

ВЕРТОЛЕТОСТРОЕНИЕ

КТО И КАК БУДЕТ УПРАВЛЯТЬ
ХОЛДИНГОМ «ВЕРТОЛЕТЫ
РОССИИ» / 20

ЛИДЕРЫ МИРОВОГО
РЫНКА ВЕРТОЛЕТОВ / 22

КАКИЕ МАШИНЫ
НУЖНЫ ЧАСТНЫМ
АВИАПЕРЕВОЗЧИКАМ / 19

TURBOMESA ГОТОВА
ПРОДАТЬ РОССИИ
ЛИЦЕНЗИЮ В ОБМЕН
НА ДОЛЮ НА РЫНКЕ / 27

Четверг, 28 июня 2007 №111

(№3687 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №17–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

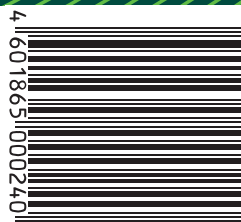
Рег. №01243-22 декабря 1997 года.

Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

 **ОБОРОНПРОМ**
5 лет
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



www.kommersant.ru



АЛЕКСАНДРА ГРИЦКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ВЕРТОЛЕТОСТРОЕНИЕ»

ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛИ ИДУТ НА ПОСАДКУ

Мировой рынок вертолетостроения переживает сейчас настоящий бум во всех сферах, и устойчивый высокий спрос эксперты прогнозируют еще на 10–15 лет. Российский рынок гражданского вертолетостроения, который стагнировал в течение десяти лет, стал интересен европейским производителям — с точки зрения местных продаж, а также возможности создания новых производственных площадок, поскольку собственные мощности Eurocopter и Agusta Westland уже плотно загружены.

Чиновники не спешат помогать развитию частных перевозок в РФ, но все-таки с начала следующего года вступают в силу долгожданные поправки в Воздушный кодекс, которые позволяют осуществлять полеты в уведомительном, а не разрешительном порядке. Правда, в этом секторе уже, бесспорно, лидируют американские Robinson и Bell, а также Eurocopter. Российские производители тоже предлагают свои модели, например казанский «Актай». Однако пока ищутся средства, чтобы завершить его создание, отечественные машины могут упустить свое время, как это случилось с проектом транспортного Ми-38.

Что же касается транспортного и военного рынка, на который государство делает основную ставку, то зарубежная аналитическая компания Forecast International отводит в следующие пять лет вертолетам Ми лишь 4,3% рынка. В свое время на долю СССР приходилось до 30% мирового рынка вертолетов. ОАО «ОПК „Оборонпром“», дочерняя структура «Рособоронэкспорта», формирующая холдинг «Вертолеты России», строит амбициозные планы занять половину утраченного объема — до 15%. А российские производители вертолетов хотят для начала понять, какие проекты получат господдержку в рамках сформированного холдинга.

На презентации одной из европейских компаний—вертолетостроителей была показана такая картинка: уличная пробка, в ней стоит длинный-длинный лимузин. В лимузине представительный джентльмен, мечтающий бросить свой роскошный автомобиль и улететь из пробки на вертолете.

Если государство вместе с российскими производителями не потропится реализовать свои проекты, то рухнет мечта о нашем светлом вертолетном будущем. И в таком случае придется нам стоять в пробках.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРЕПАРАЦИЯ СПРОСА

РОССИЙСКИЙ ПАРК ГРАЖДАНСКИХ ВЕРТОЛЕТОВ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ЖДУТ СЕРЬЕЗНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ЧИСЛЕННОСТЬ ЕГО СОКРАТИТСЯ ПОЧТИ ВДВОЕ, НО ИЗМЕНИТСЯ СТРУКТУРА. ВСЕ БОЛЬШУЮ ДОЛЮ РЫНКА ЗАХВАТЫВАЮТ МАШИНЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В КАЧЕСТВЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО ИЛИ КОРПОРАТИВНОГО ТРАНСПОРТА.

МАРИЯ СИМОНОВА

КОНЕЦ ЗАСТОЯ По оценкам Федеральной авиационной службы (сейчас Федеральное агентство воздушного транспорта), с 1997 года по сегодняшний день потребность в новых винтокрылых машинах должна была составить примерно 400–600 единиц. Но столь жизнеутверждающие прогнозы не оправдались. В последние десять лет коммерческие операторы перевозок предпочитали парк модернизировать. Единичные приобретения делались органами МВД и МЧС, за счет чего на российском рынке появились средние и легкие европейские Eurocopter EC135, EC155, BK117C1, AS355; американские Bell 206, 407, 430 и MD 500, 520N, 600; итало-британские Agusta A109. Но такое обновление российского вертолетного флота выглядело незначительным по сравнению с тем количеством вертолетов, которые шли на экспорт.

Острой потребности в закупках вертолетов российские операторы не ощущали, перебрасывая многоцелевые машины с одних проектов на другие. Не более 30–40% полетов осуществлялись с полной или почти полной загрузкой. Ситуация стала меняться только в последние полтора года.

На конец 2006 года, по данным Ассоциации вертолетной индустрии, парк российских операторов вертолетной техники насчитывал порядка 2 тыс. машин со средним сроком эксплуатации 20 лет. Причем в Федеральной службе по надзору в сфере транспорта добавляют, что из числящихся в реестре машин летают только 850–900. За счет вывода из эксплуатации стоящих без работы вертолетов уже в ближайшие годы их парк сократится почти вдвое, а существенное наращивание флота начнется не раньше 2010 года.

ШЕЛЬФЫ ТРЕБУЮТ ВИНТОКРЫЛОВ

Однако в начале июня Минпромэнерго объявило о разделе работ на арктическом и дальневосточных шельфах между «Роснефтью» и «Газпромом». Постепенное освоение шельфов — осуществление проектов по строительству газопровода Nord Stream, разработке газового Бованенковского месторождения, Штокмановского и нефтегазовых месторождений на Сахалине — повлекло за собой резкий рост спроса на вертолетные перевозки. Как отмечают в «Газпромавиа», «дочке» ОАО «Газпром», выполняя авиационные работы только в интересах материнской компании имеющимся парком в 76 вертолетов, перевозчик уже не может закрыть все ее потребности собственными силами, приходится привлекать авиакомпании «Колавиа», «Вертикаль Т», UTAir. Отраслевые эксперты не берутся прогнозировать потребности шельфовых проектов в транспортных вертолетах. Место лидера рейтинга пока отдают хорошо зарекомендовавшему себя тяжелому Ми-8/17 и многочисленным его модификациям. Так, в прошлом году UTAir пополнил свой парк двумя новыми модификациями этого типа (Ми-8АМТ), а в текущем году начнутся первые поставки из 14 заказанных «Газпромавиа» вертолетов той же модели.

