

ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ С АФРИКОЙ

Е.Н. КОРЕНДЯСОВ

Кандидат экономических наук
Институт Африки РАН

Ключевые слова: Россия - Африка, африканский рынок вооружений, военно-техническое сотрудничество (ВТС), национальные армии

Факторы, предопределяющие стремление государств этого региона Африки к наращиванию своего военного потенциала, приобретают долговременный характер. Они связаны с нарастающими угрозами ревизии государственных границ, унаследованных от колониальной эпохи, обострением сепаратистских этноконфессиональных конфликтов и изменениями в соотношении сил между африканскими странами³.

С другой стороны, с ростом темпов развития стран АЮС расширяются их финансовые возможности - ведь из 21-й африканской нефтедобывающей страны 16 находятся в этом регионе, где добывается около 300 млн т нефти в год⁴.

В настоящее время Россия поддерживает ВТС с 25 странами АЮС из 39. В Уганде, Эфиопии и Анголе действуют постоянные представительства «Рособоронэкспорта», с большинством государств подписаны межправительственные соглашения о военно-техническом сотрудничестве. Среди наиболее крупных наших партнеров - Ангола, Судан, Уганда и Эфиопия.

АНГОЛА, ЭФИОПИЯ, СУДАН

Ангола. Ангольцы знакомы с советским оружием с 1960-х гг., когда они выступили против португальских колонизаторов. В хо-

Окончание. Начало см.: Азия и Африка сегодня. 2015, № 9.

Для российских партнеров по военно-техническому сотрудничеству возрастает привлекательность стран Африки к югу от Сахары (АЮС).

За период с 2000 по 2013 гг. экспорт вооружений и военной техники (ВВТ) в страны АЮС составил \$13,5 млрд (в т.ч. \$244 млн - в 2000 г. и \$717 млн - в 2013 г.)¹. Так, в 2013-2014 гг. подписаны контракты с Нигерией (поставки 6 вертолетов МИ-35 и 6 МИ-17) и с Намибией (поставки стрелкового оружия, минометов, автотехники и боеприпасов), а также с Анголой².

де борьбы с агрессией ЮАР и гражданской войны, последовавшими за провозглашением независимости в 1975 г., за период с 1980 по 1990 гг. Советский Союз поставил в Анголу вооружений и военной техники на \$5,3 млрд⁵. Затем поставки сократились.

В 1991 г. ООН, стремясь предотвратить эскалацию внутреннего конфликта, ввела эмбарго на поставки оружия правительству Анголы и повстанческим силам оппозиционной группировки УНИТА. Однако уже в 1992 г. эмбарго на поставки оружия официальным властям Луанды было отменено. Правительство страны обратилось к правительству Б.Н.Ельцина с просьбами о военной помощи, но они были удовлетворены лишь частично.

Ангольцы стали искать другие возможности и установили контакты с различного рода посредниками. Посол Анголы тех лет в

Москве Р.Монтейру вспоминает: «Появились персоналии из разных стран, имевшие возможность приобретать вооружение в Словакии или в странах СНГ. Затем мы уже на межгосударственном уровне наладили импорт оружия из Белоруссии. Оружие было российского производства и покупалось через посредников. В момент обострения боевых действий нас мало волновало, через кого проводились эти операции»⁶.

В 1993 г. из Белоруссии в Анголу была поставлена 21 бронемашина БМП-1, из Болгарии - 29 БМП-1 и 24 танка Т-62, из Чехии - 7 БМП-2, из Польши (1994-1995 гг.) - 52 БМП-2, из Словакии - 9 БТР и т.д.⁷ В 2000-2013 гг. Молдова (по данным СИПРИ) продала в Анголу продукции военного назначения на \$200 млн⁸. Подключились и некоторые «автономные» российские структуры, которые продали ангольцам в 1993-1994 гг. 30 танков Т-62, 169 БМП-1 и 14 артсистем М-46.

В начале 2000-х гг. отмечается некоторый подъем российско-ангольского ВТС: объем российского экспорта ВВТ в эту страну в 2000-2002 гг. достиг \$96 млн (в ценах 1990 г.), что составило 30% от общего объема ангольского оружейного импорта за эти годы⁹. С 2003 по 2013 гг. СИПРИ констатирует отсутствие российского экспорта ВВТ в Анголу. Между тем, ангольское правительство только в 2005-2013 гг. закупило оружия на \$157 млн, в т.ч. в Бразилии - на \$33 млн, в Белоруссии - на \$48 млн, в Словакии - на \$65 млн¹⁰.

Эти факты свидетельствуют о том, что военно-техническое сотрудничество между двумя странами было подвержено существенным колебаниям. Важный шаг к достижению согласованной стратегии в этой области наметился в 2013 г., когда по итогам переговоров в октябре того же года между российской правительственной делегацией во главе с вице-премьером Д.Рогозиным и ангольскими властями была подписана трехлетняя программа о военно-техническом сотрудничестве. Предполагается, что для реализации соглашения будет использован предоставленный Анголе годом ранее кредит банка ВТБ. Уже подписаны контракты на поставки самолетов СУ-30К, вертолетов МИ-24П и МИ-171 на сумму \$1 млрд¹¹.

