

# 1. БЪЛГАРСКАТА ОТБРАНИТЕЛНА ПРОМИШЛЕННОСТ ПРЕЗ ПЕРИОДА НА ПРЕХОДА

Има две основни причини, поради които накратко разглеждаме предисторията на съвременната българска отбранителна промишленост. На първо място, разбирането на значението, което тя има за икономическото развитие на България и на отделни нейни региони, е съществено при анализа на вътрешнополитическите измерения на проблема за експортния контрол. На второ място, по-специфичните проблеми, като управлението на запасите от МОЛВ и незаконните оръжейни трансфери, се изясняват по-добре чрез анализиране на ненужните производствени мощности, структурата на отбранителната промишленост като цяло и възможностите на вътрешния пазар.

Преди 1989 г. българският военнопromишлен комплекс (ВПК) е с голям експортен потенциал (около 90 % от продукцията е предназначена за износ), със сравнително модерна технологична и производствена структура, с продуктова структура, съответстваща както на определени пазарни ниши, така и на специализацията на страната в рамките на Варшавския договор<sup>3</sup>. Тя произвежда предимно МОЛВ, бронетранспортьори и електроника<sup>4</sup>. Пазарната структура включва страните от Варшавския договор, държави от Близкия и Средния изток, Северна Африка, Индия и други по-малки пазари<sup>5</sup>. Сравнително голям дял от износа (около 30–40 %) се дължи на кооперирането с други партньори, а обемът на износа е няколкостотин милиона долара годишно.

Доброто състояние на отбранителната промишленост до началото на прехода е благодарение по-скоро на привилегированото ѝ положение преди 1989 г., отколкото на някакво изключително добро управление. В този период са дадени много заеми, чиято цел е да се поддържа страната в мобилизационна готовност. След 1989 г. в предприятията от военнопromишления комплекс започва реформа по отношение на отрасловата структура, продукцията им намалява, технологичните обновления спират, а за реконструкция и модернизация не може и да се мисли. В началото на 90-те години силно администрираните държавни предприятия, производители на отбранителна продукция, с техните наследство от командно-административната икономика и специфична бизнес култура, се нуждаят от по-бърза промяна на околната среда и от нов тип взаимоотношения с държавата собственик. Тя не изработва цялостна отбранително-индустриална политика, нито успява да начертае дългосрочен план за развитието на

<sup>3</sup> Димитров, Д., Иванов, Т. Проблеми на националната отбранителна икономика в края на 80-те и началото на 90-те години. Университетско издателство "Стопанство", С., 1993, с. 94, 148.

<sup>4</sup> Dimitrov, D. *The Restructuring and Conversion of the Bulgarian Defense Industry during the Transition Period*, BICC Paper 22 (Bonn International Center for Conversion, 2002), p. 13 (по-надолу е цитирана като *Restructuring and Conversion*).

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 17;

Brauer, J., van Tuyil, H. "Division of Labor in the Non-Soviet Warsaw Pact Arms Industry: 1945–1989" – In: eds. Chatterji, M., Fontanel, J., Hattory, A. *Arms Spending, Development and Security*, (Ashish Publishing House, New Delhi, 1996), pp. 115–135, 128.

индустрията. В много случаи промените са принудителни и предизвикани от кризисни процеси в отбранителната промишленост.

Структурните промени главно в организацията на военнопромишления комплекс довеждат до закриването на големи стопански обединения като “Металхим” и “Електрон” и до предоставянето на самостоятелност<sup>6</sup> на включените в тях предприятия. По този начин около 134 предприятия от ВПК получават самостоятелност. Единственият положителен резултат от процеса на реструктуриране е новата хоризонтална структура на управление. Тези организационни мерки имат и положителен резултат благодарение на децентрализацията на управлението на предприятията. Ако обаче приватизацията, технологичното и продуктовото обновление са извършени достатъчно бързо и навреме, положителните ефекти щяха да са повече<sup>7</sup>. В условията на пазарна икономика държавата не е в състояние да контролира ръководствата на отбранителните предприятия и затова те получават по-голяма самостоятелност. Ръководителите на някои от тях възприемат това като възможност за безнаказано трупане на загуби, безпроблемни държавни субсидии и безвъзмездни кредити. В общия случай това не води до изменения в мениджмънта на тези предприятия, включително и до персонални промени. Причината донякъде е, че до 1997–1998 г. те изпълняват и социални функции за осигуряване на заетостта, а банковата криза през 1996 г. не се признава от правителството, докато в крайна сметка повечето банки не фалират.