Правда, у импортной техники есть одно важное преимущество: компании-нерезиденты, участвующие в проектах разработки шельфов, настаивают на использовании зарубежных машин. Так, Eurocopter ведет переговоры с «Газпро-

мавиа» о покупке пяти вертолетов EC225 для Штокмановского газового месторождения на шельфе Баренцева моря. Стоимость контракта составит около \$100 млн. Это может стать крупнейшей закупкой российской авиакомпанией зарубежных вертолетов. Как сообщил BG директор по развитию рынков в нефтегазовом сегменте Eurocopter Тери Моуве, для участия в тендере «Газпромавиа» была разработана версия EC225 с дополнительным 800-литровым топливным баком. Машина позволит совершать без дозаправки рейсы из Мурманска до Штокмановского месторождения и обратно (общая длина маршрута — 1080 км). В тендере «Газпромавиа» также участвовали американский вертолет S-92 компании Sikorsky (входит в корпорацию United Technologies) и российский Ми-17. «Однако зарубежные участники штокмановского проекта настояли на закупке зарубежных машин», — сообщил BG представитель Eurocopter. Правда, в «Газпромавиа» продолжают утверждать, что «официальных переговоров с Eurocopter или другими компаниями о шельфовых вертолетах еще не было» и более того, на Штокмане пока планируется использовать те новые 14 Ми-8АМТ, поставка которых, как ожидается, начнется в этом году.

ЧТОБЫ МАУВАШ НЕ СТОЯЛ В ПРОБКЕ

Один из основных трендов российского рынка гражданской вертолетной техники — стремление к облегчению парка. Большое влияние на развитие этой тенденции оказал резко возросший мировой спрос на машины суперлегкого класса, который затронул и Россию. Самыми продаваемыми в мире вертолетами стали однодвигательные поршневые модели R22 и R44 американской фирмы Robinson. Эти же модели — самые востребованные в своем классе и в России, хотя их пока всего около двухсот. До 90% вертолетов такого типа находятся в собственности частных лиц, и популярность частного воздушного пространства с каждым годом увеличивается. Ежемесячно, по данным оператора рынка суперлегких винтокрылов компании «Аэросоюз», продается пять-шесть вертолетов этого класса, и количество продаж растет на 12–15% в год.

Правда, ниша частных вертолетов в России похожа пока на рынок автомобилей премиум-класса. Именно на престижность ловят клиентов дилеры легкой вертолетной техники, взяв на вооружение призыв: «Если вы не хотите, чтобы ваш Мауваш стоял в пробке на МКАД вместе с остальными Ford и Toyota, выбирайте вертолет». Но пока ни одна из компаний, продающих или сдающих вертолеты в аренду, не работает с прибылью. Дело в том, объясняют в «Аэросоюзе», что по действующему законодательству любой владелец вертолета должен получить свидетельство эксплуатанта, то есть, по сути, создать полноценную авиакомпанию, зарегистрировать вертодром и организовать учебный процесс. Доходы от продажи вертолетов и обучения курсантов пилотированию пока еще не покрывают расходов на содержание парка и строительство необходимой инфраструктуры. То есть рынок создается и держится на энтузиастах.

Этим сегментом рынка государство не заинтересовано; кроме того, существует множество административных

ВОЗДУШНАЯ РЕАНИМАЦИЯ

В связи с тем что с начала следующего года вступают в силу поправки в Воздушный кодекс, упрощающие полеты авиации общего назначения, аналитики ожидают реанимации целевой программы «Московское воздушное такси», презентация которой прошла в 2005 году на Международном авиационном салоне в Москве. Программа предусматривала освоение примерно 12 млрд рублей

до 2012 года для создания системы перелетов на регулярной charterной основе из Москвы в районы Подмосквы и соседних областей. Соинвесторы проекта мэрия Москвы и «Ютэйр» планировали приобрести вертолеты Cessna, а также 37 машин моделей AC355H, EC-120B и других. Вертодромы и вертолетные площадки на территории столицы должны были связать Москву с аэропортами столичного аэроузла,

барьеров, которые тормозят его развитие: оформление разрешений на полет, согласование маршрутов, недостаточность инфраструктуры. Правда, с начала следующего года вступают в силу поправки в Воздушный кодекс, облегчающие жизнь частникам. Так, например, владельцу вертолета не нужно будет получать свидетельство эксплуатанта и сертификат типа на машину. А самое главное, полеты будут осуществляться в уведомительном, а не в разрешительном порядке. Когда наконец-то для частных вертолетов откроют небо Москвы и Петербурга, на рынке начнется тот же бум, что уже не один год наблюдается на Западе.

Пока в этом сегменте, бесспорно, лидируют двухместные R22 и четырехместные R44 — как минимум по двум причинам: цена (около \$600 тыс.—1 млн) и качество (Robinson вместе с Eurocopter открыли в России несколько сертифицированных сервисных центров). Меньшей популярностью пользуется шестиместный газотурбинный MD600 компании MD Helicopters. Машина на порядок дороже Robinson, но она без хвостового винта и потому тише в полете, что делает ее более привлекательной. Не обходятся без внимания бизнес-сектора вертолеты Bell 407, 430, 206, Eurocopter EC120B, 130B4, AS350B2.

Российские производители тоже могут предложить свои модели для рынка частных перевозок. Например, милевский Ми-34 и казанский «Актай». Но этим машинам, судя по всему, достанется роль тольяттинской «Лады» на рынке автомобилей премиум-класса. Надежность, качество и отчасти роскошь вертолета частной авиации важнее для потребителя, чем цена машины.

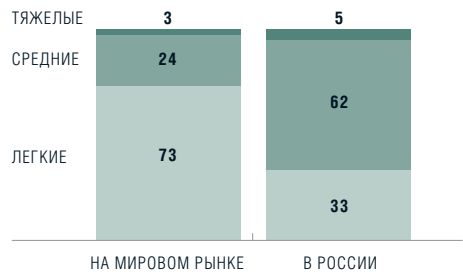
НА ЗАСНЕЖЕННОМ КРАЮ КРАТЕРА

Зато российские машины охотно используются туроператорами. Наряду с R44 турфирмы предлагают клиентам бестселлер всех сегментов спроса — Ми-8 и Ми-2. Ми-8 привлекает операторов вместимостью и проверенной временем надежностью. Вертолет обладает одной из самых просторных пассажирских кабин — одновременно может взять на борт 20 человек; в нем можно поместить любое туристическое оборудование (палатки, квадроциклы, лодки). Здесь помещается также пункт связи, микроклимат, объемная мебель, бар, туалет и даже душ. Кроме того, запасы мощности силовой установки Ми-8 позволяют эксплуатировать его на любых высотах и в сложных климатических условиях. Например, турагентство ВИКААР предлагает клиентам экспедиции на Северный полюс.