В целом, для продвижения позиций на ангольском рынке складываются благоприятные условия. После окончания гражданской войны в 2002 г. темпы экономического развития страны возросли. Динамично развивается добыча нефти, алмазов, других природных ресурсов. Страна не скрывает претензий на статус субрегиональной державы. Ангольские военные контингенты приняли участие в военных миротворческих операциях в Республике Конго (РК) и в Демократической Республике Конго (ДРК).

Армия Анголы оснащена, в основном, военной техникой рос-

сийского (советского) производства. В военной подготовке личного состава принимали участие российские военные консультанты и преподаватели. Сформированные традиции и узы взаимной заинтересованности остаются важной движущей силой военно-технических связей.

Эфиопия. Эфиопия¹² входит в пятерку крупнейших российских экспортеров ВВТ в Африку. За советские годы (1970-1990 гг.) в эту страну было поставлено вооружений и военной техники на \$5,2 млрд¹³ (см. табл. 1). После распада СССР масштабы военно-технического сотрудничества сократились. Рост торговых операций наблюдался, как правило, лишь в годы обострения конфликтов с соседними государствами - это война с Эритреей (1998-2000 гг.) и военные операции в Сомали (2006, 2011 гг.). В 1998-1999 гг. в Эфиопию были поставлены 6 истребителей СУ-27 УБ, 4 штурмовика СУ-25, 4 вертолета МИ-24 и 10 МИ-17, 10 САУ-2СЗ «Акация», артсистемы, ПЗРК и другая техника.

Всего в Эфиопию в 1998-1999 гг. было поставлено вооружений и военной техники на \$245 млн. Второй пик приходится на 2003-2004 гг.: объем поставок - \$407 млн, затем последовал перерыв. СИПРИ зарегистрировал поставки российских ВВТ в Эфиопию лишь в 2010 г. на сумму \$54 млн¹⁴ (см. табл. 1).

Между тем, внешние угрозы

безопасности страны не ослабевают. На ее границах находятся зоны активной этноконфессиональной, исламистской и пиратской деятельности. Эфиопия играет ключевую роль в распределении гидроресурсов в регионе. В настоящее время в стране завершается строительство каскада гидроэнергетических плотин «Возрождение», перекрывающих крупнейшую реку Абай (Голубой Нил), которая обеспечивает более половины стока Нила. В Египте это вызвало озабоченность, с которой, в частности, связывают и его намерения осуществить модернизацию своего парка французских «Миражей-2000» с финансовой помощью Саудовской Аравии и закупить во Франции бомбардировщики «Рафаль»¹⁵. Общим странам, однако, удалось добиться компромисса по спорным вопросам.

Судан - крупнейший импортер оружия на Африканском континенте. По сумме закупок ВВТ в 2001-2013 гг. (\$1,8 млрд) он занимал 5-е место на континенте (см. табл. 2). Россия является его крупнейшим поставщиком. С объемом закупок за 2000-2013 гг. - \$1065 млн - он был третьим среди африканских клиентов России. На поставки из нашей страны приходится 60% общего объема суданского импорта ВВТ. Российский экспорт вооружений в Судан на 70-80% - это боевые самолеты, вертолеты и бронетехника¹⁶.

Таблица 1

Российский экспорт ВВТ в Эфиопию в 1970-2013 гг. (\$ млн, в постоянных ценах 1990 г.)

	1970-1980	1981-1990	1991-1999	2000-2005	2010	Итого 2000-2013
Экспорт ВВТ	2417	2855	245	407	54	461
Доля России в эфиопском импорте ВВТ				86%		46%
Доля Эфиопии в российском экспорте ВВТ						4%
в т.ч. в страны АЮС						18%

Подсчеты автора по: SIPRI. Arms Transfers Database.

Таблица 2

**Российский экспорт ВВТ в Судан и Республику Южный Судан в 2001-2013 гг.
(\$ млн, в постоянных ценах 1990 г.)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Итого 2000- 2013
Судан	95	32	86	277	96	20	20	20	34	68	75	66	176	1065
Доля Судана в рос. экспорте ВВТ в Африку														9%
Доля Судана в рос. экспорте ВВТ в АЮС														40%
Доля России в суданском импорте ВВТ														57%
Южный Судан Объем импорта ВВТ							37	44	1		61	2		145
в т.ч. из России											61			41%

Источник: SIPRI. Arms Transfers Database.

Резкий скачок в суданских закупках ВВТ в 2000-х гг. был связан с обострением угрозы распада страны.

Ставший в 2011 г. независимым, Южный Судан форсировал развитие военно-технического сотрудничества с зарубежными партнерами. Всего за период 2009-2013 гг. он закупил вооружений на \$145 млн. Объем российских поставок ВВТ составил \$61 млн, т.е. более 40% от общей суммы¹⁷.