В новите условия на пазарна конкуренция предприятията сами трябва да определят продуктовата, производствената и пазарната си политика. Но тези от ВПК са в доста деликатна ситуация, след като нито едно правителство не успява ясно да дефинира ролята на държавата като собственик, посредник и помагач при реализирането на тяхната продукция, на потребител и контролен орган по отношение на търговията им. Поради това конфликтът на интереси не може да бъде избегнат. Обръща се повече внимание на регулирането на отбранителната търговия вместо да се търсят начини за разрешаване на огромното разнообразие от проблеми, свързани с реструктурирането на отбранителната промишленост.

Поради липсата на конкретни виждания за нуждите на държавата от отбранителна продукция фирмите също не могат да планират в количествено отношение. Освен това държавата запазва контролните си функции по отношение на продуктите на ВПК, без обаче да се ангажира с тяхното реализиране. В крайна сметка неяснотите в областта на търсенето предизвикват рязък спад в производството на специална продукция, което силно влошава платежоспособността на предприятията от ВПК.

Едногодишният бюджет за отбрана в България е с твърде кратък времеви хоризонт, което не позволява стратегическо планиране. В основните документи, засягащи националната сигурност и отбраната, като Концепцията за националната сигурност (1998), Военната доктрина (1999), Закона за отбраната и въоръжените сили (1995), ролята на отбранителната промишленост почти не се разглежда. Все още не са ясни параметрите на лансирания План за

<sup>6</sup> Dimitrov, D. “The Bulgarian Defense Industry During the Transition Period (1990–1997)”, *Journal of Slavic Military Studies*, vol 11, no 4 (December 1998), pp. 175–189.

<sup>7</sup> Dimitrov, D. *Restructuring and Conversion*, p. 41.

модернизация на Министерството на отбраната, които ще предопределят до голяма степен участието на българската отбранителна индустрия. Както показва световният опит, устойчивото ѝ развитие не е възможно без значителен дял на надежден и защитен вътрешен пазар.

Допълнителни проблеми създава и липсата до 1997 г. на ясна държавна позиция по въпроса за интегрирането на страната в НАТО и ЕС. Производството на оръжие е в пряка зависимост от избора на стратегически партньори за икономическо сътрудничество и отбрана. Този избор води както до кооперирано производство и съвместни изследвания, така и до определена продуктова структура и присъствие на дадени пазари.

Допълнителен фактор, затрудняващ реструктурирането на отбранителната промишленост, е съществуването на изключителна секретност по отношение на предприятията от военнопромишления комплекс. Предразсъдъците по отношение на бъдещето му водят до липса на информиран обществен дебат по тази тема, както и до отсъствие на съответстващи научни изследвания и дискусии на високо политическо равнище. Информацията за българската отбранителна промишленост, вноса и износа на отбранителни продукти, както и за военните бюджети и разходи е третирана като държавна тайна. Тъй като надеждите за възраждане на българската отбранително-индустриална база (ОИБ) не са подкрепени от съответни компетентни анализи за възможностите на нашата отбранителна индустрия и реалното равнище на оръжейните износ и производство, секретността събужда единствено високи очаквания в обществото и по този начин подклажда социални конфликти в предприятията.

Противоречивите и неясни мерки изпращат объркващи сигнали към отбранителната промишленост. От една страна, се наблюдават формална подкрепа от държавата, признаване съществуването на проблемите, запазване на държавната собственост с аргументи за стратегическата важност на тези предприятия, организиране на оръжейни изложби под патронажа на Министерството на отбраната, амбиции за международно коопериране и обещания за участие на ВПК в превъоръжаването на Българската армия. От друга страна, налице са забавена приватизация, липса на инвестиции за реструктуриране и/или конверсия, на данъчни преференции и субсидии.

## 1.1. ПРИВАТИЗАЦИЯ НА ОТБРАНИТЕЛНО-ИНДУСТРИАЛНАТА БАЗА И ЗАЕТОСТ

Политиката по отношение на раздържавяването на българската отбранителна промишленост е изчаквателна и несистематична. Тригодишният мораториум върху приватизацията на предприятията от ВПК (1993–1996) в началото на периода изиграва положителна роля за предотвратяване на съмнителни оръжейни сделки, но след това се превръща само в средство за отлагане решението на въпроса ще се раздържавява ли ВПК или не<sup>8</sup>. Това люшкане в позициите обаче води до отдръпване на евентуални чужди инвеститори и в крайна сметка до неплатежоспособност на някои от предприятията.