Однако, несмотря на живописность и экзотичность вертолетных туров, этот вид отдыха пока не пользуется большой популярностью. Поэтому, как отмечает гендиректор петербургской компании «Перспектива» Евгения Высоцкая, туроператоры предпочитают не покупать машины, а брать их в «сухую» аренду (без экипажа и топлива). Но первые ласточки уже появились. Так, в наступивший летний сезон красноярское туристическое агентство «Дюла-Сибирь» купило пятиместный Bell 407, однако пока затрудняется оценить, как скоро окупится приобретение, и спрогнозировать, будет ли покупать другие вертолеты. ■

что частично разгрузило бы автомобильные пробки. Однако программа застопорилась из-за проблем в согласовании воздушного коридора над Москвой и оформлении разрешений на перелеты частных вертолетов. Вместе с тем чиновники настаивают, что вокруг столицы все-таки будет построена единая сеть вертодромов. А на крыше башни «Федерация» в деловом центре Москва-Сити уже оборудуется вертолетная площадка.

Так что, судя по всему, осторожные кулуарные разговоры участников рынка частных вертолетных перевозок об открытии неба Москвы небезосновательны. В таком случае, несмотря на то что летать разрешено будет только над руслом Москвы-реки, можно предположить, что рынок суперлегких вертолетов, и без того подогреваемый вступающими в силу поправками в Воздушный кодекс, ожидает стихийный бум.



СТРУКТУРА СПРОСА НА ВЕРТОЛЕТНУЮ ТЕХНИКУ В 2006 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: FORECAST INTERNATIONAL.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

«ЗАДАЧИ ЛОМАТЬ ЧЕРЕЗ КОЛЕНА У НАС НЕ СТОЯЛО»

ОАО «ОБЪЕДИНЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ „ОБОРОНПРОМ“» ЗАВЕРШАЕТ ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА. СОЗДАНА УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ — ОАО «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ», КОТОРОЙ БУДУТ ПЕРЕДАНЫ ПРОМЫШЛЕННЫЕ АКТИВЫ. О ТОМ, КАК БУДЕТ СТРОИТЬСЯ УПРАВЛЕНИЕ ХОЛДИНГОМ, О ЕГО ПРОДУКТОВОЙ ПРОГРАММЕ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВГ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ОБОРОНПРОМА» ДЕНИС МАНТУРОВ.

BUSINESS GUIDE: «Оборонпром» создал стопроцентную дочернюю компанию «Вертолеты России» для управления вертолетостроительными предприятиями. Какие функции ей будут переданы?

ДЕНИС МАНТУРОВ: За «Вертолетами России» закрепляются функции управления активами, маркетинг, разработка производственных программ. «Оборонпром» сохраняет за собой формирование стратегии развития вертолетной отрасли, в том числе продуктового ряда, с учетом предложений, которые будут выдвигать «Вертолеты России». Поставка запасных частей, ремонт и послепродажное обслуживание военной техники, поставленной на экспорт в рамках военно-технического сотрудничества, при существующем законодательстве останется за «Оборонпромом». В ОПК «Оборонпром» существовала дирекция вертолетных программ; я считаю, она полностью выполнила свою миссию. Эта дирекция целиком переходит в ОАО «Вертолеты России», которое будет заниматься всем комплексом управления предприятиями.

ВГ: Когда предприятия будут передаваться в управление «Вертолетам России»?

Д. М.: Мы уже сегодня наделили «Вертолеты России» этой функцией. Если же говорить о непосредственной передаче «Вертолетам России» пакетов акций, принадлежащих «Оборонпрому», то мы будем выходить с таким предложением к основному акционеру — государству — к концу года. Я думаю, мы найдем в этом вопросе понимание. Это позволит в дальнейшем привлекать других партнеров или акционеров. «Оборонпрому» будут принадлежать «Вертолеты России», а «Вертолетам России» — все промышленные активы. Через некоторое время должен произойти переход на единую акцию. Тогда «Вертолеты России» превратятся в единое предприятие, как, например, Eurocopter.

ВГ: Когда планируется переход на единую акцию?

Д. М.: Я не стал бы сейчас называть точные даты, так как это может оказать влияние на финансовые рынки. Мы объявим об этом позже.

ВГ: В начале формирования вертолетостроительного холдинга вы предполагали, что часть функций управляющей компании будет передана ОАО «Московский вертолетный завод». Почему этого не произошло?

Д. М.: Действительно, такие планы были, но в процессе работы оказалось, что так называемый груз прошлого является непреодолимым препятствием для выстраивания такой системы. А задачи ломать через колено у нас не стояло. Поэтому мы нашли компромисс: данная функция осталась за «Оборонпромом», а сейчас мы ее передаем «Вертолетам России».

ВГ: Назначение генеральным директором «Вертолетов России» Юрия Иванова, выходца из компании «Сухой», тоже было вызвано желанием не отдавать предпочтение кому-то из вертолетостроителей?

ЧЕРЕЗ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ ДОЛЖЕН ПРОИЗОЙТИ ПЕРЕХОД НА ЕДИНУЮ АКЦИЮ. ТОГДА «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ» ПРЕВРАТЯТСЯ В ЕДИНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ЭТО ПОЗВОЛИТ ПРИВЛЕКАТЬ ДРУГИХ ПАРТНЕРОВ ИЛИ АКЦИОНЕРОВ



ИМАГИТ ПОЛУЧЕВ

Д. М.: К этому назначению мы как раз подходили по другому принципу. Мы ставили себе задачу найти профессионала, основной целью которого будет создание современной системы управления производственным процессом. У господина Иванова, бывшего первого заместителя генерального директора ОАО КНААПО, такой опыт есть.

ВГ: Но ведь он не из профильной среды.

Д. М.: Это непринципиально. За рубежом часто топ-менеджер, проработавший, например, в автомобильной отрасли, идет в авиационную, и наоборот. Имеет значение только, хороший ли он производственник. Господин Иванов — профессионал в области машиностроения.

ВГ: «Оборонпром» сохранит за собой владение 100% акций «Вертолетов России»?

Д. М.: В ближайшее время да. На перспективу мы рассматриваем разные варианты — и привлечение стратегических партнеров, и выход на финансовые рынки. Естественно, данное решение будет принимать государство как основной акционер.

ВГ: Кого вы видите своим стратегическим партнером?

Д. М.: Пока об этом говорить рано. Сначала мы должны завершить формирование полноценной структуры. На сегодняшний день у нас пять сборочных производств, часть из них необходимо перепрофилировать на сборку компонентов.

ВГ: Из кооперации, выпускающей вертолеты «Камов», «Оборонпром» пока приобрел только КБ Камова. Когда в холдинг войдут арсеньевский «Прогресс» и Кумертауский завод?

