитие авиационной промышленности – 4,5 млрд, увеличение выплавки алюминия и магния – 1,5 млрд, строительство 45 заводов по производству высокооктанового авиационного топлива – 250 млн долларов, строительство и модернизацию 183 металлургических заводов – 1,223 млрд долларов, возведение 51 государственного завода по производству синтетического каучука – 715 млн долларов, расширение станкостроительной промышленности – 2 млрд долларов (в 1942 году в стране было выпущено 307 тыс. станков – в 10 раз больше, чем в 1938-м, и в 50 раз больше, чем в 1933-м).

Отдельной программой финансировался Манхэттенский проект создания атомной бомбы, на который только в течение двух лет государство израсходовало 3 млрд долларов.

Характерно, что даже в условиях мобилизации в годы Второй мировой войны предпочтения отдавалось экономическим методам привлечения частного сектора к военному производству.

Внешне применявшийся для этого механизм выглядел сравнительно просто. Главные усилия мобилизационных органов направлялись на концентрацию имеющихся финансовых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях производства при отсечении (полном или частичном) второстепенных секторов экономики. При этом государственное регулирование экономики отнюдь не дошло до централизации госплановского типа. В основе своей экономика оставалась рыночной. Все предприятия работали на конкурентной основе, сами подбирали себе поставщиков, самостоятельно устанавливали сменность труда и т. д. Решающей мотивацией их деятельности, как и в мирное время, являлась прибыль. За все годы войны не было реквизировано или национализировано ни одного предприятия. Забастовки не оказались под запретом, и профсоюзы во время войны не раз пользовались правом на данную форму протеста.

Важно отметить, что в течение Второй мировой учетная ставка Центральной резервной системы США стабильно держалась на уровне 1% в год и только в 1948-м впервые поднялась до 1,34%. Низкой на протяжении всей войны (не более нескольких процентов в год) оставалась и инфляция, так что сбережения населения и прибыли промышленников достигли к концу Второй мировой весьма внушительных размеров. Именно этот накопленный в годы войны неудовольворенный спрос населения и промышленности позволил Соединенным Штатам провести после 1945 года радикальную конверсию (по американской терминологии – реконверсию) своей военной промышленности в течение 1,5–2 лет.

Окончание следует

командир учебного мотострелкового полка. С 1992 по 1995 год – командир мотострелкового полка и командир мотострелковой бригады в СибВО. С 1997 по 2004 год служил в Северо-Кавказском военном округе, в том числе заместителем командующего войсками военного округа. С 2004 года – командующий общевойсковой армией в СибВО, с января 2006-го – заместитель командующего войсками Сибирского военного округа. 3 декабря 2008 года был назначен командующим войсками Приволжско-Уральского военного округа. Сиденко родился 2 февраля 1953 года в Хабаровске. В 1975-м окончил Высшее военное-морское училище, в 1989-м – Военную академию Генерального штаба Вооруженных Сил России. Службу начинал в должности командира минно-торпедной боевой части крейсерской подводной лодки на Тихоокеанском флоте. Был командиром большой подводной лодки, командиром дивизии подводных лодок (ТОФ), начальником штаба – первым заместителем командующего флотилией подводных лодок. С 1999 года – начальник штаба – первый заместитель, а с 2000-го – командующий группировкой войск и сил на северо-востоке. В 2002 году назначен на должность начальника штаба – первого заместителя командующего Тихоокеанским флотом. С мая 2006-го – командующий Балтийским флотом. В 2007 году стал командующим Тихоокеанским флотом.

ТЕНДЕНЦИИ

*Руслан ПУХОВ,
директор Центра АСТ,
издатель журнала «Экспорт вооружений»*

Все основные современные гиганты западного ВПК появились, как правило, в результате слияния крупных национальных и зарубежных компаний. Взглянем на процесс формирования этих «грандов».

ТАК ЭТО БЫЛО В АМЕРИКЕ...