<sup>8</sup> Георгиев, Г. в: Общата европейска отбрана: Икономически аспекти. Съст. Т. Иванов, Т. Цветков, Д. Димитров. Университетско издателство "Стопанство", С., 1998, с. 196.

В края на тригодишния мораториум вече само 23 (от общо 134) предприятия са разглеждани като производители на отбранителна продукция. Другите или са закрити, или напускат окончателно отбранителния бизнес. През 1998 г. правителството разработва програма за приватизация и реструктуриране на предприятията от отбранителната промишленост, като е предвидено държавата да запази ограничен дял от 34 % чрез златни акции само в пет ключови предприятия. Понастоящем функционират едва 26 фирми производители на отбранителна продукция и около 15 други предприятия за стоки и технологии с възможна двойна употреба. Въпреки проявения интерес от чужди фирми на практика няма участие на чужди инвеститори в приватизацията (освен в някои обособени части). Всички предприятия са продадени на работническо-мениджърски дружества.

**Таблица 1. Средногодишен брой на регистрираните безработни по общини за периода 1995–2001 г.<sup>12</sup>**

Община	Година						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Казанлък	2947	3690	4047	3318	4381	6131	6746
Карлово	4490	2360	2871	2646	3421	5630	5378
Лясковец	669	783	1048	792	1059	1836	2120

Приватизацията не донесе незабавни положителни резултати. Съгласно някои публикации повечето от фирмите едва покриват производствените си разходи<sup>9</sup>. Заетостта в отбранителната промишленост също се променя драстично – от 110 000–115 000 в края на 80-те до 25 000 души през 2003 г., причинявайки сериозни социални и регионални проблеми. Някои региони като Сопот, Казанлък и Карлово са особено засегнати<sup>10</sup>. За периода 1995–2001 г. безработицата в общините Казанлък, Карлово и Лясковец нараства почти тройно (вж. табл. 1). Според данни на отбранителната промишленост броят на заетите лица в “Арсенал” в Казанлък (град с 81 000 жители) е спаднал от 25 000 на 4300<sup>11</sup>.

## 1.2. КОНВЕРСИЯ, ПРОИЗВОДСТВЕНО И ПРОДУКТОВО ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ

### Продуктово реструктуриране

Новите собственици продължават да имат ограничен достъп до свежи капитали, да не могат да инвестират в съвременни технологии и на практика да разчитат на традиционно произвеждани продукти. Държавата до голяма степен

<sup>9</sup> Bialos, J. *The Bulgarian Defense Industry Strategic Options for Transformation, Reorientation & NATO Integration*, The Atlantic Council of the United States, Policy Paper, July 2001, p. 12.

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 11.

<sup>11</sup> Интервюта с представители на отбранителни фирми в София, 25 септември 2003 г.

<sup>12</sup> Агенция по заетостта (<http://www.nsz.government.bg/>).

се дистанцира от научноизследователската и развойната дейност. Годишните разходи за тези дейности в момента са 0,36–0,39 % от бюджета за отбрана (около 1,5–1,6 млн. евро), което е много под средните за Европа 1,2–2 %<sup>13</sup>. Научният потенциал намалява непрекъснато поради липса на средства, ниско заплащане, по-добри възможности в други отрасли или в отбранителния сектор извън България. Това ще доведе до трайни отрицателни последици за развитието на отбранителната промишленост и няма да премахне зависимостта от производство на МОЛВ, което поначало не е високотехнологично. Съвременната отбранителна продукция е високотехнологична и наукоемка, а разходите за научни изследвания в тази област растат с високи темпове.

Има ограничени случаи на производство по стандартите на НАТО, но този процес е бавен. Все повече отбранителни фирми въвеждат стандартите на НАТО и ISO 9000, тъй като това ще ги направи по-конкурентноспособни. Някои от тях вече намират пазари в страни, членки на НАТО, но това става само при условие, че са получили сертификат за производство от държава членка или пряко от НАТО<sup>14</sup>.

България е традиционен производител на малки оръжия и леко въоръжение. Това е свиващ се пазар, със силни ценова конкуренция и зависимост от регионални конфликти. Като се имат предвид сливанията през последните години на големи оръжейни производители в Европа и САЩ, малките български фирми нямат големи перспективи за самостоятелно участие на тези пазари.