ПРОИЗВОДСТВО ВЕРТОЛЕТОВ В РОССИИ РАСТЕТ

По данным Минпромэнерго РФ, в 2006 году российская авиационная промышленность произвела 93 вертолета. Тем самым по сравнению с 2005 годом, когда были собраны 80 винтокрылых машин, производство выросло на 16%. В 2006 году на Казанском вертолетном заводе, Улан-Удэнском авиационном заводе, ОАО

«Роствертол», Кумертауском АПП собирались вертолеты Ми-17-В5, Ми-17-1В, Ми-172, Ми-8-МТВ1, Ми-8-МТВ2, «Ансат», Ми-26Т, Ка-32А-АТ, Ка-32А11БС, 23Д2. На арсеньевском ОАО «ААК «Прогресс»» изготовили и передали заказчику два вертолета Ка-50 «Черная акула». На ОАО «Роствертол» в Ростове-на-Дону изготовлено пять вертолетов Ми-28Н. Министерство уточнило, что увеличение выпуска верто-

Д. М.: Я думаю, что до конца года, документы внесены в правительство. Дело в том, что изначально речь о «Прогрессе» не шла, готовились проекты указа президента РФ и постановления правительства о включении в холдинг только кумертауского предприятия. Когда же в сентябре 2006 года после поездки первого вице-премьера Сергея Иванова на Дальний Восток было принято решение по «Прогрессу», проекты документов пришлось перевизировать, из-за этого и произошла задержка.

ВГ: Что будет с госпакетом в 49% акций ОАО «Камов», находящихся в управлении РСК МиГ? Планируется ли их обмен на акции «Оборонпрома» после акционирования МиГа и вхождения его в ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»?

Д. М.: Этот вопрос уже решен. РСК МиГ или ОАК — в зависимости от того, кто на тот момент будет владеть этим пакетом акций — внесет его в «Оборонпром» в обмен на акции «Оборонпрома».

ВГ: Тогда дополнительный вопрос. В ноябре прошлого года глава «Рособоронэкспорта» Сергей Чemezov заявил, что возможен обмен пакета акций «Оборонпрома» на акции ОАК. Это заявление было связано с договоренностью о внесении пакета акций «Камова» из МиГа в «Оборонпром»? Или это стратегическое, долгосрочное решение?

Д. М.: Никто не оспаривает такой возможности. Только имелся в виду не «Оборонпром», а «Вертолеты России». Но это точно будет не раньше чем через три-пять лет, когда сама ОАК будет готова к этому. И самим «Вертолетам России» еще предстоит развиваться, чтобы говорить о возможности подобного стратегического партнерства.

ВГ: «Оборонпром» изначально создавался для формирования вертолетного холдинга?

Д. М.: Нет. Он создавался двумя ФГУПами — «Рособоронэкспортом» и «Госинкором» — под управление их оборонно-промышленными активами. Изначально «Оборонпром» формировался как многопрофильная структура — первым проектом было приобретение холдинга «Оборонительные системы». Вертолетостроительные активы были и у «Госинкора», и у «Рособоронэкспорта»: сначала акции Улан-Удэнского вертолетного завода, затем — МВЗ. У «Камова» на тот момент был стратегический партнер в виде АФК «Система», но в определенный момент она отказалась от этого направления в нашу пользу.

ВГ: Завершена ли уже сделка по приобретению «Оборонпромом» контрольного пакета акций Казанского вертолетного завода?

Д. М.: «Рособоронэкспорт» приобрел 21% акций КВЗ. В совокупности с 30%, принадлежащими «Оборонпрому», это дает контрольный пакет. При очередной допэмиссии этот 21-процентный пакет будет внесен в «Оборонпром». Формально же он пока находится у нас в управлении.

ВГ: Завершена ли уже сделка по приобретению «Оборонпромом» контрольного пакета акций Казанского вертолетного завода?

летов в основном обеспечено экспортными заказами и обусловлено качественными характеристиками машин российской промышленности и их более низкими ценами по сравнению с иностранными производителями. Наибольший рост производства достигнут на Улан-Удэнском авиационном заводе и Казанском вертолетном заводе. Выросли поставки вертолетов за рубеж и в рамках военно-технического сотрудниче-

ВГ: С КВЗ были достаточно длительные переговоры. В чем состояла основная трудность? Были какие-то дополнительные условия со стороны татарского правительства?

Д. М.: Изначально было достаточно проблематично договариваться об участии Татарстана с республиканским пакетом КВЗ. Затем все происходило в рамках работы представителя Татарстана, премьер-министра Рустама Минниханова, в совете директоров «Оборонпрома». Просто нужно было притереться друг к другу. Завершением этого этапа и стало приобретение 21-процентного пакета акций КВЗ. В рамках указа президента по передаче «Оборонпрому» Кумертауского, Арсеньевского заводов и пакета «Камова», принадлежащего МиГу, будет проведена допэмиссия, тогда же «Рособоронэкспорт» внесет пакет КВЗ в «Оборонпром». Возможно, «Рособоронэкспорт» внесет и другие свои активы для поддержания своей доли в «Оборонпроме».

ВГ: Когда будет проведена допэмиссия?

Д. М.: Я думаю, это будет конец года — начало следующего. До этого еще предстоит акционировать КумАПП.

ВГ: Как обстоят дела с приобретением акций ОАО «Роствертол»?

Д. М.: «Оборонпром» — участник допэмиссии «Роствертола», которая завершится к сентябрю этого года, и мы получим как минимум блокирующий пакет с учетом государственного пакета (3,44%). В настоящее время мы уже владеем 4,22% акций предприятия. В конце этого — начале следующего года начнется второй этап — либо мы докупим нужное количество акций, либо часть купим, а часть получим в рамках еще одной допэмиссии. После этого у нас будет контрольный пакет.

ВГ: Акционеры «Роствертола» более заинтересованы в покупке их акций, чем в допэмиссии?

Д. М.: Как ни странно, менеджмент завода, который является его основным владельцем, больше заинтересован в допэмиссии для дальнейшего развития предприятия. Они намерены остаться миноритарными акционерами.

ВГ: Когда будет обнародован продуктовый ряд холдинга?

Д. М.: На самом деле мы периодически говорим об этом. Не было только официальной презентации.

ВГ: Не совсем понятно, почему в некоторых нишах остается по два-три конкурирующих проекта. Или выбор уже все-таки сделан?

Д. М.: Давайте тогда говорить по конкретным примерам. Начнем с сегмента легких вертолетов. В классе легких вертолетов у нас есть только учебно-спортивный Ми-34 и «Актай», примерно в одном диапазоне взлетной массы. Но «Актай» будет продаваться максимум по \$300 тыс. за машину, а Ми-34 несколько дороже. Поэтому либо Ми-34 будет выпускаться штучно, либо мы будем сворачивать его производство. Возможно, для этого весового диапазона возьмем временную лицензию за рубежом, пока не взлетит «Актай». Окончательное решение будем принимать в конце года, когда будут гото-

Ми-26Т в противопожарном варианте. По западным источникам, шесть Ми-17 было поставлено в Чад. Также партии вертолетов поставлялись в Судан, Мексику и Буркина-Фасо. Ремонт и модернизация машин производились в Перу и Казахстане. Кроме того, завод в Кумертау поставил в Южную Корею и в Испанию семь гражданских вертолетов Ка-32.

Константин Лантратов



вы первые три летных образца «Актая». Это невеликие деньги для такой опытно-конструкторской работы. Посмотрим, как он будет себя вести, и будем принимать решение по легкой машине — либо лицензия временная, либо просто лицензия с возможной сменой вывески, либо это «Актай» и мы его быстро доводим до конца. Машина такого класса достаточно быстро запускается в серию.