АФРИКА ЮЖНЕЕ САХАРЫ

Уганда - первая крупная победа начавшегося в 2000 г. «наступления» «Рособоронэкспорта» на рынки ВВТ стран АЮС. Общий объем поставок вооруже-

ний в эту страну (до сделок с Россией) в 2000-2010 гг., по данным СИПРИ, составил около \$160 млн. Но за два года - 2011-2012 гг. - Россия поставила военной техники на \$596 млн¹⁸. В 2010-2012 гг. в Уганду были поставлены 6 боевых самолетов СУ-30. Поставляются также новейшие танки и другая продукция военного назначения.

На Уганду приходится 22% нашего экспорта ВВТ в страны АЮС. 74% импортируемых этой страной вооружений в 2000-2013 гг. приходилось на Россию¹⁹ (см. табл. 3). Успеху российского оружейного бизнеса способствует предоставление российскими банками кредитов угандийскому государству.

Пример развития российско-угандийского ВТС служит важным стимулом наращивания усилий в целях проникновения на оружейные рынки других государств АЮС. Новые значимые шаги уже сделаны: объем сделок в 2000-2013 гг. в Гане - \$68 млн, в Чаде - \$21 млн, в Кении - \$20 млн, в Нигерии - \$67 млн²⁰. Но чтобы говорить о масштабном прорыве России на рынки АЮС, необходимо добиться весомого продвижения на рынках: ДРК (общий объем закупок вооружений за рубежом в 2000-2013 гг. - \$384 млн), Танзании - \$351 млн, Замбии - \$140 млн, Экваториальной Гвинеи - \$309 млн, Ботсваны - \$118 млн²¹.

Российский экспорт ВВТ в Уганду в 2000-2013 гг. (\$млн, в постоянных ценах 1990 г.)

	2000-2004	2004	2009	2011	2012	2013	Итого 2000-2013
Росс. экспорт ВВТ в Уганду	19	19	14	442	154	20	649
Доля Уганды в росс. экспорте в страны Африки	0,7%						5,6%
Доля Уганды в росс. экспорте в АЮС	1,2%						26%
Доля России в импорте ВВТ Уганды	24%						74%

Источник: SIPRI. Arms Transfers Database.

* * *

Этот краткий обзор подтверждает, что нестабильность и высокая вероятность внезапных перемен во внутренней и внешней политике африканских стран продолжают оказывать существенное воздействие на динамику их военно-технического сотрудничества с Россией. За исключением Алжира, Судана, Уганды, Анголы, Эфиопии и, в последнее время, Анголы, российско-африканское сотрудничество пока не приобрело устойчивого системного характера, и, порой, превалируют одноразовые сделки, продиктованные конъюнктурными обстоятельствами.

НАШИ КОНКУРЕНТЫ

В конце 1990-х гг. и в 2000-х гг. в Африку широким потоком устремились вооружения и военная техника из бывших советских республик и стран Варшавского договора. Зачастую демпингуя, эти новые поставщики вооружений быстро снискали популярность в малобюджетных странах континента. В 2005-2012 гг. новые партнеры в страны АЮС поставили вооружений на \$535 млн, лишь ненамного отстав от России - \$777 млн²².

В отношении 16 африканских стран, на которые приходится

80% российского экспорта ВВТ на континент, экспорт бывших советских республик и стран Варшавского договора составлял за период 2000-2013 гг. 25% от объема российского экспорта. В ряде государств эти конкуренты намного обгоняли Россию: например, в Анголе - почти в 3 раза, в Нигерии - на \$10 млн²³.

Все более внушительным системным конкурентом становится Китай. Он уже завоевал достаточно крупную нишу на африканском рынке ВВТ. Динамично наращиваемый на современной технологической основе потенциал китайского ВПК создает благоприятные условия для продолжения военно-технической экспансии Китая.

В 2005-2012 гг. объем китайских поставок составил \$994 млн, или 12-13% объема всего африканского импорта ВВТ²⁴. В ряде стран китайцы заняли доминирующие позиции. В Замбии на Китай (по сумме поставок за 2000-2013 гг.) приходится почти 80%; в Зимбабве - более 50%, в Танзании - 90%, в Намибии - более 70%, в Нигерии - почти 30%²⁵. Китай предлагает свою военную продукцию, как правило, по заниженным ценам, «отыгрываясь» на поставках запчастей и услугах по

Однако важнейшим условием

успешной деятельности китайских экспортеров вооружений является то, что в Африке активно действуют более 2,5 тыс. китайских компаний. Комбинируя и координируя различные направления делового сотрудничества, поощряя взаимодействие китайских бизнес-структур, действующих в Африке, с интересами экспортеров продукции военного назначения, китайская сторона получает возможности практиковать разнообразные схемы взаиморасчетов, различного рода пакетные сделки, кооперационные, лицензионные и иные операции, базирующиеся на современных технологиях инвестиционного и кредитно-финансового бизнеса.

Страны НАТО в 2000-х гг. также существенно расширили военные связи с континентом. В 2007 г. Вашингтон создал Африканское командование вооруженных сил США для Африки (Африком - *Africom*), который стал координационным центром всех военных усилий США на континенте. Особый упор делается на обучение африканских военных кадров. С 2009 г. американцы подготовили более 250 тыс. африканских солдат и офицеров для ОПМ и контингента сил постоянной готовности Африканского Союза, затратив на это \$892 млн²⁶.