Липсата на знания и умения по функционирането на предприятията в пазарна среда в областта на маркетинга и бизнес планирането затруднява българските отбранителни предприятия. Наличието на езикова и комуникационна бариера и непознаването на специфичната бизнес култура на потенциалните западни партньори създават допълнителни пречки пред тяхното интегриране. Производителите не успяват да създадат своя организация или структура, която ефективно да взаимодейства с държавните структури при определянето на политиката на отбранителни покупки и евентуални компенсационни споразумения (т.нар. офсети).

## Конверсия

През преходния период, главно през 1989 г. и в началото на 90-те години, са разработени няколко програми за конверсия, които по-скоро имат препоръчителен характер. Към конверсията е подходено по два различни начина<sup>15</sup>. Първият залага на съществуващите материална база и производствени мощности, но както се оказва не е особено сполучлив поради тясната отбранителна специализация на съоръженията. Българските предприятия са създадени като типични производители на отбранителна продукция, а капацитетът им за гражданско производство обикновено не надхвърля 10–20 % от общата продукция<sup>16</sup>. Така инвестициите в материални активи от отбранителния сектор, направени преди прехода, поради непригодността им

<sup>13</sup> Министерство на отбраната. Отбранително индустриално сътрудничество. С., 2003, с. 12.

<sup>14</sup> Bialos, J. *Op. cit.*, p. 24.

<sup>15</sup> Dimitrov D, *Restructuring and Conversion*, p. 75.

<sup>16</sup> Bonn International Center for Conversion, *BICC Conversion Survey 2001: Global Disarmament, Demilitarization and Demobilization*, (Baden-Baden, Nomos Verlag, 2001), p. 68.

към конверсия не донасят очакваните печалби. При втория подход се залага на купуването на нови технологии и високотехнологични производствени мощности, но тук пречка се оказва липсата на достатъчно инструменти за финансиране<sup>17</sup>. Освен това няма средства и за пласмент, за изследователска и развойна дейност, а и добре обучени кадри в областта на новите технологии за производство на гражданска продукция.

Освен това няма стабилна основа за конверсия поради неясната позиция на държавата за предприятията, които трябва да продължат да произвеждат отбранителна продукция. Така те поддържат съоръжения и за гражданска, и за военна продукция. Нито един от двата подхода не може да бъде ефективен, тъй като конверсията е по-скоро задача на мениджмънта на предприятията, отколкото израз на целенасочена политика от страна на държавата. В преходния период в България не може да се говори за цялостна отбранително-индустриална политика<sup>18</sup>. А по отношение на конверсията правителството не предлага никакви бъдещи програми<sup>19</sup>. Поради това предприятията продължават да произвеждат предимно по-печелившата отбранителна продукция, докато гражданската остава на заден план.

### 1.3. ТЪРГОВИЯ С ОРЪЖИЕ

Средният годишен износ в края на 80-те години е 900 млн. долара<sup>20</sup>, а най-високите му стойности достигат 1,5 млрд. долара<sup>21</sup>. Тенденциите в производството и износа на отбранителна продукция трудно могат да бъдат анализирани в детайли, тъй като информацията за тях е класифицирана<sup>22</sup>. Износът на България за 2000 г. се оценява на 100 млн. долара<sup>23</sup>. Според правителствени източници общата стойност на износа през 2002 г. е близо 90 млн. долара, 30 млн. от които са от продажба на малки оръжия и леко въоръжение<sup>24</sup>. Според експерти от отбранителната промишленост и държавната администрация официалните данни на правителството, често по политически съображения, са по-високи от действителните стойности на износа<sup>25</sup>.

Свиването на износа на България съвпада със световните тенденции. Международните доставки на оръжие през 2002 г. спадат на 29 млрд. долара (от 42 млрд. през 2000 г.), което представлява втората най-ниска стойност от 1995 г.

<sup>17</sup> Gonchar, K, Wulf, H. "Lessons learned from Conversion in Russia and Western Europe", *Journal of Defense and Peace Economics*, vol 9 (4), 1998, pp. 339–367.

<sup>18</sup> Пак там, с. 75.

<sup>19</sup> Пак там, с. 78; Интервюта с държавни служители в София, 15 авг. 2003.

<sup>20</sup> Тенчев, М. Българският ВПК – между носталгията и печелившия мениджмънт. – Капитал, 29 март 2002.

