

Малайзия активизирует закупки вооружений

Алексей КИРИЧЕНКО, доцент Института стран Азии и Африки при МГУ им. Ломоносова

Основные положения:

- с приходом нового лидера политико-экономическая ситуация в Малайзии нормализуется;
 - это способствует активизации военно-технического сотрудничества страны с другими государствами.
-

Эффективное политическое лидерство было одной из ключевых причин, позволивших Малайзии превратиться к 1990-м гг. в одно из наиболее динамично развивающихся государств мира и достигнуть статуса «новой индустриальной страны». Под руководством премьер-министра Махатхира Мохамеда, занимавшего этот пост с 1981 по 2003 г., Малайзия добилась темпов экономического роста 5–9 % в год, привлекла порядка 80 млрд долл. иностранных инвестиций, более чем в пять раз подняла уровень доходов на душу населения¹. Масштабные инфраструктурные и экономические проекты (строительство новой административной столицы Путраджая, запуск собственной автомобильной промышленности, сооружение мультимедийного суперкоридора и кибергорода Сайберджая, высотных башен-близнецов Petronas, огромного куала-лумпурского аэропорта, трассы «Формулы 1» и т.д.) позволили превратить Малайзию в своеобразный бренд, одновременно повысив и международную узнаваемость, и национальное самоуважение.

Даже восточноазиатский экономический кризис 1997–1998 гг. обошелся Малайзии малой кровью: темпы роста, конечно, замедлились, производство упало, но, отказавшись от сотрудничества с МВФ и повышения процентных ставок, страна смогла избежать раздувания внешнего долга и амортизировать потери местного бизнеса. Банковский сектор в итоге только укрепился, да и с докризисным дефицитом текущих статей платежного баланса было покончено.

В 2003 г. Махатхир объявил о том, что передаст власть одному из своих заместителей Абдулле Ахмаду Бадави (Abdullah Ahmad Badawi). Парламентские выборы 2004 г., на которые правящая коалиция «Национальный фронт» (НФ, Barisan Nasional) вышла под руководством нового лидера, принесли ей триумфальную победу. Альянс завоевал 90 % мест в нижней палате парламента, прибавив к своей фракции 51 депутата. На местных выборах НФ также сумел потеснить

оппозицию, добившуюся большинства лишь в штате Келантан (ранее она также контролировала штат Тренгану).

Одной из причин успеха была удачно проведенная предвыборная кампания: Абдулла начал проводить политику обновления «партии власти» ОМНО (ведущей партии в НФ), обещал бороться с коррупцией и nepotизмом, повышать качество жизни и учитывать интересы всех основных групп в многонациональном населении страны. Вкупе с просчетами оппозиции, отсутствием у нее внятной программы и общими надеждами на обновление, связанными с новым лидером, эти обещания оказались серьезным аргументом для избирателя.

Тем не менее дальнейшая карьера Абдуллы в качестве премьера оказалась не столь блестящей. По всей видимости, одним из факторов, обусловивших выбор Махатхира в его пользу, было то, что по лидерским качествам преемник уступал своему предшественнику, что давало основания рассчитывать на сохранение влияния. Однако по ряду параметров и в первую очередь таким, как круг лиц, участвующих в принятии ключевых решений, и лиц, получающих от правительства бизнес-преференции, между премьерствами Махатхира и Абдуллы достаточно быстро обнаружился разрыв².

С августа 2005 г. Махатхир начал публично критиковать Абдуллу, а к 2006 г. превратился в его жесткого противника. Одновременно активизировалась и оппозиция, получившая возможность требовать от премьера выполнения предвыборных обязательств. С этим, однако, возникли сложности, поскольку каждая из поставленных новым премьером задач вынуждала к пересмотру модели развития. Скажем, борьба с коррупцией, по сути, требовала разрыва тесных связей властных и деловых элит, корректировки или отказа от государственной опеки малайзийского бизнеса. Повышение качества жизни и расширение социальных возможностей также были миной

замедленного действия. Подобное сложно осуществить в стране, где проводится политика дискриминации китайского и индийского населения в пользу малайцев, но бизнес-слои по-прежнему состоят преимущественно из китайцев; где растет разрыв в уровне жизни между современными городскими сегментами, с одной стороны, и малайцами из деревни и представителями немалайского коренного населения – с другой; где потребности в низкооплачиваемой или неквалифицированной рабочей силе удовлетворяются с помощью трудовых мигрантов (их в Малайзии к середине 2000-х гг. было более миллиона легальных и еще столько же нелегальных, то есть почти 10 % населения)³. Все это происходило на фоне обострения криминальной обстановки, спровоцированного борьбой с нелегальными мигрантами, проводившейся правительством с 2004 г.