ВГ: Далее следует сегмент 2–3 тонны.

Д. М.: В диапазоне 2–3 тонны с одним двигателем рассматривается возможность лицензионной сборки иностранной модели, возможно, в Улан-Удэ. Эта машина заполнит пробел между легким «Актаем» (1,5 тонны) и Ка-226 (3,5 тонны) и «Ансатом» (3,5 тонны).

ВГ: Почему выбран вариант лицензионной сборки, а не создания собственной машины?

Д. М.: Если бы мы решили занять эту нишу с нуля, мы бы потеряли на этом как минимум пять лет. Хотя со временем мы намерены занять все ниши. У Eurocopter модельный ряд идет с промежутками по 800 кг, а у нас порой разбежки в 2–3 тонны.

ВГ: В каком состоянии сейчас переговоры с потенциальным зарубежным партнером?

Д. М.: На этапе наличия меморандума о понимании, готовятся приложения по этому соглашению с конкретикой по лицензионному производству. В рамках партнерства на первом этапе мы обсуждаем возможность оказания содействия в реализации их продукции в России, в том числе в форме сервисного обслуживания их вертолётов.

ВГ: Как обстоят дела со старыми проектами Ми-44 (до 2,2 тонны) и Ми-52 (1,2 тонны)?

Д. М.: Это были просто идеи в 1990-х годах.

ВГ: «Ансат» со взлетной массой 3,3 тонны и Ка-226 с 3,4 тонны сохраняются оба?

Д. М.: Да. «Ансат» — это очень перспективная машина, мы на нее рассчитываем. Что касается Ка-226, здесь ведется взвешенная маркетинговая работа. По планам в этом году мы должны продать 5–10 Ка-226, а в следующем — около 15 машин. Что же касается «Ансата», то мы хотим сперва завершить его сертификацию, а затем уже выводить машину на рынок. К тому же у этих машин разные применения: Ка-226 обладает уникальной возможностью сесть на очень ограниченное пространство, «Ансат» удобен для перелетов на расстояния. Помимо версии Ка-226 с двигателями Rolls-Royce будет еще одна версия — с силовой установкой Turbomeca, мы уже начинаем совместно с ними НИОКР по этой теме. Предварительные проработки показали хорошие результаты. Во взлетной массе 4,5 тонны, где ранее планировался наш Ми-54, будет создаваться новая машина совместно с иностранным партнером. Машина будет с двумя типами двигателя — российским и зарубежным. Это будет удобно для зарубежной сертификации. Мы сразу будем делать эту машину в соответствии с нормами сертификации FAR и JAR. В этой нише пока есть только AS365 и EC155 компании Eurocopter, которые пользуются хорошим спросом. Но это уже старые машины. Поэтому к моменту создания нами вертолета — через пять лет — эта ниша будет свободной, если Eurocopter не сделает что-то новое, конечно.



ВЛАДИСЛАВ СОКОЛОВ

ОБОРОНПРОМ ПРОТИВ КОНКУРЕНЦИИ ЕС145 С «АНСАТОМ»

ВГ: Далее идет диапазон 6,5 тонны. Это вертолеты Ка-60 и Ка-62.

Д. М.: Ввиду отсутствия полноценного финансирования этих машин, отсутствия для них двигателя, возможно, нам сегодня будет проще взять лицензию на производство в России иностранной машины в этом сегменте. Мы договоримся, чтобы иметь право вносить в нее изменения, доработки под российские условия эксплуатации.

ВГ: Казанский вертолетный завод предлагал в нишу на 6,5 тонны свой «Ансат-3». Что с этим проектом?

Д. М.: Это очень сырой проект. Вряд ли он будет иметь перспективу.

ВГ: Каковы перспективы Ми-17?

Д. М.: Этот вертолет точно будет пользоваться спросом в ближайшие 10–15 лет. Мы его постоянно модернизируем. Например, мы сделали новую трансмиссию на Ми-28, ряд новых элементов для Ми-38, все это параллельно адаптировали к Ми-17. В результате машина получает новый облик.

ВГ: Вы упоминали о возможной разработке совместно с иностранным партнером вертолета с массой 10–11 тонн в промежутке между Ка-60 и Ми-17.

Д. М.: Это будет международный проект с Индией. Мы уже провели по нему достаточно серьезную работу. У нас практически готова для этой машины трансмиссия, дело за фюзеляжем.

ВГ: Насколько быстро может быть реализован этот проект, учитывая специфику совместных работ с Индией, их традиционно медленный ход?

Д. М.: Проект будет реализовываться только совместно с Индией. Реально запустить машину в серию через пять лет.

ВГ: Не упущена ли возможность занять нишу 10–11 тонн из-за задержки создания этого вертолета? Ведь Agusta Westland уже сделала в этом классе свой EH101.

Д. М.: У Agusta Westland совершенно другая ценовая категория — машина безумно дорогая — и другая клиентура. Ми-38 — некое продолжение Ми-17, хотя и более тяжелый.

ВГ: А собственные проекты будете развивать?

Д. М.: Да, у нас достаточно задач для самостоятельной реализации. Например, надо доводить Ми-38. Не могу сказать, что будем продавать его большими тиражами, но 5–10 машин в год будут реализовываться стабильно. Будем продолжать продвижение Ка-32, который пользуется стабильным спросом на высококонкурентных рынках Северной Америки, Европы и Японии. В этом году планируем завершить сертификацию машины по нормам EASA (Европейского агентства по авиационной безопасности).

ВГ: Eurocopter выдвигал ряд предложений о совместном сотрудничестве. Продолжаются ли с этой компанией переговоры?

Д. М.: Мы не отказываемся от возможного сотрудничества с Eurocopter. Мы рассматриваем возможное производство компонентов для Eurocopter на наших незагруженных площадках. В мире идет вертолетный бум, и у Eurocopter, и у Agusta Westland загружены все заводы, поэтому обе компании заинтересованы в размещении на наших мощностях своих заказов. С Eurocopter мы участвуем в рабочей группе НАТО по тяжелому вертолету со взлетной массой 10–12 тонн.

ВГ: Но ведь были же предложения по сборке ЕС145 в Кумертау?

Д. М.: А вот это уже был чистый конкурент «Ансата» и Ка-226, тем самым это предложение было нам неинтересно.



ВГ: В марте Eurocopter объявил о намерении провести с Россией переговоры о возможном сотрудничестве в рамках программы создания европейского тяжелого транспортного вертолета НТН.

Д. М.: У нас есть необходимые технологии для создания подобных тяжелых машин. Мы уже построили в этом диапазоне вертолеты Ми-26, Ми-6. В Ми-26 на сегодняшний день есть потребность у российских и зарубежных эксплуатантов, у Министерства обороны РФ. Я не могу сказать, что это очень популярная и широко продаваемая модель, но у нее есть своя ниша, и в небольшом количестве мы будем эту машину реализовывать.