<sup>21</sup> Интервюта с държавни служители, 13 окт. 2003.

<sup>22</sup> Закон за защита на класифицираната информация, чл. 25, приложение 1, т. 11, 17, 22 (Обн., ДВ, бр. 45 от 2002 г.).

<sup>23</sup> Пак там.

<sup>24</sup> Интервюта с представители на правителството, 5 окт. 2003.

<sup>25</sup> Bialos, J. *Op. cit.*, p. 10. През февруари 2003 г. заместник-министърът на икономиката Милен Керемедчиев заявява в интервю за в. "Дневник": "В тази статистика [на НСИ] не е отчетена търговията с оръжие и стоки с двойна употреба, която е нараснала от 40 млн. долара за 2000 г. на над 500 млн. долара за 2002 г. Това означава, че при 1,35 млрд. долара външнотърговски дефицит, отчетен от статистиката, трябва да извадим около 400 и повече милиона долара търговия с оръжия" (вж. Дневник, 6 февр. 2003).

насам. Водещи световни износители остават САЩ, Русия, Великобритания, Франция и Китай<sup>26</sup>. Така в световен мащаб дялът на българския износ е незначителен. Но и от вътрешноикономическа гледна точка не трябва да се преувеличава значението на износа на оръжие. През 2002 г. например, дялът му е едва 1,6 % от общия износ на страната, който е на стойност 5,69 млрд. долара.

Въпреки това тази сравнително малка по мащаб търговия може да има непропорционално голямо въздействие, ако достигне конфликтни региони. През последните няколко години са регистрирани случаи на трансфер на българско оръжие до такива райони<sup>27</sup>. Според записаните в Регистъра на ООН за конвенционалните оръжия данни през 2002 г. България е изнесла шест 130-мм артилерийски системи М-46 за Уганда – страна, в която не само има гражданска война, но тя се намесва и в гражданската война в съседната Демократична република Конго (ДРК). Пратка от десет 120-мм минохвъргачки е доставена и в Кот д'Ивоар, в която също бушува гражданска война, а и по това време подкрепя и въоръжава в съседна Либерия бунтовническата групировка "Движение за демокрация"<sup>28</sup>. Като се има предвид, че Регистърът на ООН следи само основните оръжия, възможно е на тези държави да са били доставяни също МОЛВ и боеприпаси. Най-тревожен е фактът, че българско оръжие е доставяно на Армения и Азербайджан, въпреки че и двете страни са подложени на санкции от Съвета за сигурност на ООН и ОССЕ и фигурират в списъка на държавите, спрямо които Република България прилага забрана или ограничения<sup>29</sup>. През 2002 г. тя е продала на Азербайджан тридесет и шест 130-мм артилерийски системи М-46, които вероятно са част от оръжейните излишъци, съпътстващи съкращенията в Българската армия. Подобна сделка не противоречи на решението на САЩ, повлияно от антитерористични мотиви, за вдигане на едностранното ембарго и предоставяне военна помощ на Азербайджан<sup>30</sup>. Но е съмнително, че 130-мм артилерийски системи биха послужили на тази страна в борбата ѝ срещу тероризма. След като липсва каквато и да е прозрачност за сделките, е оправдан въпросът дали българското правителство е могло да получи уверения, че оръжието няма по някакъв начин да утежни конфликта в Нагорни Карабах. Подобни сделки едва ли отговарят на Кодекса за поведение при износ на оръжие на Европейския съюз, подписан от България през 1998 г., чийто трети критерий гласи, че членовете му "не трябва да допускат износ, който може да предизвика или спомогне за продължаването на въоръжени конфликти или да изостри съществуващи напрежения, или конфликти в държавата краен потребител на оръжието"<sup>31</sup>.

<sup>26</sup> Gimmet, R. "Conventional Arms Transfers to Developing Nations", CRS Report for Congress – RL32084, 22 September 2003, p. 17–18.

<sup>27</sup> Данните за трансферите на оръжие в настоящия раздел са взети от Регистъра за обикновените въоръжения на ООН ([http://disarmament2.un.org:8080/UN\\_REGISTER.nsf](http://disarmament2.un.org:8080/UN_REGISTER.nsf)).

<sup>28</sup> *Ibid.*;

Takirambudde, P. "Liberia: Where the Arms Come From", *International Herald Tribune*, 17 September 2003.

<sup>29</sup> Прилагането на тези санкции не е задължително за страните членки.