Lockheed Martin. В 1986 году Lockheed Corporation приобрела крупную электронную компанию Sanders Associates, а в 1993-м – авиационное производство корпорации General Dynamics, осуществившее выпуск такой топовой машины, как истребитель F-16. Одновременно электронная и ракетно-космическая корпорация Martin Marietta купила спутниковые подразделения корпорации General Electric и той же General Dynamics. А в 1994–1995 годах Lockheed Corporation и Martin Marietta объединяются в группу Lockheed Martin (стоимость этого слияния тогда оценивалась в 10 млрд долларов). В результате на американском рынке вооружений появляется крупнейший подрядчик в области военной авиации, ракетостроения и космоса. Новый гигант продолжает поглощения – в 1996 году он покупает электронный бизнес Loral Corporation за 9,1 млрд долларов, а в 1998-м речь зашла уже о слиянии Lockheed Martin и Northrop Grumman, но этому воспротивилось правительство США по антимонопольным соображениям. Однако Lockheed Martin сейчас и так крупнейшая оборонная компания Соединенных Штатов и мира: в 2009 году ее объем продаж превысил 45 млрд долларов, 42 из которых получены за счет военной продукции. 58% от объема продаж корпорации приходится на Пентагон, еще 27% (в основном по космосу) – на другие американские правительственные агентства и лишь 15% – на экспорт.

К статусу главного американского авиастроителя **Boeing** шел через цепь поглощений именитых американских авиационных фирм. В 1960 году была куплена Vertol Aircraft (создавшая, в частности, вертолет CH-47 Chinook), в 1996-м – Rockwell (ранее сама поглотившая известную North American) и, наконец, в 1997-м (за 13 млрд долларов) приобретен концерн McDonnell Douglas, последний в США конкурирующий производитель пассажирских самолетов. Сама McDonnell Douglas к тому времени представляла крупную авиастроительную группу, возникшую в результате объединения в 1967 году компаний McDonnell и Douglas. В 1984-м она купила авиастроительное подразделение корпорации Hughes (главный продукт – боевой вертолет AH-64 Apache). Таким образом, в 1997 году Boeing получил не только линейку пассажирских самолетов McDonnell Douglas (вскоре, естественно, «приблутую»), но и такие важные образцы ВВТ, как истребители F-15 и F/A-18, вертолет Apache, ракеты Harpoon и Tomahawk. Это позволило корпорации отбалансировать свои продажи. Сейчас она крупнейший производитель аэрокосмической техники в мире (объем продаж в 2009 году – 68 млрд долларов, из них на оборонный сектор пришлось 32 млрд).

Northrop Grumman возник в 1994 году после приобретения корпорацией Northrop компании Grumman Aerospace за 2,1 млрд долларов (была перебита цена, предлагавшаяся Martin Marietta). Новый концерн сделал ставку не столько на авиастроение, сколько на военный электронный бизнес, приступив к стремительной покупке основных американских активов в этой сфере: в 1996 году удалось прибрать к рукам ведущего заокеанского производителя военных РЛС Westinghouse Electronic Systems, затем – Teledyne Rayan, Litton Industries и еще до десятка электронных и компьютерных фирм. В 2001 году Northrop Grumman стал ведущим военным судостроителем США, купив корпорацию Newport News Shipbuilding (поставляет Пентагону атомные авианосцы и атомные подводные лодки). Потом очередь дошла до ракетно-космической фирмы TRW. В 2009 году продажи Northrop Grumman достигли 36 млрд долларов, в том числе оборонной продукции – на 30,6 миллиарда.

Многопрофильный холдинг **General Dynamics** вырос из судостроительной отрасли, и составившая его ядро верфь Electric Boat поныне остается главным в США создателем атомных подводных лодок. Но в 1946 году была приобретена канадская авиастроительная компания Canadair, а в 1953-м – американская Convair и объединение получило название General Dynamics. В 1985 году состоялась покупка компании Cessna. Однако в 90-е годы корпорация сменила профиль деятельности, распродав свои авиастроительные активы корпорациям Lockheed Corporation (включая истребитель F-16), McDonnell Douglas, Textron и сконцентрировавшись на производстве военно-морской и сухопутной техники. В 1982 году корпорация купила военный дивизион Chrysler, в 2003-м – военный дивизион General Motors. В результате General Dynamics сосредоточил в своих руках выпуск большей части бронетанковой техники США и заодно приобрел ряд важных европейских активов по изготовлению бронетехники – швейцарскую компанию MOWAG (ведущий в мире поставщик колесных БТР), австрийскую Steyr-Daimler-Puch и испанскую Santa Barbara. Вместе с тем в 1999 году в холдинг вошел производитель «бизнес-джетов» Gulfstream Aerospace. В 2009-м General Dynamics имел 32 млрд долларов продаж, 26 из которых приходились на военный сектор.

