

Прямая речь

Как развивается военно-техническое сотрудничество России со странами Латинской Америки? Что удалось достигнуть в этом направлении и на какие результаты можно рассчитывать в дальнейшем, рассказал представителю нашего журнала на выставке FIDAE-2010 руководитель объединенной делегации ГК «Ростехнологии» и ФГУП «Рособоронэкспорт», заместитель начальника департамента маркетинга и международного сотрудничества госкорпорации «Ростехнологии» **Сергей Гореславский**.

■ **Вопрос:** Сергей Степанович, можете ли Вы охарактеризовать, какое место сегодня занимает Латинская Америка и конкретно Чили в нашем оружейном экспорте?

■ **Ответ:** В целом, с точки зрения продвижения продукции военного значения, латиноамериканский регион очень перспективен. Принято говорить, что это новый рынок. На самом деле, новый он относительно. То есть новый, в том смысле, что в последние годы ему стали уделять повышенное внимание. В реальности база сотрудничества с рядом стран этого региона закладывалась еще в советское время и в начале 90-х



ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИЙ РЕГИОН ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВЕН

годов. Так что работаем мы в данном случае «не в чистом поле», а на базе и с учетом реальных результатов многолетнего сотрудничества. Впрочем, действительно, в последние годы в ВТС с латиноамериканскими странами произошел серьезный прорыв. И прежде всего это связано с успешным развитием отношений с Венесуэлой. Влияние контрактов с этой страной на усиление

интереса к нашим предложениям в сфере ВТС со стороны других американских стран, даже не считающих себя партнерами Венесуэлы, очень велико. А Венесуэла фактически становится нашим стратегическим партнером в Латинской Америке, и является сегодня одним из лидеров среди наших клиентов мирового масштаба. Что касается Чили, мы последовательно, и много лет

работаем для того, чтобы выйти на этот рынок с нашей продукцией. FIDAE в этом плане играет важную, я бы даже сказал исключительную роль. В настоящий момент, у нас пока нет конкретных контрактов. Но интерес Чили несомненен, причем практический интерес. Наш потенциальный клиент присматривается к российской авиатехнике, особенно к вертолетной. Переговоры с чилийской

В последние годы в ВТС с латиноамериканскими странами произошел серьезный прорыв. И прежде всего это связано с успешным развитием отношений с Венесуэлой

стороной ведутся давно. Чилийцы говорят, что им нужны, прежде всего, Ми-17. Причем не только для решения военных задач, но и для того, чтобы использовать эту технику в социальной сфере, а также для работ по ликвидации последствий стихийных бедствий. Нынешняя ситуация, сложившаяся в Чили после землетрясения, подчеркивает остроту данного вопроса. В рамках FIDAE у нас уже была встреча с главкомом ВВС, который сказал, что землетрясение заставило их еще раз задуматься о закупках такой техники. Мы надеемся на большие перспективы этого направления. Также у нас была встреча с министром обороны. Он подтвердил нам преемственность в подходе новой администрации к этому проекту. Заметен несомненный интерес чилийцев и к традиционным продуктам военного назначения — системам ПВО среднего и малого радиусов действия. По просьбе чилийской стороны мы организовали направление сюда транспортного самолета Бе-200. Состоялся показ самолета, что стало очень неплохим элементом завершения FIDAE. Мы надеемся на конкретные результаты переговоров.

■ **В:** Как Вы оцениваете нынешнюю FIDAE в целом? Что произошло интересного, важного?