<sup>30</sup> Garcia, V. Stohl R, "US Arms Sales to Azerbaijan", *Center for Defense Information*, Washington, 21 March, 2003.

<sup>31</sup> Кодекс на ЕС за поведение при износ на оръжие, 8 юни 1998.

## 1.4. ПРОИЗВОДСТВО И ТЪРГОВИЯ С МАЛКИ ОРЪЖИЯ И ЛЕКО ВЪОРЪЖЕНИЕ

Делът на България в търговията с малки оръжия и леко въоръжение е сравнително нисък. Според данни от Проучването на малките оръжия световната търговия с тях е в размер на 4 млрд. долара. Най-големи износители са Русия и САЩ, като малки оръжия се произвеждат от 1134 фирми в още 98 държави, а 44 % от тях са в Европа и Общността на независимите държави<sup>32</sup>. През 2002 г. България изнася малки оръжия за около 30 млн. долара<sup>33</sup>, което представлява по-малко от 1 % на световния пазар. Размерът на незаконните сделки се оценява на 1 млрд. долара<sup>34</sup>, а делът на България в незаконната търговия, ако има такъв, също е извънредно нисък. През последните няколко години няма данни за незаконен износ на МОЛВ с изключение на съвсем малки контрабандни количества, изнасяни от отделни индивиди.

Подобно на другите източноевропейски страни търговията с МОЛВ в България в условията на прехода намалява драстично. На първо място, има промени в структурата на световното търсене, което се ориентира към по-модерни оръжия. На следващо място, някои от развиващите се страни, традиционни клиенти на страната от миналото, успяват да създадат свои производствени капацитети. Много от международните конфликти, изискващи използване на малки оръжия и боеприпаси, затихват и достъпът до тези пазари е ограничен в резултат на засилените мерки за контрол на национално и международно равнище.

Платежоспособността на потенциалните клиенти също е поставена под въпрос. Обикновените доставки на въоръжение се заменят с по-сложни споразумения, включващи сервизно обслужване, обучение на специалисти или офсетни споразумения. Тъй като българските производители не са конкурентни в подобни условия, те са принудени да разчитат на спорадичните сделки за еднократни доставки с висок рисков характер и недостатъчно добре познати контрагенти, които често са ненадеждни.

Производството на МОЛВ е основен компонент на българската отбранителна промишленост. Пет български предприятия ги произвеждат: "Аркус" АД, "Арсенал" АД, НИТИ АД, ВМЗ ООД и "Самел-90"<sup>35</sup>. В тях са заети 11 800 души. В "Арсенал" работят 4300 души, в НИТИ – 250, във ВМЗ – 4300, в "Аркус" – 3100, а в "Самел-90" са 550. ВМЗ и НИТИ са изцяло държавни фирми, а другите три са частни, като държавата е запазила 36-процентен дял в "Арсенал". Във всички обаче делът на гражданската продукция е под 50 %. Над 90 % от произведените в петте предприятия МОЛВ са за износ<sup>36</sup>. "Арсенал", чийто износ на оръжие и боеприпа-

<sup>32</sup> Graduate Institute of International Studies, *Small Arms Survey Yearbook 2003: Development Denied*, (Oxford, Oxford University Press, 2003), Chapter 1.

<sup>33</sup> Интервюта с представители на правителството, 5 окт. 2003.

<sup>34</sup> Graduate Institute of International Studies. *Op. cit.*, pp. 1–2.

<sup>35</sup> Още две фирми, които не се разглеждат в този доклад – "Оптикоелектрон" и ОМЗ ООД, произвеждат оптически мерници и други оптически прибори за МОЛВ. Два от клоновете на фирма ТЕРЕМ, собственост на Министерството на отбраната ([www.terem.bg](http://www.terem.bg)), във Велико Търново и Костенец, също произвеждат определени видове МОЛВ. Великотърновският клон изработва резервни части и осъществява ремонт на МОЛВ. Клонът в Костенец ремонтира боеприпаси за пушки и минохвъргачки. Там се произвеждат и различни тренировъчни и димни гранати, както и няколко вида експлозиви. За износа и производствения капацитет на тези два клона няма много информация.

<sup>36</sup> Дирекция "Политика по въоръженията и техниката". Отбранително индустриално сътрудничество. Министерство на отбраната. С., 2003.