В значительной мере путем скупки профильных компаний в 90-е и 2000-е годы сумели попасть в число ведущих американских оборонных компаний **Raytheon** и **L-3 Communications**. Последняя вообще смогла подняться до статуса седьмого по объемам поставщика Пентагона (13 млрд долларов в 2009 году) главным образом благодаря массовым поглощениям последнего десятилетия.

...И ТАК – В СТАРОМ СВЕТЕ

Еще более показательными являются военно-промышленные объединения Западной Европы, где узость внутренних рынков военной продукции стала мощным стимулом к интеграции оборонной индустрии на панъевропейском либо трансатлантическом уровне.

В значительной мере уникальным примером является британская **BAE Systems**. Возникнув в 1960 году как объединение ведущих британских авиастроителей, своего рода «британской ОАК» (British Aircraft Corporation), она в 1977-м трансформировалась в государственную British Aerospace, фактически превратившись в полного монополиста Соединенного Королевства в сфере выпуска авиационной техники. В 1999 году после приватизации British Aerospace образовала альянс с другой британской группой Marconi Electronic Systems, к этому времени контролировавшей значительную часть традиционных компаний Альбиона в области авиации, электроники и судостроения. Созданная в результате слияния BAE Systems фактически контролировала большую часть оборонной промышленности Великобритании, закрепив это положение скупкой предприятий по выпуску бронетехники и артиллерии. В ходе последующей реструктуризации BAE Systems сбросила часть европейских активов (в частности долю в Airbus) и начала все более переориентироваться на заманчивый обширный американский оборонный рынок. В 2004 году ею была приобретена United Defense, являвшаяся крупнейшим в США производителем бронетехники и артиллерии, в 2007-м – другая заокеанская компания в этой сфере – Armor Holdings. В целом BAE Systems в настоящее время получает большую часть дохода как подрядчик Пентагона, номинально являясь при этом британской компанией. Суммарный объем продаж BAE Systems в 2009 году составил 34 млрд долларов, из них около 18 миллиардов – в США.



Коллекция Andrew C. CHILKIN

МИРОВОЙ ВПК СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

В сущности стратегия слияний и поглощений является основой роста ведущих западных оборонных концернов в последнюю четверть века. Эта тенденция особенно наглядно проявилась в 90-е и 2000-е годы на фоне реструктуризаций и сокращений военных расходов после окончания холодной войны.

Примером чисто европейского наднационального объединения стало EADS, в которое в 2000 году вошли германский (DaimlerChrysler Aerospace), французский (Aérospatiale-Matra) и испанский (CASA) авиастроительные холдинги. В ходе дальнейшей экспансии EADS выкупил часть авиационно-космических активов у британской BAE Systems. В 2009 году объем продаж EADS равнялся 60 млрд долларов, однако доминирует в нем производство Airbus – военная продукция принесла лишь 15 млрд долларов.

Другим мощным номинально французским, а фактически панъевропейским объединением ВПК является группа **Thales**. Она возникла после приобретения в 2000 году ведущей французской компании военной электронной промышленности Thomson-CSF британской фирмы Racal. Thales стала крупнейшим оборонным подрядчиком во Франции и вторым – в Великобритании (после BAE Systems). Она продолжает активную экспансию в виде скупки профильных оборонных активов во Франции, в других европейских странах и в США, одновременно расширяя свой гражданский сектор. В 2009 году объем продаж группы оценивался в 20 млрд долларов, из них оборонные поставки составили 8 млрд долларов.