ВГ: В последний год активно велась дискуссия о создании в России собственного производства двигателей для вертолетов. Однако недавно Сергей Чemezov заявил, что «Рособоронэкспорт» ведет переговоры о покупке контрольного пакета акций этого предприятия. Насколько, с вашей точки зрения, экономически целесообразно перенести производство из Украины в Россию?

Д. М.: Этот вопрос достаточно политизирован. С точки зрения экономики создавать параллельное производство, по сути, с нуля по двигателям, которые собирают на «Мотор Сич» уже 30 лет, нет никакого смысла. Если у государства есть средства, их лучше вложить в новые перспективные разработки вертолетных двигателей, которые сейчас у нас как раз отсутствуют. Например, для Ка-226, «Ансата», Ка-60, вертолета на 4,5 тонны. С другой стороны, около 60% комплектующих для двигателей «Мотор Сич» — российского производства. Так что еще вопрос, кто от кого больше зависит. Целесообразно разве что иметь небольшое дополнительное сборочное производство двигателя ВК-2500, и оно уже как раз есть — на заводе Климова в кооперации с «Мотор Сич».

ВГ: Каковы показатели «Оборонпрома» за прошедший год?

Д. М.: В прошлом году у нас возникла колоссальная проблема из-за падения курса доллара. По прошествии года по некоторым контрактам заводы получили убытки, а по некоторым — нулевую рентабельность. Сейчас мы переходим при подписании контрактов на евро. В этом году мы ожидаем выручку от \$1 млрд и выше.

ВГ: Сохраняется в структуре поставок вертолетов крен в сторону экспорта?

Д. М.: Да. Правда, процент снижается. Появились внутренние заказчики — в этом году «Газпром», «Роснефть» закупают у нас 14 Ми-171. За последние 17 лет это впервые. В прошлом году по два вертолета Ка-226 были приобретены авиакомпанией «Газпромавиа», управлением авиации ФСБ, МЧС, ГУВД Москвы.

ВГ: В ряде совместных нефтегазовых проектов на шельфе зарубежные фирмы принуждают российских партнеров использовать в России зарубежные вертолеты — AS332 и EC225, S-92. Вы считаете это угрозой внутреннему рынку?

Д. М.: У нас в стране рыночная экономика, а сама структура «Газпрома» очень либеральна. Поэтому они закупают и иностранную технику, хотя при этом добывают ресурсы в России. Но я думаю, все равно на нашем внутреннем рынке будет доминировать российская техника.

Интервью взяла

АЛЕКСАНДРА ГРИЦКОВА, КОНСТАНТИН ЛАНРАТОВ

СТРУКТУРА ХОЛДИНГА		
НАЗВАНИЕ	ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ (ПРОДАЖ) ЗА 2006 ГОД (МЛН РУБ.)	ПОДКОНТРОЛЬНЫЕ КОМПАНИИ
ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ»»	77,973	—
ОАО «МОСКОВСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД ИМ. М. Л. МИЛЯ»	1437,57	ОПК «ОБОРОНПРОМ» КОНТРОЛИРУЕТ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ 62,42% АКЦИЙ МВЗ ИМЕНИ МИЛЯ
ОАО «КАМОВ»	1065,452	ОПК «ОБОРОНПРОМ» ПРИНАДЛЕЖИТ 49,46% АКЦИЙ ОАО «КАМОВ»
ОАО «УЛАН-УДЭНСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД» (УУАЗ)	4958,226	ОПК «ОБОРОНПРОМ» КОНТРОЛИРУЕТ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ 75% АКЦИЙ УУАЗ
ОАО «КАЗАНСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД» (КВЗ)	6972,56	ОПК «ОБОРОНПРОМ» КОНТРОЛИРУЕТ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ 50,92% АКЦИЙ КВЗ
ОАО «РОСТВЕРТОЛ»	6144,324	ОПК «ОБОРОНПРОМ» ПРИНАДЛЕЖИТ 4,22% АКЦИЙ ОАО «РОСТВЕРТОЛ»
ОАО «МОСКОВСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ВПЕРЕД»»	561,48	ОПК «ОБОРОНПРОМ» ПРИНАДЛЕЖИТ 50,5% АКЦИЙ ММЗ «ВПЕРЕД»
ОАО «СТУПИНСКОЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ» (СМПП)	786,85	ОПК «ОБОРОНПРОМ» ПРИНАДЛЕЖИТ 60% АКЦИЙ СМПП
ОАО «ВЕРТОЛЕТНАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ»	1048,312	ОПК «ОБОРОНПРОМ» ПРИНАДЛЕЖИТ 100% АКЦИЙ ВСК
ЗАО «Р.Е.Т. КРОНШТАДТ»	72,329	ОПК «ОБОРОНПРОМ» ПРИНАДЛЕЖИТ 9,37% АКЦИЙ «Р.Е.Т. КРОНШТАДТ»
ОАО «НОВОСИБИРСКИЙ АВИАРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД» (НАРЗ)	800 (ЦИФРА ВЗЯТА ИЗ СММ)	В УПРАВЛЕНИИ ОПК «ОБОРОНПРОМ» НАХОДИТСЯ 20% АКЦИЙ НАРЗ
ФГУП «КУМЕРТАУСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ» (КУМАП)	1081,691	В 2007 ГОДУ КУМАП ЮРИДИЧЕСКИ ВОЙДЕТ В СОСТАВ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА ОПК «ОБОРОНПРОМ», «ОБОРОНПРОМ» ПОЛУЧИТ 100% АКЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КУМАП ДЕ-ФАКТО ЯВЛЯЕТСЯ УЧАСТНИКОМ ХОЛДИНГА
ОАО «АРСЕНЬЕВСКАЯ АВИАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ПРОГРЕСС» ИМ. Н. И. САЗЫКИНА»	3240,352	В 2007 ГОДУ ААК ЮРИДИЧЕСКИ ВОЙДЕТ В СОСТАВ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА ОПК «ОБОРОНПРОМ», «ОБОРОНПРОМ» ПОЛУЧИТ 51% АКЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ААК ДЕ-ФАКТО ЯВЛЯЕТСЯ УЧАСТНИКОМ ХОЛДИНГА
ИТОГО ПО ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОМУ ХОЛДИНГУ	28246,119	—
ХОЛДИНГ «ОБОРОНИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»	2297,425	ОПК «ОБОРОНПРОМ» КОНТРОЛИРУЕТ 75% АКЦИЙ ОАО «ОБОРОНИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»; ОАО «ОБОРОНИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» ПРИНАДЛЕЖАТ КОНТРОЛЬНЫЕ ПАКЕТЫ АКЦИЙ В СЛЕДУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ОАО «НПО «МОСКОВСКИЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»», ОАО «КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО «КУНЦЕВО»», ЗАО «НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ БОРЬБЫ», ЗАО «ОБОРОНПРОМСЕРВИС», ЗАО «ОС. ИНФОКОМ», ООО «ОС-ВЫПЕЛ», ООО «ОПТИКО-ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»
ЗАО «ОБОРОНПРОМЛИЗИНГ»	660,665	ОПК «ОБОРОНПРОМ» ПРИНАДЛЕЖИТ 54% АКЦИЙ, ОАО «ОБОРОНИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» — 46%
ОАО «ЭЛЕКТРОМАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ЛЕПСЕ»»	2051,337	В УПРАВЛЕНИИ ОПК «ОБОРОНПРОМ» НАХОДИТСЯ 51% АКЦИЙ «ЛЕПСЕ»
ИТОГО ПО КОРПОРАЦИИ	33255,546	—
ДАННЫЕ ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ»».		