си за 2002 г. достига 25 млн. долара, е водещата сред тези фирми. Според оценките на военнопромишлени и държавни експерти обаче тенденцията в производството на МОЛВ води към увеличаване количеството на произведените боеприпаси<sup>37</sup>. Въпреки че като цяло износът не е голям, "Арсенал" се нарежда сред първите 20 фирми у нас по размер на изнесената продукция.

Най-стабилното във финансово отношение предприятие е "Аркус". То е приватизирано чрез работническо-мениджърско дружество, но за разлика от повечето от военнопромишления комплекс, приватизирани по този начин, фирмата успява да стане печеливша. Асортиментът на произвежданите продукти се е удвоил, като сега те произвеждат 60 артикула, половината от които са МОЛВ или свързани с тях продукти: боеприпаси за автомат "Калашников", полуавтоматични пушки, гранатомети и минохвъргачки<sup>38</sup>. През 2002 г. произведената продукция достига рекордната от 10 години насам стойност 60 млн. лв.<sup>39</sup> Едно от последните съоръжения, в които е инвестирала фирмата, е предназначено за унищожаване и рециклиране на боеприпаси. Тя притежава и правото да изнася продукция за страните от НАТО. Ръководството на компанията е потвърдило, че изнася продукция за пет страни, членки на пакта, Азия, Близкия изток и Индия<sup>40</sup>. През първата половина на 2003 г. в средствата за масово осведомяване е публикувана информация, според която "Аркус" е изнесла 12 000 пистолета за САЩ – твърдение, оспорвано от представители на правителството<sup>41</sup>. През май 2003 г. представители на италианската компания "Берета" посещават "Аркус", "Арсенал" и "Оптикоелектрон", като целта им е да проучат възможностите за инвестиции в производството на МОЛВ.

"Арсенал" е най-големият производител на МОЛВ, като единствено там се изработват автомати "Калашников" (калибър 5,45, 5,56 и 7,62 мм). Освен това фирмата произвежда пистолети, както и боеприпаси за огнестрелно оръжие и минохвъргачки<sup>42</sup>. Дългогодишен търговски партньор на компанията е Индия. Според данни на ръководството ѝ предстоят доставки на МОЛВ за новосформиращата се иракска армия<sup>43</sup>. Плановите включват и доставки на оръжие по натовския калибър 5,56 мм за Българската армия<sup>44</sup>. Очаква се да нарасне и износът за държави от НАТО, след като фирмата получи сертификат AQAP-110 за съответствие на системата по качеството с изискванията на Съюзните публикации на НАТО за осигуряване на качеството. Въпреки това износът за първата половина на 2003 г. достига едва 2 млн. долара, а много от работниците са заети само почасово или се наемат временно през различни периоди<sup>45</sup>. Има информация, че се подготвя съкращаването на още 2000 работници, което би било изключително тежко решение в град с 25-процентна безработица<sup>46</sup>.

<sup>37</sup> Интервюта с ръководители на държавни институции и отбранителни предприятия, септ. 2003.

<sup>38</sup> Пълният списък на произвежданите от "Аркус" АД продукти може да се намери на Интернет-страницата на фирмата: <http://www.arcus-bg.com/>.

<sup>39</sup> "Аркус" АД влага 1,5 млн. USD в нова технология. – Пари, 10 ян. 2003.

<sup>40</sup> "Аркус" изнася в пет държави от НАТО. – Труд, 9 ян. 2003.

<sup>41</sup> Интервюта с държавни служители, 17 окт. 2003.

<sup>42</sup> Пълният списък на произвежданите от "Арсенал" продукти може да се намери на Интернет-страницата на фирмата: <http://www.arsenal-bg.com/defense.htm>.

<sup>43</sup> "Арсенал" ще снабдява новата иракска армия. – [www.mediapool.bg](http://www.mediapool.bg), 2 окт. 2003.

<sup>44</sup> Армията започва подмяна на руските автомати с български. – Дневник, 12 юни 2003.

<sup>45</sup> Интервюта с представители на отбранителната промишленост, септ. 2003.

<sup>46</sup> В Казанлък БСП се разцепи за изборите. – Сега, 20 авг. 2003.

“Наука, изследвания, технологии и инженеринг – НИТИ АД“ в Казанлък е бившият Научноизследователски и технологичен институт, който до началото на реформата е клон на “Арсенал”. При приватизацията на “Арсенал” той се отделя като независима държавна фирма. Асортиментът му от МОЛВ е малък – основно пистолети SPS, ловни карабини “Мазалат”, адаптори за пистолети “Макаров”, боеприпаси за някои видове малки оръжия, противотанкови мини. Произвеждат се и различни боеприпаси за артилерийско оръжие. За износа на фирмата няма много информация, но поради ограничените ѝ производствен капацитет и съоръжения може да се предполага, че изнася незначително количество МОЛВ.