Типом национального объединения оборонной промышленности является итальянский холдинг **Finmeccanica**, сформированный еще в 1948 году под государственным контролем и в настоящее время ведающий значительной частью итальянского военного, аэрокосмического и высокотехнологического секторов. В 2009 году оборот холдинга приблизился к 27 млрд долларов, более 13 из которых приходится на военную продукцию. Finmeccanica участвует в ряде совместных проектов с EADS, а также расширяет экспансию на оборонный рынок США, приобретает, в частности, в 2008 году за 5,2 млрд долларов американского электронного военного подрядчика DRS Technologies. Надо отметить, что Finmeccanica рассматривается в России в качестве своего рода образца для создания на базе Рособоронэкспорта холдинга «Ростехнологии».

Характерной профильной многоотраслевой компанией можно считать объединение по производству управляемого ракетного оружия MBDA. Оно контролируется BAE Systems (37,5%), EADS (37,5%), Finmeccanica (25%) и сейчас создает большинство европейских ракетных систем практически всех классов.

Предпосылкой для формирования европейских военно-промышленных объединений послужила активная реализация в Старом Свете с 60-х годов многосторонних проектов, направленных на разработку и выпуск различных образцов ВВТ, в первую очередь в наиболее сложных и затратных сферах (военная авиация и ракетостроение). В качестве примеров можно привести программы создания истребителей-бомбардировщиков Jaguar и Tornado, вертолетов Puma, Lynx, Gazelle и EH101 (ныне AW101), учебно-боевого самолета Alpha Jet, военно-транспортного самолета Transall, зенитного ракетного комплекса Roland, противотанковых ракетных комплексов MILAN, HOT и TRIGAT, буксируемой гаубицы FH-70.

Необходимо кратко рассказать о некоторых проектах ВПК Старого Света.

Eurofighter. Наиболее крупным реализуемым в Европе совместным оборонным проектом является успешная, хотя

и сильно затянувшаяся программа создания европейского истребителя «четвертого +» поколения Eurofighter Typhoon. Двухдвигательный тактический истребитель Eurofighter Typhoon (EF2000) разработан одноименным консорциумом Eurofighter, образованным правительствами Великобритании (сейчас 37% участия), ФРГ (30%), Италии (19%) и Испании (14%). Непосредственная реализация программы осуществляется совместно объединениями EADS, BAE Systems и Finmeccanica. Самолет оснащается специально сконструированными для него двухконтурными двигателями EJ200, производство которых ведется консорциумом Eurojet Turbo GmbH с участием британской компании Rolls-Royce, немецкой MTU, итальянской Avio и испанской IPT.

Программа Eurofighter осуществляется с 1983-го, но с начала девяностых годов претерпевала значительную нестабильность вследствие экономических и политических разногласий между участниками и затягивания работ. Она постоянно сокращается, и в итоге сейчас номинально странами-партнерами подтвержден заказ на закупку до 2018 года 469 серийных машин (160 – Великобритании, 140 – Германии, 96 – Италии, 73 – Испании, еще 72 истребителя заказаны Саудовской Аравией и 15 поставлены Австрии). Поставка 148 самолетов так называемого первого транша (Tranche 1, 55 – Великобритании, 44 – Германии, 29 – Италии, 20 – Испании) началась в 2003 году и завершилась к концу 2007-го. Самолеты изготавливаются на национальных сборочных линиях во всех четырех государствах. С 2008 года идет выпуск машин серии Tranche 2, а в 2011-м будут производиться самолеты Tranche 3.

В то же время полной ясности ни с количеством закупок Eurofighter Typhoon, ни с их оборудованием и комплектацией до сих пор нет, поскольку часть НИОКР по программе сталкивается с ограничениями финансирования и практически все страны сократили заказы на истребители серии Tranche 3. Доводка самолета постоянно затягивается, как и полноценная интеграция всего комплекса вооружения, особенно класса «воздух-поверхность». В силу всех этих причин, а также высокой стоимости (до 140 млн долларов за машину) экспортный потенциал Eurofighter Typhoon до сих пор неясен. Сейчас истребитель принимает участие в индийском тендере и рассматривается на предмет закупки Оманом.