Одним словом, к выборам 2008 г. оппозиция пошла вооруженной как нельзя лучше. В ноябре 2007 г. в Куала-Лумпуре прошли две многотысячные манифестации с требованиями реформы избирательного законодательства, благоприятствующего НФ, а также отказа от дискриминации в пользу малайцев. Для Малайзии, политическая жизнь которой не отличается большим демократизмом, это были серьезные события.

На федеральных выборах в марте 2008 г. НФ вынужден был довольствоваться 63 % мест (худший результат в истории), впервые с 1969 г. не получив большинство в две трети, необходимое для принятия поправок к конституции. Более того, НФ утратил контроль над штатами Пинанг, Кедах, Селангор и Перак (вдобавок к Келантану), одними из наиболее развитых районов, расположенных на западе Малайского полуострова⁴.

Все это значительно ослабило лояльность членов правящей коалиции по отношению к Абдулле. В мае 2008 г. Махатхир нанес по нему последний удар, отказавшись от членства в ОМНО. В этих условиях Абдулла был вынужден объявить, что планирует передать свои полномочия первому вице-председателю ОМНО, вице-президенту Наджибу Разаку (Najib bin Tun Haji Abdul Razak), которого Махатхир еще в 2006 г. называл более предпочтительным кандидатом. После

нескольких подвижек ожидаемых сроков передачи власти в апреле 2009 г. Наджиб Разак стал шестым премьер-министром Малайзии.

Приход к власти нового лидера, уже около 20 лет занимающего руководящие посты в ОМНО и правительстве, а также связанного родственными узами с двумя бывшими премьер-министрами и султанами двух малайских штатов, обеспечил деэскалацию внутривнутриполитической борьбы в правящем альянсе. Параллельно с этим стало понятно, что «выдыхается» и оппозиция, за два года после выборов не добившаяся других серьезных успехов. Экономическое положение страны в 2010 г. также улучшилось после относительного спада, наблюдавшегося в 2008–2009 гг. и вызванного сокращением экспорта промышленной продукции и падением мировых цен на нефть⁵.

В то же время перед страной стоят задачи привлечения новых иностранных инвестиций, диверсификации производства и дальнейшего освоения высокотехнологичных отраслей, которые должны стать источником роста в условиях, когда Малайзия уже не сможет конкурировать с другими развивающимися странами по такому параметру, как дешевизна рабочей силы. В этих целях правительство пошло на снижение обязательной доли малайского капитала в предприятиях, действующих в 27 секторах (с 30 до 12,5 %), а также планирует приватизацию части госпредприятий, продажу земельной собственности, находящейся в руках государства. Скорее всего, власти будут проводить более гибкую политику в отношении представителей китайской и индийской общин, но отойдут от популизма, на котором пытался сыграть Абдулла.

Стабилизация политической и экономической ситуации будет способствовать и расширению военно-технического сотрудничества. В период премьерства Абдуллы Малайзия заключала меньше крупных контрактов, нежели при Махатхире. По сути, их было пять (на поставку итальянских учебно-тренировочных самолетов повышенной подготовки Aermacchi MB.339СМ, швейцарских учебно-тренировочных самолетов основной подготовки Pilatus PC-7 Mk II, бразильских реактивных систем залпового огня

Таблица 1. Экономические показатели Малайзии в 2004 – 2008 гг.