Държавната фирма ВМЗ в Сопот е сред стоте най-големи компании в България, но в същото време е една от най-губещите<sup>47</sup>. Нетните ѝ загуби през 2000 г. се равняват на 40 млн. лв. Приходите ѝ през 2001 г. са 63,5 млн. лв., но само краткосрочните ѝ задължения са в размер на 90 млн. лв. През периода 2002–2003 г. нейните служители, не получаваха заплати месеци наред, организират две стачки<sup>48</sup>. За да покрие дълговете си и неизплатените възнаграждения на работниците, миналата година ВМЗ продава две от подразделенията си за гражданска продукция<sup>49</sup>. Продуктовата структура на фирмата е доста богата, като на гражданската продукция се падат около 40 %. Произвеждат се различни артилерийски и авиационни боеприпаси. Що се отнася до МОЛВ, основните продукти са преносими зенитноракетни комплекси и ръчни противотанкови гранатомети (РПГ)<sup>50</sup>. Според някои твърдения фирмата изработва главно продукция, предназначена за Индия<sup>51</sup>, но най-вероятно това са предимно артилерийски боеприпаси.

Фирма “Самел-90” се специализира в производството на военна радиоелектроника. Тя произвежда преносими зенитноракетни комплекси “Стрела” и “Игла”, но не е съвсем ясно към кои страни е насочен износът. Стоките с гражданско предназначение също са съществена част от нейната продукция.

Повечето от изброените фирми (но не всички) изнасят продукцията си чрез посредници. Водещата посредническа фирма в България е държавната “Кинтекс”, но съществуват още около 70 по-малки фирми, търгуващи с оръжие и стоки с двойно предназначение<sup>52</sup>. Не е съвсем ясно обаче колко от тях се занимават предимно с износ на МОЛВ. Единствената посредническа фирма, притежаваща разрешение за износ за Индия (най-големият купувач на българско оръжие), е “Кинтекс”. Както “Кинтекс”, така и “Тератон” (друга държавна фирма посредник) вероятно ще бъдат раздържавени, въпреки че приватизацията им се отлага поне от 2002 г.<sup>53</sup>

Друга фирма, която напоследък се включва в посредническа дейност с оръжие, е “Безконтактни мултиплексорни вериги” – БМВ<sup>54</sup>. Тя е собственост на

<sup>47</sup> Най-големите 100 български компании, или какво вирее в тежката сянка на монополите. – Капитал, 24 ян. 2003.

<sup>48</sup> ВМЗ поиска държавата да опрости над 16 млн. лв. дългове. – Капитал, 22 авг. 2002.

<sup>49</sup> Пак там; “Ерато холдинг” купи цех от ВМЗ – Сопот. – Дневник, 18 март 2003.

<sup>50</sup> Дирекция “Политика по въоръжението и техниката”. Отбранително индустриално сътрудничество. С., 2003, с. 74.

<sup>51</sup> ВМЗ – Сопот едва се крепи. – Труд, 2 дек. 2002.

<sup>52</sup> Кой търгува с оръжие в България. – 24 часа, 4 дек. 2002.

<sup>53</sup> Все още няма оценители за Кинтекс и Тератон. – Пари, 25 юли 2003.

<sup>54</sup> Повече за фирмата БМВ (“Безконтактни мултиплексорни вериги”) може да се научи от нейния уебсайт: [http://www.bmv.online.bg/eng/index\\_en.htm](http://www.bmv.online.bg/eng/index_en.htm).

Министерството на вътрешните работи и до 2002 г. се занимава единствено с доставки на алармени системи за него. След това успява да създаде верига оръжейни магазини и да изгради ремонтна база за огнестрелно оръжие. Основната ѝ дейност е внос и продажба на оръжие за цивилни. През 2003 г. БМВ купува 1300 броя конфискувано от полицейските служби огнестрелно оръжие<sup>55</sup>. Фирмата притежава лиценз и за експортна дейност, но до момента не е огласила нито една своя външнотърговска сделка.

<sup>55</sup> Фирма на МВР купи полицейски арсенал. – Труд, 2 ян. 2003.