Фактический экспорт ВВТ в страны АЮС по отдельным категориям вооружений и рейтинг стран-поставщиков (\$ млн, по текущим ценам)

Категории вооружений	Общий объем импорта	Рейтинг стран поставщиков		
		1-е место	2-е место	3-е место
Военные самолеты и БПЛА	3884 (51% от общего объема экспорта)	Швеция 1800 (46,3%)	Китай 672,4 (17,36%)	Великобритания 362 (9,32%)
Военно-морская техника	1470 (19,4%)	Германия 887,9 (60,3%)	Израиль 121 (8,2%)	Украина 110 (7,5%)
Вертолетная техника	1041 (13,8%)	Италия 374 (35,9%)	Россия 206,6 (19,85%)	Китай 130 (12,5%)
Бронированные машины	752 (9,9% от общего экспорта)	Россия 243,6 (32,4%)	Украина 195,8 (26,1%)	Китай 105 (14%)
Другие типы вооружений, в т.ч.:	230,5 (3,05%)			
ракетно-артиллерийские вооружения	135 (1,8%)	Франция 38 (28,1%)	Украина 35,3 (26,1%)	Израиль 32 (23,7%)
средства ПВО	49,5 (0,65%)	Украина 30,5 (61,6%)	Великобритания 19 (38,4%)	

Источник: Международная торговля оружием. 2012, № 9.

Одновременно американцы создают в Африке собственную военную инфраструктуру. На континенте функционируют около 10 баз и опорных пунктов американских сил специального назначения. Наиболее крупные из них - база в Лемонье в Джибути (2 тыс. чел.), опорные военные пункты в Буркина Фасо, Эфиопии (лагерь Жильбер), Южном Судане, Кении и др. В рамках программ военного сотрудничества регулярно проводятся совместные учения. Последние состоялись в 2014 г. в Нигере. В них участвовала 1 тыс. военнослужащих из США и европейских государств, всего - из 18 стран, в т.ч. из 8 африканских. В конце 2014 г. Соединенные Штаты оборудовали на севере Нигера базу беспилотных летательных аппаратов (БПЛА). В столице этой страны - Ниамее уже функционирует база американских ВВС.

Франция не спешит с осуществлением намерений сократить количество и численность персонала своих военных баз в Сенегале, Кот-д'Ивуаре, Чаде, ЦАР и

Джибути. Их оснащенность вооружениями и военной техникой постоянно обновляется, сфера ответственности растет. Французские войска принимали непосредственное участие в военных операциях в Чаде, Кот-д'Ивуаре, Мали и ЦАР. В декабре 2014 г. началось создание новой базы в Нигере (*Madama*)²⁷.

Обращает на себя внимание расширение военного сотрудничества африканских государств с Германией, Нидерландами, Италией и Швецией. С 2005 по 2012 гг. объем поставок ВВТ 11 западными странами (включая Израиль, Турцию и Швейцарию) в регион АЮС увеличился с \$400 до \$700 млн (в текущих ценах), т.е. почти на 70%. Доля поставок этих стран в государства АЮС (в общих поставках вооружений в Африку в 2005-2012 гг.) составила 65%, или в денежном выражении - \$4,85 млрд²⁸. На \$9,8 млрд вооружений поставили западные государства в страны Северной Африки - в основном, в Тунис, Марокко, Египет, Алжир и Ливию²⁹.

В рамках операции «Баркан» (*Barkhan*), которую Франция развернула в 2014-2015 гг. (вместо операции «Серваль») в Сахаро-сахельской зоне, задействовано, по официальным данным, 3 тыс. военнослужащих, 20 вертолетов, 2 транспортных самолета, 6 истребителей, 4 беспилотных летательных аппарата³⁰.

В торговле ВВТ со странами континента западные фирмы главную ставку делают на сложные и современные высокотехнологические категории вооружений. Поставки таких вооружений определяют долгосрочность военно-технического сотрудничества, обеспечивают преимущества в борьбе с главными конкурентами - Россией и Китаем.

В 2005-2012 гг. по объему экспорта в страны АЮС военных самолетов и БПЛА 1-е место заняла Швеция (\$1,8 млрд, или 46,3% от мирового экспорта этой категории военной техники в регион); по военно-морской технике - Германия (\$0,9 млрд - 60,3%); по вертолетам - Италия (\$374 млн - 35,9%). Россия заняла 1-е место

по бронемашинам и танкам³¹ (см. табл. 4).

Африканская политика стран Запада в последние годы отличается усилением ее милитаристских аспектов. Под флагом борьбы с тоталитаризмом и продвижения демократии участились их военные операции на континенте. Продвигаются масштабные программы подготовки и переподготовки военных кадров, внедрения натовских стандартов в боевую подготовку и военное строительство в целом. Расширяется военно-организационная и военно-техническая инфраструктуры.

С активизацией радикально-исламистских сил в лице, прежде всего, террористической организации «Исламское государство» (ИГ), усугубляется угроза реформирования ситуации на Большом Ближнем Востоке на антизападной основе. В этих условиях наращивание военного присутствия становится важным рычагом влияния на ход событий и сдерживания надвигающихся перемен.