| Показатель | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
|-----------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ВВП, млрд ринггит в текущих ценах | 474,0 | 522,4 | 574,4 | 639,8 | 738,7 |
| ВВП на душу населения, тыс. ринггит | 18 532 | 19 994 | 21 563 | 23 547 | 26 638 |
| Индекс цен (2000/2005 = 100) | 105,9 | 100,0 | 103,6 | 105,7 | 111,4 |
| Экспорт, млрд ринггит | 481,3 | 533,8 | 588,9 | 605,1 | 663,5 |
| Импорт, млрд ринггит | 399,6 | 434,0 | 480,8 | 504,8 | 521,6 |
| Военные расходы, млрд ринггит | 16,323 | 17,888 | 19,365 | 21,836 | 24,289 |
| Среднегодовой обменный курс, ринггит за долл. | 3,80 | 3,79 | 3,67 | 3,44 | 3,34 |
| Золотовалютные резервы, млрд долл. | 65,9 | 69,9 | 82,2 | 101,1 | 91,2 |
| Внешний долг, млрд долл. | 52,1 | 51,9 | 56,5 | 53,7 | н/д |

Источник: Asian Development Bank.

Avibras ASTROS II, военно-транспортных самолетов Airbus A400M и турецких гусеничных бронетранспортеров ACV-300), и их совокупная стоимость составляла более 1,2 млрд долл. Причем в трех из этих случаев (PC-7 Mk II, ASTROS II и ACV-300) закупалась техника, уже стоящая на вооружении. Для сравнения: в 1999–2003 гг. Малайзия заключила военных контрактов на 5,8 млрд долл. (см. таблицу 2).

Это объяснялось экономическими трудностями, давлением со стороны оппозиции (при Абдулле активно критиковавшей многие сделки в связи с завышенной стоимостью и предполагаемыми комиссиями), а также стремлением прежнего премьера сократить участие страны в «мегапроектах», характерных для времен Махатхира. В частности, в 2008–2009 гг. правительство было вынуждено приостановить переговоры о заключении контракта с BAE Systems на постройку двух фрегатов типа Lekiu второй серии, приостановить действие уже подписанного протокола о намерениях с Eurocopter о поставке 12 многоцелевых вертолетов EC725 Cougar, пересмотреть свои договоренности с Saab о закупке самолетов ДРЛО Etique, сократить количество закупаемых учебно-тренировочных самолетов MB.339CM с 12 до 8, отложить замену парка истребителей МиГ-29 (до 2015 г.), а также строительство на национальной верфи второй партии патрульных кораблей проекта MEKO A100⁶.

На состоявшейся в апреле 2010 г. выставке Defence Services Asia Малайзия подписала соглашения, извещений о принятии оферты и протоколов о намерениях на сумму в 10 млрд ринг-

гит (более 3 млрд долл.). В их числе документы на поставку французской DCNS различных систем и тренажеров для неатомных подводных лодок Scorpene, восьми 120-мм самоходных минометных установок 2R2M производства французской TDA Armaments, поставку запчастей и техобслуживание истребителей Су-30МКМ, а также на разработку и производство малайзийским объединением Deftech колесного (8x8) бронетранспортера AV8 (совместно с турецкими партнерами). Был, наконец, также финализирован контракт на закупку 12 вертолетов Eurocopter EC725 Cougar⁷.

Списки представляющего интерес для Малайзии ВВТ включают самолеты ДРЛО и управления, патрульные самолеты береговой авиации, многоцелевые истребители, учебно-тренировочные самолеты, самоходные гаубицы, многоцелевой десантный корабль-док, два фрегата типа Lekiu, до 21 патрульного корабля проекта MEKO A100, гидрографические суда, сторожевые катера, тральщики. Кроме того, проявляется интерес к покупке трех построенных BAE Systems корветов типа Nakhoda Ragam, от которых отказался Бруней. Однако ни по одной из этих позиций российские производители не являются вероятными кандидатами на получение контракта⁸. Отчасти причинами здесь могут быть навязчивое стремление малайзийцев диверсифицировать круг своих партнеров, а также ограниченные возможности российских производителей в предложении офсетных программ, которые были бы интересны Малайзии. Для укрепления позиций на открывающемся малайзийском рынке российским компаниям придется проявить изобретательность.