Боевой вертолет Tiger является самым амбициозным военным проектом Eurosorter. Решение о начале его совместной (50 на 50) разработки было принято правительствами Франции и ФРГ еще в 1984 году. В 1991-м состоялся полет первого прототипа вертолета. Дальнейшая его доработка и испытания значительно затянулись и заняли более десяти лет, поставки начались лишь в 2004 году.

Задержка во многом была вызвана изначально большим разнообразием конфигураций, в которых разрабатывался Tiger. Практически каждая страна-заказчик пожелала иметь индивидуальную модификацию, удовлетворяющую ее специфическим потребностям. Франция и Германия планировали приобрести по 80 машин (в 2010 году ФРГ сообщила о намерении сократить закупку вдвое), Испания – 24.

Все версии Tiger различаются между собой по прицельно-обзорному оборудованию и применяемым типам вооружений. В итоге, например, в то время как три французских Tiger уже

налетали в Афганистане более 1000 часов, германские еще не достигли боеготовности и непригодны для использования.

Высокая цена, во многом ставшая следствием длительного и сложного процесса разработки, снижает возможности конкуренции Tiger на рынке боевых вертолетов. По боевым возможностям он уступает существенно более тяжелому и мощному американскому AH-64D Apache, но по цене сопоставим с ним. В итоге помимо стран – акционеров Eurosorter вертолет был продан пока только Австралии, которая заказала 22 машины.

NH90 – «общенатовский» военный транспортный вертолет нового поколения среднего класса, способен перевозить до 20 солдат или 2,5 т груза. Инициаторами программы выступили Германия, Италия, Нидерланды и Франция. Для разработки и продвижения машины была образована компания NHIndustries, где Eurocopter принадлежит 62,5%, 32% – итальянской AgustaWestland и 5,5% – нидерландской Stork Fokker Aerospace. NH90 создан в двух модификациях – транспортной ТТН и корабельной противолодочной NFH.

Соглашение о начале разработки было подписано в 1992 году. Полет первого прототипа состоялся в 1995-м, поставки начались в 2006-м. Создание NH90 стало крупным успехом европейского ВПК: к настоящему времени продано или законtrakтовано 529 вертолетов (Германия – 122, Франция – 61, Италия – 116, Нидерланды – 20). Возможно увеличение заказов некоторыми странами-участниками, в первую очередь Францией. Однако Германия в 2010 году запланировала уменьшить закупку до 80 вертолетов.

NH90, несмотря на свою значительную стоимость (около 20 млн евро), быстро завоевал популярность на мировом и особенно европейском рынке. С 2004 года машина была заказана Австралией (46), Бельгией (8), Грецией (20), Испанией (45), Новой Зеландией (9), Норвегией (14), Оманом (20), Португалией (10), Финляндией (20) и Швецией (18). Ведутся переговоры о продаже вертолета еще ряду стран.

Фрегаты Horizon и **FREMM**. Разработка этих кораблей осуществляется французским предприятием Armaris (объединение DCNS, ранее участвовало и Thales) и итальянской компанией Orizzonte (образована Finmeccanica и Fincantieri).

Проект больших фрегатов PIBO Horizon с 3РК Aster осуществляется с 1999-го, и к настоящему времени для флотов Франции и Италии построено по два корабля, введенных в строй в 2008–2009 годах.

Дальнейшее развитие корабля класса «фрегат» в ВМС Франции и Италии получили в более умеренном по стоимости проекте FREMM (Frégates Européennes Multi-Missions). Межправительственное соглашение о разработке фрегатов FREMM, призванных стать основными надводными боевыми кораблями флотов обеих стран, было подписано в 2005 году. Сейчас для ВМС Франции намечается построить 11 фрегатов (на сумму 7 млрд евро), для ВМС Италии – 10. Головной французский фрегат был спущен на воду в этом году и должен войти в строй в 2012-м. FREMM считается весьма сильным предложением на мировом рынке кораблей этого класса, один фрегат уже строится для Марокко и к нему проявляет большой интерес еще ряд стран.