ПОЧЕМУ СОТРУДНИЧАТЬ С РОССИЕЙ ВЫГОДНЕЕ

По соотношению «цена-качество» российское оружие на африканском континенте обладает существенным преимуществом. Французский исследователь Э.Ляхиль в этой связи отмечает, что возможности российской оборонной промышленности определяются «...не только ее производственными и технологическими достижениями. Важнее то, что российские предложения, базирующиеся на преимуществах по соотношению цены и качества, совпадают с военными нуждами и финансовыми возможностями африканских клиентов»³². Однако при всей значимости этого обстоятельства его не следует переоценивать. Сегодня на первый план в обеспечении успешности торговли оружием выдвигаются и другие факторы. Прежде всего, послепродажное обслуживание.

Жизненный цикл современных систем вооружения составляет 20-30 лет. Чрезвычайно важ-

но наличие такой системы послепродажного сервиса, которая обеспечивала бы боеспособность и эффективность оружия в течение всего срока его жизненного цикла. США занялись этим еще в 1970-е гг.

Россия также встает на этот путь. На территории ЮАР в 2013 г. вступил в строй Центр сервисного обслуживания вертолетной техники, организованный совместно холдингом «Российские вертолеты» и южно-африканской компанией «Денел». Ведутся переговоры о создании подобных же центров для обслуживания самолетов, танков и бронетехники.

В странах континента в настоящее время эксплуатируется около 770 вертолетов, тысячи танков и бронетехники разных типов, сотни боевых самолетов российского производства. В начале 1990-х гг. доля военной техники и вооружений советского производства в африканских армиях составляла: по танкам - до 70%, по самолетам - 40%, по вертолетам - 35%³³.

В Алжире, Египте и Эфиопии появились 5 сервисных предприятий, и планируется создать еще 3 для ремонта самолетов МиГ-21, МиГ-23, Су-22, а также вертолетов. Авиационный холдинг «Компания Сухой» и ряд других компаний получили право самостоятельно осуществлять послепродажное обслуживание.

В краткосрочной перспективе важнейшим направлением наращивания объемов ВТС со странами Африки становится модернизация ранее поставленной боевой техники. До недавнего времени этот сегмент российского бизнеса находился вне сферы должного внимания. Между тем, он вызывает повышенный интерес у африканских партнеров, поскольку позволяет добиться роста военного потенциала при более скромных военных расходах. При этом российской стороне облегчается решение задач продвижения позиций на африканских рынках и создания новых форм сотрудничества. В 2011-2013 гг. «Рособоронэкспорт» вел переговоры с

Алжиром, Египтом, Эфиопией и другими странами о ремонте и модернизации ЗРК «Печора», С-125, РЛС-12, П-18, танков Т-55, Т-62, Т-72, БТР-60, самоходных гаубиц «Акация», «Гвоздика» и др.

С ростом промышленного и кадрового потенциала африканских стран и укреплением их кредитно-финансовых институтов появляются возможности для совместного производства военной техники. Пока эти возможности невелики, но они быстро расширяются.

В настоящее время оружие и боеприпасы производятся в ЮАР, Зимбабве, Нигерии, Уганде, Кении и Танзании. Внушительным военно-промышленным комплексом обладают Алжир, Египет и ЮАР.

В Южно-Африканской Республике насчитывается 700 военно-промышленных предприятий, на которых трудятся 13,7 тыс. рабочих и специалистов. Самые крупные заводы контролируются компанией *Denel*, 20% капитала которой принадлежит британской компании *BAE Systems*³⁴. По отчетам, предоставляемым правительством ЮАР Организации Объединенных Наций, юаровское оружие поставляется в 50 государств на общую сумму до \$1 млрд³⁵. ЮАР за 2005-2012 гг. в страны АЮС поставила оружия на \$111 млн³⁶.

Наиболее мощным и развитым ВПК на Африканском континенте обладает Египет. На его военных заводах занято около 80 тыс. человек. Большинство предприятий создано с участием западных компаний. Египетская военная промышленность в значительной степени удовлетворяет потребности национальных ВС в некоторых видах ракетной, авиационной и бронетанковой техники, а также в средствах ПВО, артиллерийском вооружении, стрелковом оружии и боеприпасах. За счет собственного производства на 90% обеспечиваются потребности армии в средствах связи. Осваивается выпуск радиолокационных систем и средств радиоэлектронной борьбы³⁷.

Военная промышленность Алжира производит катера, легкие корабли, некоторые виды бронетранспортеров, осуществляет ремонт военной техники. Россия и Алжир реализуют проекты создания совместных предприятий по выпуску вооружений и военной техники, центра послегарантийного сервисного обслуживания построенных в нашей стране подводных лодок.

В Анголе и Эфиопии планируется строительство предприятий по производству боеприпасов, минометов, легкого вооружения.

ПРИМЕРЫ УДАЧНЫХ СДЕЛОК

Важнейшую роль в расширении нашего ВТС с Африкой играет освоение современных схем взаиморасчетов. Пока на практике здесь преобладают традиционные подходы. Между тем, кредитно-банковские, финансовые, маркетинговые технологии и инструментарий за последнее время заметно трансформировались. Они выходят за рамки классической бухгалтерии, вовлекая во взаиморасчетные схемы разнопрофильных посредников, создавая консорциумы с привлечением отечественных и зарубежных бизнес-структур под тот или иной крупный проект.