Таблица 2. Основные контракты Малайзии на поставку ВВТ в 1999 – 2009 гг.

| Страна-поставщик | Предмет контракта | Год контракта | Период поставок | Стоимость, млн долл. | Комментарии |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Великобритания (AgustaWestland) | Шесть морских вертолетов Super Lynx-300 | 1999 | 2003–2004 | 170 | |
| Германия | Шесть патрульных кораблей MEKO A100 | 1999 | 2006–2010 | 2000 | Треть компонентов производилась в Малайзии, четыре фрегата строились на верфях малайской BN Shipyards |
| Турция | 167 гусеничных БТР ACV-300 | 2000 | 2002–2004 | 300 | 65 машин собраны в Малайзии |
| Бразилия | 18 модульных PC30 ASTROS II | 2000 | 2002 | 300 | Контракт включал три мобильных системы управления огнем |
| Швейцария | Девять турбовинтовых учебно-тренировочных самолетов Pilatus PC-7 Mk II | 2000 | 2001 | 40 | Стоимость контракта – 65 млн швейцарских франков |
| Франция (DCNS), Испания (Navantia) | Две неатомные подводные лодки Scorpene | 2002 | 2009 | 1130 | Стоимость контракта – 1,2 млрд евро. Половина суммы в виде бартерных обязательств Малайзии |
| Великобритания (MBDA) | Три дивизиона ЗРК малой дальности Jerngas | 2002 | 2005–2007 | 400 | Оффсеты включали сборку комплектующих в Малайзии |
| Италия (AgustaWestland) | 11 легких вертолетов A-109K | 2003 | 2005–2006 | 75 | Оффсеты включали передачу технологий и сборку нескольких вертолетов |
| Россия | 18 истребителей Су-30МКМ | 2003 | 2007–2009 | 910 | Треть суммы Малайзия заплатила пальмовым маслом. Еще 270 млн долл. – это офсетные обязательства России – организация в Малайзии совместного предприятия по техобслуживанию и производству компонентов для самолетов |

| Страна-поставщик | Предмет контракта | Год контракта | Период поставок | Стоимость, млн долл. | Комментарии |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Польша | 48 основных танков PT-91M | 2003 | 2007–2010 | 400 | Контракт также предусматривал поставку шести БРЭМ WZT-4, пяти танковых мостоукладчиков PMC Leguan и трех инженерных машин MID-M. Оффсетные обязательства – 111 млн долл. |
| Франция (Eurocopter) | Шесть легких вертолетов AS.555SN | 2003 | 2004 | 50 | |
| Европа (EADS) | Четыре военно-транспортных самолета Airbus A400M | 2005 | 2013–2016 | 620 | Стоимость контракта – 500 млн евро. Оффсетные обязательства – до 400 млн евро. Изначально поставка планировалась на 2010–2011 гг. |
| Швейцария | 10 турбовинтовых учебно-тренировочных самолетов Pilatus PC-7 Mk II | 2006 | 2007 | 60 | Стоимость контракта – 70 млн швейцарских франков |
| Италия | 12 реактивных учебно-тренировочных самолетов Aermacchi MB-339CM | 2006 | 2009 | 110 | Стоимость контракта – 90 млн евро. Объем заказа уменьшен с планировавшихся 12 до 8 единиц |
| Бразилия | 18 модульных реактивных систем залпового огня ASTROS-2 | 2007 | 2009 | 300 | |
| Турция | 56 гусеничных БТР ACV-300 | 2008 | 2009 | 150 | Сборка в Малайзии, в том числе восемь шасси для 120-мм самоходных минометов 2R2M |

Источники: SIPRI Arms Transfers Database; Jane's.

¹ К моменту ухода Махатхира со своего поста он составлял порядка 5000 долл.

² См. Урляпов В. Ф. Малайзия: некоторые аспекты политического развития // Юго-Восточная Азия в 2006 г.: актуальные проблемы развития. М., 2007 г. С. 438–451.

³ *Swee-Hok S.* The Population of Malaysia. Singapore, 2007, p. 16.

⁴ В 2009 г. НФ вновь смог сформировать правительство Перака в результате выхода нескольких депутатов из оппозиционной фракции, лишившего оппозицию большинства.

⁵ Темпы роста ВВП Малайзии в 2009 г. сократились на 1,7 %, спад в промышленном производстве составил 9,3 %, в добывающем секторе – 3,8 %, экспорт товаров сократился на 21 %. Asian Development Bank. Asian Development Outlook, 2010, p. 211–212.