ВОЗДУШНЫЙ РЫНОК

ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА, ВОПРЕКИ ПРОГНОЗАМ, НА МИРОВОМ ВЕРТОЛЕТНОМ РЫНКЕ ОТМЕЧАЕТСЯ БЫСТРЫЙ РОСТ В СЕГМЕНТЕ КАК ГРАЖДАНСКОЙ, ТАК И ВОЕННОЙ АВИАЦИИ. УВЕЛИЧЕНИЕ ЗАКУПОК ПРОИЗОШЛО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЗА СЧЕТ ВОЕННЫХ ЗАКАЗОВ. РОССИИ ЭТО МОЖЕТ ПОМОЧЬ ВОССТАНОВИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ.

КОНСТАНТИН ЛАНТРАТОВ

Вертолетный рынок переживает бум. Еще два года назад большинство мировых отраслевых аналитиков предполагало, что спрос на вертолеты в ближайшее десятилетие будет расти очень медленно. Ожидалось, что ежегодно будет поставаться в среднем до 800 вертолетов основных классов, не считая малых машин с поршневыми двигателями. И колебания спроса при этом предполагались незначительными, вызываемые главным образом экономическими катаклизмами в азиатском и латиноамериканском регионах или падением платежеспособности заказчиков из-за стихийных бедствий.

Эти прогнозы строились на динамике рынка 1990-х — начала 2000-х годов. Тогда ситуация выглядела следующим образом: если до распада СССР военные вертолеты были основной частью заказов большинства мировых производителей, то затем из-за снижения международной напряженности оборонные контракты в ежегодных поставках постепенно снизились. В 1993 году было выпущено 520 военных вертолетов с турбодвигателями на \$6,55 млрд, а к 1998 году — 241 машина на \$3,04 млрд. В то же время рынок гражданских машин в 1990-е годы неуклонно рос. Например, произошел мощный скачок продаж однодвигательных поршневых вертолетов, в первую очередь моделей R22 и R44 американской фирмы Robinson. Эта компания производит свыше 90% малых вертолетов с поршневыми двигателями внутреннего сгорания. Если на рубеже 2000 года в мире ежегодно продавалось около 300–350 легких поршневых вертолетов, то в 2004 году — 742 машины.

В совокупности с 527 машинами с турбодвигателями в 2004 году гражданские вертолеты обогнали военные по числу выпущенных машин в 5,5 раза. Правда, в денежном исчислении лидерство оставалось за военными вертолетами: их закупочная цена за штуку несоизмеримо выше, превосходит гражданские турбодвигательные в разы, а гражданские с поршневыми двигателями — порой в сотни раз. В 2004 году все выпущенные военные вертолеты в сумме стоили \$2,83 млрд, гражданские — \$1,86 млрд.

Кроме того, в конце 90-х годов эксперты ожидали, что высокоразвитые страны будут предпочитать главным образом модернизировать парк старых военных вертолетов. Два последних года в корне изменили эти прогнозы. Спрос на вертолеты большинства производителей в целом вырос на 20%, а у некоторых портфели заказов увеличились почти на 50%. Причем резкий рост закупок новых машин произошел именно за счет военных заказов. Главный военный покупатель — США — в 2005–2007 годах заключил сразу несколько многомиллиардных контрактов на крупные партии вертолетов разных классов и назначения. Кроме того, было дозаказано полторы сотни машин взамен утраченных в военных конфликтах в Афганистане и Ираке. Одновременно ряд европейских и азиатских стран закупил или в ближайшее время закупит крупные (от сотни и более) партии вертолетов.

Рынок гражданских машин продолжит расти, хотя и не столь стремительно. За последние годы увеличился спрос на вертолеты для спасательных служб. Эксперты ряда аналитических компаний и специализированных изданий (Allied Signal и Allison Engine, DMS, Flight International) отмечают, что объемы продаж гражданских вертолетов будут продолжать расти. По оценке компании DMS, ко-

МИРОВОЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ. СПРОС ВЫРОС НА 20–50%, РОСТ ЗАКУПОК НОВЫХ МАШИН ПРОИЗОШЕЛ В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ ВОЕННЫХ ЗАКАЗОВ. ТОЛЬКО США В 2005–2007 ГОДАХ ЗАКЛЮЧИЛИ НЕСКОЛЬКО МОНОМИЛЛИАРДНЫХ КОНТРАКТОВ



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРКА ВЕРТОЛЕТОВ
МАРКИ «МИ» И «КА» В МИРЕ (%)
ИСТОЧНИК: ОАО «КЛИМОВ».

торая занимается исследованием мировых рынков, наибольший рост гражданского рынка ожидается в ближайшие пять лет. По прогнозам большинства аналитиков, уже к 2011 году производство военных вертолетов достигнет 700–800, а Rolls-Royce считает, что 1000 машин в год. Эксперты думают, что гражданские турбомоторные машины будут собираться примерно по 600–700 штук в год с постепенным ростом до 800 к середине следующего десятилетия. А спрос на легкие однодвигательные поршневые вертолеты после резкого скачка в 2004–2007 годах должен постепенно вернуться на уровень 500–600 машин в год.

Существенные изменения в распределении заказов заставили компании срочно корректировать краткосрочные и долгосрочные прогнозы. В частности, американская компания Honeywell в своем отчете, выпущенном в марте 2007 года к очередной выставке HAI-EXPO в Орlando, отметила, что если в 2002–2006 годах в мире было произведено около 2,5 тыс. гражданских вертолетов с турбодвигателями, то в следующие пять лет прогнозируется рост на 40%.

Другим примером может быть британская двигателестроительная компания Rolls-Royce. Еще в 2006 году ее аналитическая служба планировала на ближайшее десятилетие (2006–2015 годы) выпуск 10 915 вертолетов с турбодвигателями на \$95 млрд и моторов к ним на \$8,9 млрд. В прогнозе, выпущенном 1 мая этого года на период 2007–2016 годов, эти показатели выросли также примерно на 40% и составили соответственно 15 038 турбомоторных вертолетов: \$144 млрд за машины и \$15 млрд за двигатели.

В то же время независимая американская аналитическая компания Forecast International прогнозирует на пери-

од 2007–2016 годов выпуск 18 700 новых вертолетов с турбинными и поршневыми двигателями, всего на \$121 млрд. Год назад десятилетний прогноз был скромнее — 17 260 новых вертолетов на \$106 млрд.