Выступая в апреле 2014 г. на заседании Комиссии по военнотехническому сотрудничеству с иностранными государствами, президент В.Путин призвал российские компании в целях эффективного выполнения намеченных программ продвижения российской ВВТ на внешних рынках «...научиться использовать современные финансовые и маркетинговые инструменты:

- государственные и коммерческие кредиты давним и надежным партнерам;
- поставки в счет погашения внешнего долга;
- экспорт на основе различных офсетных сделок»³⁸.

Несколько лет назад российские партнеры вернулись к практике предоставления коммерческих кредитов. В частности, Внеш-

торгбанк предоставил кредиты на приобретение вооружений Уганде. Подписание в октябре 2013 г. трехлетней программы ВТС с Анголой также сопровождалось предоставлением Внешторгбанком коммерческого кредита в размере \$3 млрд.

Осваиваются и другие современные схемы рыночного характера. Так, перспективным представляется взаимодействие между российскими экспортерами ВВТ и уже действующими в африканских странах российскими компаниями, оперирующими, в частности, в сфере использования природных ресурсов.

Интересная попытка была предпринята в отношениях с Мали. В оплату военных закупок в России малийские власти предложили на выбор четыре концессии на разведку и добычу золота. Обсуждалась также идея создания совместной российско-малийской посреднической финансово-банковской компании, куда малийское правительство перечисляло бы определенный процент доходов от принадлежащих ему акций в капитале действующих в стране золотодобывающих компаний для оплаты закупок продукции военного назначения. Подобные схемы - гибкий и выгодный механизм взаимозачетов. Но широкого распространения в российской практике они пока не получили.

В достижении прорывных успехов в ВТС с Алжиром и Ливией (до свержения М.Кадафи) решающую роль сыграло подписание «пакетных соглашений» о поставках российского оружия. С Ливией это соглашение, в связи с агрессией НАТО, реализовать не удалось. Упущенная российскими структурами выгода составила \$4,5 млрд³⁹.

Трудно продвигаются сделки на *офсетной* основе⁴⁰. Офсетная сделка представляет собой вид компенсационной сделки при закупке импортной продукции, условием которой является выставление встречных требований по инвестированию части средств от суммы контракта в экономику страны-импортера. Продавец

обязуется реинвестировать часть получаемых от продажи оружия средств в экономику государства-импортера.

Стоимость офсетного пакета варьируется от 30% суммы основного импортного контракта в гражданской сфере до 100% при закупках военной техники и воздушных судов.

Развивающиеся страны активно используют эти каналы с целью получения дополнительных финансовых и технико-технологических ресурсов для развития собственной экономики. Сегодня офсетный пакет - необходимое условие заключения любой крупной (свыше \$10 млн) оружейной сделки с африканскими странами. Он рассматривается вместе с основным контрактом на тендерных торгах. И, порой, его объем и содержание играют решающую роль при принятии решения о победителе тендера.

«Рособоронэкспортом» уже накоплен определенный опыт компенсационных сделок. В период с 2005 по 2010 гг. он реализовал на этих условиях два оборонных контракта с Индией (модернизация истребителей МиГ-29 индийских ВВС и продажа 20 транспортных вертолетов). Сумма обоих основных контрактов составила 88,1 млрд рупий, а офсетных - 27,2 млрд, или 30,7%⁴¹.

Роль офсетных сделок неоднозначна, порой они служат прикрытием для различного рода коррупционных схем. Однако в африканском контексте офсет становится неотъемлемым компонентом оружейного бизнеса и эффективным рычагом продвижения военной продукции на рынках этого континента.

Торговля оружием имеет важную особенность - она достаточно политизирована. Выражается это и в том, что все более или менее важные решения в этой сфере принимаются при участии высших руководителей государства. Прорывные решения проблем ВТС с Алжиром и Ливией были достигнуты в результате интенсивных личных переговоров президента В.Путина с президентом

А.Бутефликкой и ливийским лидером М.Каддафи, завершившихся договоренностями об «обмене долгов на закупки ВВТ».

Другая особенность связана с наличием в военно-технической продукции достаточно значимого компонента машин и оборудования двойного назначения: транспортные средства, дорожно-строительная и другая инженерная техника, средства связи и др. Но все еще нередко упускаются из виду военно-медицинские учреждения, военно-технические, кадетские училища, ремонтно-механические предприятия, системы связи (не только космической). Использование этого рычага продвижения военно-технического сотрудничества оказывает большое влияние на формирование конкурентных преимуществ.

В НОВЫХ УСЛОВИЯХ РАБОТАТЬ ПО-НОВОМУ

Таким образом, очевидно, что Африка становится весомым игроком на мировом рынке оружия и военной техники. На страны континента приходится до 10% мирового экспорта вооружений. Если в 1990-1999 гг. военные поставки в африканские государства составили \$6,4 млрд, то в 2000-2013 гг. - почти \$20 млрд⁴². По темпам роста военных расходов - 5,9% - в 2014 г. континент вышел на 1-е место в мире. С 2005 по 2014 гг. расходы африканских государств выросли на 91% и в 2014 г. составили \$50,2 млрд⁴³.