■ **О:** FIDAE, для нас, помимо чилийской темы, интересна и как платформа для ведения переговоров с приезжающими сюда военными руководителями из прочих латиноамериканских стран. Эта выставка пользуется неоспоримым авторитетом, популярностью в государствах Южной Америки. Она с каждым разом растет и становится более заметным явлением на международном рынке. Все ведущие западные компании экспонируются здесь и мы стараемся ис-

пользовать возможность для переговоров с ними. Так многое хочется обсудить, что даже времени не хватает. В этом году формат нашего участия в FIDAE несколько изменился. Впервые в выставке принимает участие ГК «Ростехнологии», причем в качестве официального организатора объединенного стенда российской продукции. Помимо «Рособоронэкспорта», здесь участвуют организации, непосредственно входящие в «Ростехнологии» — «Оборонпром», «Вертолеты России», «Объединенная двигателестроительная корпорация». Здесь же представлены «Сухой», «Иркут», «Роскосмос», а также сеть организаций, которые мы непосредственно координируем по ряду конкретных направлений... Кстати, возвращаясь

к отношениям с Чили. От чилийской стороны был запрос на показ моторного испытания Як-130. К сожалению, сделать это не удалось. Но, тем не менее, эта тематика сейчас совместно обсуждается с представителями «Иркут», самолет здесь вызывает большой интерес среди военных летчиков и руководства ВВС ряда стран. У нас состоялись переговоры с руководством авиации Бразилии по ряду вопросов, связанных с текущими контрактами. Осуществлена поставка первой партии вертолетов Ми-35. Машины приняты, подписан соответствующий акт. Само по себе данное соглашение — первый в истории взаимоотношений с Бразилией крупный контракт в сфере ВТС. Мы рассчитываем и дальше развивать сотрудничество с этой страной, поэтому обсуждение текущих и перспективных вопросов было очень полезным. Большой интерес вызывает тема, связанная с проведением в Бразилии тендера по закупке боевых истребителей. Да, мы не попали в короткий список участников тендера. Однако наше улучшенное предложение было передано министру обороны Бра-



Российская делегация на FIDAE-2010



Главнокомандующий ВВС Аргентины, бригадный генерал Нормандо Костантино

зилии год назад. Так что, мы, образно выражаясь, не намерены складывать оружие и считаем, что по праву можем рассчитывать на успех, пусть даже формально и не являясь участниками. Мы уверены, что самолет Су-35 — лучший в своем классе из реально существующих.

■ **В:** Есть ли шансы на присоединение Бразилии к российско-индийскому про-

екту по разработке истребителя пятого поколения?

■ **О:** Насколько я знаю, этот проект носит двусторонний индийско-российский характер и результаты, достигнутые в ходе визита председателя правительства В. В. Путина в Индию, показывают, что есть серьезные перспективы для наращивания совместных работ

в этом направлении. Тем более, что самолет пятого поколения уже осуществил первый испытательный полет. Руководство бразильских ВВС на переговорах по нашему участию в тендере, неоднократно заявляло о том, что они заинтересованы в сотрудничестве с Россией по созданию самолета пятого поколения. Российская сторона действительно готова к такому сотрудничеству при условии, того, что мы сможем продать Су-35 Бразилии. В связи с тем, что в Су-35 используются элементы машины 5-го поколения, само его освоение бразильцами, в случае закупки, можно будет считать началом подготовки к конкретной работе над самолетом 5-го поколения.

■ **В:** Какие тенденции в области военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами за последние 5 лет Вы можете отметить? Каких показателей можно ожидать по росту объемов оружейного экспорта в ближней и среднесрочной перспективе? Какие изменения ожидаются в региональной и глобальной структуре экспорта?

■ **О:** Согласно заявлениям, которые были сделаны и руководителями «Рособоронэкспорта» и руководителем Федеральной службы по ВТС, прошедший год был рекордным. Мы вышли на уровень реальных продаж, превышающий 8 миллиардов долларов. Как всегда, большой вклад здесь принадлежит «Рособоронэкспорту», который обеспечил России 90% от общего объема продаж. Были даны прогнозы на закрепление тенденции дальнейшего роста продаж в среднем на \$1 млрд ежегодно. Основанием для таких утверждений стал уже сейчас довольно тугий портфель заказов, где, как всегда, авиация занимает первое место. Что касается региональной экспортной структуры, то, в принципе, ситуация здесь остается прежней. Азия занимает первое место по продажам и эта тенденция будет сохраняться. Одним из базовых элементов, является перспектива дальнейшего сотрудничества с Индией. Есть перспективы расширения нашего продвижения на латиноамериканский континент. Например, имеются планы расширения поставок