⁶ Govt May Buy Batch 2 Lekiu Frigates Under 10th Plan // The Star, 04.12.2009; BAE Systems, Nurot Line Up \$500 Million Malaysian Defense Sale // Bloomberg Business Week, 21.04.2010; Malaysia Aims to Upgrade Air Force With New Fighters, AEW Aircraft // Flight International, 13.04.2010; No Cougar Deal, Says Defence Minister // The Malay Mail, 17.04.2010.

⁷ RM10b Worth of Deals Signed at DSA 2010 // Business Times, 20.04.2010.

⁸ По оценке представителя крупного российского бизнеса, постоянно проживающего в Малайзии, эта страна вряд ли станет закупать российские ВВТ в ближайшие пять лет.

Доклад министерства торговли США о практике оффсетных соглашений при экспорте вооружений в 1993–2008 годах

В декабре 2009 г. управление промышленности и безопасности министерства торговли США выпустил очередной доклад о практике оффсетных соглашений при торговле вооружениями и военной техникой (ВВТ) и ее влиянии на состояние и потенциал американской промышленности (Offsets in Defense Trade)¹. Доклад является единственным в США обобщением официальной статистики об оффсетах, выпускается четырнадцатый год подряд и освещает все данные с 1993 г. (то есть каждый раз на один год больше). В этот раз рассматриваемый период – 1993–2008 гг.

Определения

Оффсет – встречное обязательство, согласно которому страна-экспортер (ВВТ или других товаров и услуг) обязана вложить часть или все средства, полученные от контракта, в экономику страны-покупателя.

Под *оффсетным соглашением* в докладе понимается общий договор, где указывается, какую часть стоимости контракта должна возместить в виде оффсета страна-экспортер, в какие отрасли должны быть направлены инвестиции, сроки выполнение обязательств и возможные санкции. Конкретный перечень действий по выполнению оффсетного соглашения называется уже *оффсетными транзакциями* (transactions). Например, страна-экспортер обязалась реинвестировать 100 % стоимости военного контракта в оборонную промышленность страны-покупателя в течение десяти лет – это оффсетное соглашение. Для этого она построила на территории заказчика сборочный завод, провела обучение его технического персонала, инвестировала в местную науку – это оффсетные транзакции².

Доклад выделяет восемь видов оффсетных транзакций:

1) совместное производство – организация производства по лицензии американских ВВТ (или запчастей для них) на территории страны-покупателя при условии, что исходный контракт на поставку ВВТ был заключен с Минобороны США;

2) лицензионное производство – организация производства по лицензии американских ВВТ (или запчастей для них) на территории страны-покупателя при условии, что исходный контракт на поставку ВВТ был заключен с американской фирмой-производителем*;

3) субподряды – организация производства запчастей и комплектующих для американских ВВТ на территории страны-покупателя без передачи полной технической документации и соответствующих прав;

4) инвестиции – финансирование создания (или расширения) на территории страны-покупателя филиала компании-продавца, совместного предприятия или же некоего бизнеса, несвязанного с профилем деятельности компании-продавца;

5) финансовая помощь – предоставление стране-покупателю прямых или опосредованных займов (в том числе льготных), гарантий по кредитам, организация схем финансирования, помощь в реструктуризации государственной задолженности;

6) закупки – приобретение конечного продукта производства страны-покупателя;

7) передача технологий – организация научно-исследовательской и конструкторской деятельности в стране-покупателе, техническая помощь предприятиям страны-покупателя;

8) организация обучения – обычно обучение персонала страны-покупателя для использования и обслуживания проданной продукции.

* – По сути, совместное производство и лицензионное производство это одно и то же. Разделение объясняется существованием в США двух главных программ военно-технического сотрудничества. В рамках первой – Foreign Military Sales – заказчик закупает ВВТ через Минобороны США, в рамках второй – Direct Commercial Sales – напрямую у американской компании-производителя. В обоих случаях сделка проходит одинаковые процедуры согласования, однако FMS позволяет заказчику экономить на издержках (Минобороны США размещает заказы в промышленности для себя и для экспорта единым лотом), а также налаживать более тесное военное сотрудничество с Америкой (при закупках учитывается возможное взаимодействие армий, совместные учения и т.д.). В свою очередь, DCS – это хорошее решение для нестандартных ситуаций, когда, например, заказчик хочет купить особую модификацию ВВТ, которая сильно отличается от той, что поставляется американской армии.