Россия, обладая большим опытом военно-технического сотрудничества с зарубежными (и африканскими в особенности) странами и производя все категории вооружений и военной техники на уровне мировых стандартов, имеет все шансы использовать новые возможности развития военно-технического партнерства с африканскими государствами. Однако для того, чтобы эти возможности стали реальными контрактами, потребуются немалые усилия, заключающиеся в адаптации к африканским реалиям и усилении бизнес-активности в военно-технической сфере.

Сейчас просматривается ряд новых направлений повышения эффективности ВТС с африканскими партнерами. Прежде всего, речь идет о разработке современной стратегии военно-технического сотрудничества на основе всесторонних маркетинговых исследований особенностей африканских рынков и учета внешнеполитических и экономических интересов России.

Африканские государства сильно отличаются по территории, численности населения, по уровню развития и платежеспособности, а также по геополитическому потенциалу. У каждой страны - свои масштабы военных угроз, террористических, сепаратистских, криминальных и трансграничных вызовов, требующих различные военно-политические и военно-тактические способы их парирования. Ввиду этого необходимо формулировать адекватные и привлекательные предложения по номенклатуре, тактико-техническим характеристикам и объемам предлагаемой к поставкам продукции военного назначения.

Сегодня наиболее востребованы в Тропической Африке средства ПВО (особенно после агрессии НАТО в Ливии): боевые и транспортные вертолеты, военно-транспортные самолеты среднего радиуса действия, беспилотные аппараты, бронев автомобили и бронетранспортеры повышенной проходимости, средние и легкие танки, военно-морские суда для охраны морских границ и подавления пиратской деятельности, средства пограничного контроля и технической разведки, военно-инженерная техника, оборудование для учебных центров и полигонов, а также военно-образовательные услуги.

Представляется необходимым также расширить участие российских военных в миротворческих операциях, проводимых на Африканском континенте по решению Совета Безопасности ООН.

Более системный характер ВТС со странами Тропической Африки может придать переход на 3-5-летние программы сотруд-

ничества. В первую очередь, это относится к государствам со значительной емкостью рынков и с более или менее обеспеченной платежеспособностью. К таковым можно причислить нефте- и газодобывающие страны, а также страны с богатыми месторождениями цветных металлов. С этих позиций перспективными партнерами представляются:

- в Северо-Восточной Африке - Эфиопия, Судан, Джибути;

- в Восточной Африке - Кения, Танзания, Уганда;

- в Западной Африке - Нигерия, Кот-д'Ивуар, Гана, Сенегал, Мали, Мавритания;

- в Юго-Западной Африке - Ангола, Намибия, Ботсвана;

- в Южной и Юго-Восточной Африке - ЮАР, Мозамбик, Зимбабве;

- в Центральной Африке - Демократическая Республика Конго, Экваториальная Гвинея, Камерун, Республика Конго.

С отдельными странами из этого списка уже выстроены системные связи сотрудничества.

Большую роль призваны сыграть контакты военно-технического характера с Африканским Союзом, а также с субрегиональными интеграционными объединениями, через которые АС реализует стратегию укрепления безопасности и борьбы с терроризмом. С этих позиций наибольший интерес представляет Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) и Сообщество развития Южной Африки (САДК). Именно эти объединения существенно продвинулись в направлении создания субрегиональной системы безопасности и формировании сил постоянной готовности. Они же располагают значительным потенциалом участия в военных миротворческих операциях в рамках миротворческих миссий Африканского Союза. ЭКОВАС и САДК остро нуждаются в военно-техническом оснащении объединенных воинских формирований, в средствах их доставки к месту операций, в материальном и тыловом обеспечении. В рамках сотрудничества с ними есть бла-

гоприятные возможности использования лизинга и аренды сложных систем вооружений.

Перспективным представляется создание смешанных структур с привлечением капиталов компаний КНР, Индии, Бразилии, ЮАР и других стран для модернизации и ремонта ранее поставленной техники. Это снизит расходы африканских партнеров на обновление вооружений и позволит расширить, при определенных условиях, доступ на рынки государств, находящихся в сфере влияния стран - членов БРИКС. Такая же схема возможна и для разработки и производства военной техники специально для Африки («африканская линейка» оружия) объединенными усилиями, но в одной из стран - членов БРИКС.

Выше мы уже говорили о том, что к числу самых сложных в торговле оружием относится проблема определения взаимоприемлемых и взаимовыгодных схем взаиморасчетов по контрактным обязательствам. Решение, видимо, следует искать на

пути создания кредитно-финансовых консорциумов на базе объединения государственно-частных структур и совмещения интересов продавца с интересами действующих в стране-покупателе российских компаний. Важно установить хорошие партнерские отношения между российскими и иностранными финансово-промышленными группами, имеющими активы в африканских государствах, а также шире применять механизмы государственной кредитной и иной поддержки экспортеров продукции военного назначения.