Отношения с Аргентиной, надеюсь, скоро перейдут в практическую плоскость — там уже проведены переговоры по вертолетной тематике с заместителем министра обороны и руководителем ВВС Аргентины

вертолетной техники в Бразилию. Отношения с Аргентиной, надеюсь, скоро перейдут в практическую плоскость — там уже проведены переговоры по вертолетной тематике с заместителем министра обороны и руководителем ВВС Аргентины. В октябре подписан и реализуется первый в истории контракт Рособоронэкспорта на поставку двух вертолетов в Эквадор. Рассчитываем на реализацию новых проектов с Венесуэлой. Одним словом, новые контракты со странами Латинской Америки могут стать существенным вкладом в общий портфель заказов.

■ **В:** Сергей Степанович, где, на Ваш взгляд, таятся сегодня резервы увеличения продаж российской военной техники в Латинской Америке?

■ **О:** В увеличении выставочной активности. Помимо FIDAE большое положительное влияние на продажи в Южной Америке может оказать участие в прочих латиноамериканских выставках. Вне всякого сомнения FIDAE — платформа для общения с представителями многих стран. Однако, обратите внимание, — пока у нас нет ни одного контракта с Чили. Чтобы показать образец натурной техники, наш самолет Бе-200 пролетает полмира. При этом есть ряд выставок, которые не носят международного характера, но участие в них повышает шансы на возникновение контактов, которые могут перерасти во взаимный интерес и взаимовыгодное сотрудничество. Одним из таких перспективных мероприятий является перуанская Sitdef. Там в качестве образцов вооружения местной армии выставляются практически только российские танки, вертолеты, стрелковое оружие и т.д. То есть не приходится возить натурные образцы за тысячи километров — на выставке они присутствуют во всех видах и можно давать по ним любые консультации. Кстати, перед этой страной сегодня остро стоит проблема ремонта, модернизации закупленной ранее российской техники. И мы можем разрешить эту проблему, заключив достаточно емкие контракты. Посмотрите, как на таких выставках перуанцев буквально рвут на части наши партнеры и конкуренты

из Польши, из Израиля и представители других стран. Участие в данных мероприятиях может давать очень заметный эффект — ведь речь идет о выставках в государствах, которые также пользуются нашим оружием. И последние перспективы не только как рынок, на котором востребованы услуги по модернизации и ремонту. Эти государства с высокой долей вероятности могут заключить контракты на новые закупки, как это сейчас происходит с Перу.

Интересна и Sinprode — небольшая выставка, практически симпозиум на территории Аргентины. Ее можно назвать технологической. А как известно, все латиноамериканские страны — Чили, и Аргентина, и Бразилия — делают акцент не только на поставку вооруже-

ний, но и на передачу технологий. Мы принимали участие, и весьма успешно, в первых венесуэльских выставках, посвященных военно-морской технике и вооружениям для сухопутных войск — Exro Ejercito и Exronaval, которые сейчас, к сожалению, не проводятся. Несмотря на то, что значение локальных выставок для продвижения наших интересов велико, отношение к ним пока достаточно прохладное... Кстати в Мексике также проходит выставка, в которой мы участвуем в целом успешно. И не в последнюю очередь потому, что в этой стране более 50-ти наших вертолетов используется силовыми структурами. 🚩

**Александр Кирьянов,
Александр Гудко**

Помимо FIDAE большое положительное влияние на продажи в Южной Америке может оказать участие в прочих латиноамериканских выставках



Российская делегация представляет министру обороны Чили новейшие отечественные разработки