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩИХ РЫНКОВ

Узость национальных рынков вооружений и перспективы их дальнейшего сужения вынуждают западные правительства в интересах поддержания ВПК способствовать межнациональному оборонному сотрудничеству между союзными и типологически близкими странами. Это ведет к феномену формирования общих рынков ВВТ. Сейчас можно говорить о том, что складываются два таких рынка – трансатлантический англо-американский (англосаксонский) и континентально-европейский.

Англо-американский общий оборонный рынок связан со все большим «перетеканием» британских военно-промышленных компаний за океан, где идет увеличение количества получаемых ими заказов. Только в 2008 финансовом году десять ведущих фирм ВПК Великобритании подписали контракты с Пентагоном на 14,4 млрд долларов, причем 12,3 миллиарда из этой суммы пришлось на BAE Systems. В свою очередь американские подрядчики занимают привилегированные позиции в Соединенном Королевстве. Так, показательно, что тендер на гусеничную бронированную машину по британской программе FRES выиграла General Dynamics. В целом значительная часть британского оборонного импорта поступает из США.

Тесные военно-технические связи США и Великобритании заставляют говорить о формировании своего рода общего англосаксонского трансатлантического оборонного рынка с мощной «диффузией» военно-промышленных комплексов обеих стран. Не случайно BAE Systems и Rolls-Royce ныне превратились по сути в англо-американские корпорации и имеют тенденции ко все большему переносу активности в США, откуда они получают основной объем заказов и где находится все большее число их производственных площадок. Так, BAE Systems уже контролирует основную часть американских мощностей по выпуску бронетанковой техники и артиллерийского вооружения. Видимо, не за горами и полный переход BAE Systems и Rolls-Royce под звездно-полосатый флаг.

В 2010 году после длительной борьбы с американскими «охранительными» политическими силами и протекционистами Великобритании удалось добиться соглашения с США, существенно облегчающего взаимный трансфер секретных военных технологий. Это должно еще больше расширить военно-промышленную интеграцию двух стран и взаимное присутствие оборонных компаний на обоих рынках.

Британские компании доминируют среди иностранных фирм на рынке слияний в оборонном секторе США. В 2008 году из 18 иностранных компаний, приобретших американские военные фирмы, 14 были британскими. В 2006–2008 годах британские компании инвестировали около 10 млрд долларов в покупку американских оборонных промышленных активов.

В свою очередь Европейский союз проявляет все больше инициативы в отношении создания единого оборонного рынка входящих в него государств. Здесь движение идет по двум направлениям. С одной стороны, центральные органы ЕС настаивают на открытии национальных оборонных рынков стран – членов союза для всех европейских компаний ВПК с устранением национального протекционизма в этой сфере и введением единых закупочных процедур. С другой – делаются попытки активизировать совместную разработку и закупку вооружений и военной техники под эгидой ЕС. Этим занимаются сформированное в 2004 году Европейское оборонное агентство (European Defence Agency – EDA), в котором участвуют все члены ЕС, кроме Дании, а также существующее с 1996 года в основном под франко-германской эгидой, но до сих пор с малой эффективностью совместное европейское военное закупочное ведомство OCCAR (Organisme Conjoints de Coopération en matière d'Armement).

Сейчас OCCAR участвует в нескольких совместных европейских проектах (A400M, Tiger, Boxer, FREMM, 3РК Aster). EDA в последние пару лет также запущен ряд совместных программ НИОКР с широким представителем европейских стран (создание средств борьбы с импровизированными взрывными устройствами, средств обнаружения ОМП, информационных сетевых систем и др.). Хотя в настоящее время единый европейский оборонный рынок только формируется, бесспорно, что политическое давление в данном направлении со стороны евроструктур неизбежно приведет к появлению единого военно-торгового и военно-промышленного пространства ЕС. Что в свою очередь скорее всего будет способствовать новому этапу интеграции и слияний в европейском ВПК.