Все более эффективным способом стимулирования экспорта ВВТ и решения проблем взаиморасчетов становится применение т.н. офсета. «Рособоронэкспорт» уже имеет определенный опыт в этой области. Однако в отношениях с африканскими странами такая практика используется в ограниченных масштабах, и имеющиеся здесь возможности используются не в полной мере.

Смелее также можно идти на организацию совместных с афри-

канскими партнерами предприятий (СП), на которых могли бы изготавливаться отдельные детали и запчасти к оружию, сборка авиатехники или отдельных компонентов ВВТ. В определенном расширении нуждается система военного обучения на базе российских военных училищ и академий армейских технических специалистов африканских государств.

Остро встает проблема отработки механизмов принятия в оплату продукции военно-технического назначения лицензий на разведку и добычу в африканских странах природных ресурсов, а также лицензий на вылов морепродуктов, на предоставление услуг при заходах в порты российских военно-морских судов и на посадку боевых и военно-транспортных самолетов.

Вместе с тем, в любом случае важен разумный баланс между внешнеполитическими и экономическими интересами страны, а также между интересами государства и частного бизнеса.

¹ SIPRI. Arms Transfers Database - <http://www.sipri.org/databases/armstransfers/background>

² <http://www.arms-expo.ru/news/avia-salony-vistavki/rosoboronek...>

³ Фитуми Л.Л. Африка: Ресурсные войны XXI века. М., 2012. (Fitumi L.L. 2012. Afrika: resursnyye voiny XXI veka. M.) (in Russian)

⁴ Абрамова И.О., Фитуми Л.Л. Перспективы развития ТЭК Африки и интересы России // Азия и Африка сегодня. 2014. № 11. С. 3-12. (Abramova I.O., Fitumi L.L. 2014. Perspektivy razvitiya TEK Afriki i interesy Rossii // Aziya i Afrika segodnya. № 11) (in Russian)

⁵ Дюков А. Возвращение на тропический рынок: ВТС России со странами Черной Африки - <http://a-diukov; Livejournal.com/1266446.html>

⁶ Там же.

⁷ Там же.

⁸ SIPRI. Arms Transfers Database...

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibid.

¹¹ <http://www.arms-expo.ru/news/avia-salony-vistavki/rosoboronek...>

¹² См. статью С.В.Мезенцева «Эфиопия: зстой или стабильность?» в этом номере журнала.

¹³ Международная торговля оружием. 2012, № 9. С. 7-12.

¹⁴ SIPRI. Arms Transfers Database...

¹⁵ Военно-промышленный курьер. № 25, 16-22 июля 2014.

¹⁶ SIPRI. Arms Transfers Database... (подсчеты автора).

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Подсчеты автора по данным SIPRI.

²⁰ SIPRI. Arms Transfers Database...

²¹ Ibidem.

²² Независимая газета (далее - НГ). Военное приложение. 9.11.2012.

²³ SIPRI. Arms Transfers Database...

²⁴ Ibidem.

²⁵ Ibid.

²⁶ IIP Digital/Departemen d'Etat des Etats Unis. Fiche d'information sur le soutien des Etats Unis au maintien de la paix en Afrique. Wash. 2014, 6 août. P. 1.

²⁷ <http://www/ka-croix.com/Actualitiis/Monde/Afrique/Madama-poste...>

²⁸ НГ. Военное приложение (по материалам ЦАМТО). 9.11.2012.

²⁹ По данным SIPRI. Arms Transfers Database...

³⁰ <http://www.la-croix.com/actualite/Monde/Afrique/Madama-poste...>

³¹ НГ. Военное приложение...

³² Lahille E. Le retour de la Russie sur le marché des armements: un choix stratégique. Revue "Recherches internationales". P. 2007. № 78. P. 25.

³³ Мир и политика. М., 2013. 11 января. С. 48.

³⁴ Hartford M. De l'Afrique á l'Afrique: le trafic d'armes. P. 2010. P. 5.

³⁵ Hartford M. Op. cit. P. 21.

³⁶ НГ. Военное приложение (подсчеты ЦАМТО)...

³⁷ Фито Центр. Военная промышленность Арабской Республики Египет - <http://fito-center.ru/armija-i-konflikty/17715-voennaya-promyshlenn...>

³⁸ Сайт Президента России. 25 апреля 2014 г.

³⁹ Оценка ЦАМТО (НГ. 9.11.2012).

⁴⁰ Впервые слово «офсет» было использовано много лет назад в соглашении между США и ФРГ, в соответствии с которым Германия обязывалась закупать в США товары на сумму, равную 80% расходов США на содержание американских войск в ФРГ. А первое офсетное соглашение было подписано в 1973 г. между США и Австралией: США обязывались закупать австралийские товары на сумму до 25% стоимости закупаемых австралийцами американских вооружений и военной техники. Постепенно офсетные транзакции вышли за пределы военно-технического сотрудничества (прим. авт.).

⁴¹ Военно-промышленный курьер. № 8, 27.02.2013.

⁴² SIPRI. Report 2014 / Arms Transfers Database...

⁴³ Ibidem.