ИНТЕГРАЦИЯ Особенность современного вертолетостроения — резкое подорожание программ разработки новых машин. Поэтому единственно возможным вариантом развития стала международная кооперация. Даже американские фирмы Bell и Sikorsky вынуждены идти по этому пути развития.

Правда, современный мировой вертолетный рынок характеризуется снижением роли традиционных американских производителей. Многолетний лидер мирового вертолетостроения фирма Bell (40–45% ежегодного производства вертолетов в 1990-е годы) сохраняет второе место на рынке только за счет военных программ. Производством гражданских вертолетов Bell занимается теперь только канадский филиал фирмы. На гражданском рынке сохраняется спрос на традиционные Bell 206, 407 и 427, но и он имеет тенденцию к снижению из-за того, что базовая конструкция вертолета откровенно устарела.

Еще труднее положение компании Sikorsky, которая постоянно проигрывает европейцам конкурсы на поставки новой техники, в том числе даже тендер на вертолет для президента США. Его выиграла Agusta Westland с машиной US101 на базе тяжелого EH101. Вертолетостроение на Boeing сохраняется на высоком уровне только благодаря продолжающимся заказам на боевые машины Chinook и Apache. В пределах 40–60 легких вертолетов в год сохраняется производство на четвертой американской вертолетостроительной фирме — MD Helicopters.

Бесспорным лидером мирового вертолетостроения в последние годы стала европейская компания Eurocopter (входит в корпорацию EADS), образованная в 1992 году в результате объединения вертолетных подразделений французской компании Aerospatiale Matra и германской DaimlerChrysler Aerospace и сотрудничающая с вертолетостроительными предприятиями Испании, Японии, Голландии, Китая и других стран.

Благодаря наличию «линейки» и широко развитому международному сотрудничеству (с Бельгией, Польшей, ЮАР и др.) сохраняет стабильное положение на мировом рынке и другой европейский концерн — итало-британский Agusta Westland. Несколько десятилетий компания актив-

но развивала кооперацию с американской Bell Helicopter, создав совместное предприятие Bell Agusta Aerospace Company LLC (BAAC). Однако в декабре 2005 года компании реорганизовали BAAC. Bell продала Agusta Westland свои 25% в программе двухдвигательного среднего вертолета AB139. В результате сделки Agusta Westland стала единоличным собственником этой программы. За свои 25% Bell получила средства, соответствующие стоимости программы. Реорганизация позволила Agusta Westland усилить свое присутствие в программе создания конвертоплана BA609 (который остался в рамках BAAC) с первоначальных 25% до 40% за счет увеличения инвестиций на этапе разработки. Консолидация программы «в одних руках», по мнению руководства Agusta Westland, позволила увеличить продажи и повысить уровень поддержки заказчиков, связанной с сопровождением эксплуатации. А руководство Bell Helicopter заявило, что партнерство связывает Bell и Agusta начиная с 1952 года и продолжится в программе BA609. Кроме того, партнерские отношения сохраняются в других уже существующих программах, таких, как Bell 412 и президентские вертолеты US101.

Одновременно Agusta Westland налаживает партнерские отношения с другими американскими фирмами. В частности, в начале февраля 2007 года компания подписала с Boeing меморандум о взаимопонимании по поводу совместного производства тяжелых транспортных вертолетов CH-47F Chinook для итальянской армии и других заказчиков. Как говорилось в совместном заявлении компаний, это соглашение позволит «объединить производственные и административные потенциальные возможности компаний» с целью более эффективного продвижения вертолета на рынок. Своей первоочередной задачей Agusta Westland и Boeing объявили совместную продажу вертолета CH-47F Италии для замены эксплуатирующихся BBC страны вертолетов модификации CH-47C. Компании также договорились о том, что Agusta Westland будет выступать основным подрядчиком при продаже новых вертолетов в Италии и Великобритании, в то время как Boeing останется главным субподрядчиком.

Кроме того, в настоящее время идет процесс поглощения Agusta Westland польского авиастроительного предприятия PZL Swidnik — бывшего советского партнера по производству милевских вертолетов для стран Варшавского договора. Одновременно в январе 2007 года компания Sikorsky официально стала владельцем польского авиастроительного предприятия PZL Mielec. По данным Агентства промышленного развития Польши, стоимость сделки составила около \$90 млн. По словам руководства американской компании, приобретение польского предприятия позволит значительно снизить издержки на производство вертолетов UH-60 Black Hawk на территории Европы. Компания Sikorsky планирует инвестировать в Mielec \$100 млн, а также заплатить долги предприятия в размере \$43,5 млн.

Продолжает развиваться сеть азиатских, африканских и латиноамериканских лицензиеров вертолетной техники. Особенностью современного вертолетостроения является превращение Индии из страны-лицензионера в страну-разработчика вертолетной техники. В прошлом году чилийские ВС завершили серию успешных испытательных проверок легкого вертолета Dhruv, производимого индийской компанией Hindustan Aeronautics Limited (HAL) и ос-



МИ-17 ПОЛЬЗУЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ СПРОСОМ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

КОНКУРЕНТЫ

нашаемого израильской авионикой компании Israel Aircraft Industries (IAI). Индийско-израильский союз уже продал чилийцам четыре вертолета Dhruv с прилагаемой документацией, запчастями и оборудованием. В ближайшие годы возможно появление удачных вертолетов оригинальных китайских конструкций.

Последние несколько лет в процесс интеграции с мировыми вертолетостроительными компаниями включился и Китай. В конце сентября 2005 года в городе Цзиндэчжэнь состоялась церемония официального открытия офиса совместного предприятия «Вертолетная компания Changhe-Agusta в Цзянси». С открытием предприятия Agusta Westland подала серьезную заявку на долю китайского рынка вертолетной техники, который, по разным оценкам, в ближайшие десять лет составит от 910 до 1800 машин. В 2006 году это предприятие занялось плановым техническим обслуживанием парка вертолетов Agusta Westland в Китае, а также освоением лицензионного производства гражданского вертолета A109. Кроме того, в 2006 году началась совместная разработка проекта гражданского вертолета EC175 европейской компанией Eurocopter и второй авиационной корпорацией Китая AVIC II. По данным Eurocopter, обе стороны инвестируют по \$360 млн. Защита эскизного проекта EC175, который будут собирать в Европе и Китае из комплектующих, произведенных Eurocopter и AVIC II, состоялась в начале года. Первый полет намечен на 2009 год, получение европейского и китайского сертификатов — на 2011 год. Тогда же начнется и серийное производство.

ГРАЖДАНСКИЕ ПРОЕКТЫ Особенностью вертолетной техники является более жесткое, чем у самолетов, распределение машин по классам в зависимости от веса. Разница в тонну, часто несущественная в самолетостроении, может коренным образом влиять на возможности вертолета и его принадлежность к тому или иному типу. Однако надо отметить, что единственным в мире производителем вертолетов, которому удалось поставить на серийную сборку практически всю (за небольшими пробелами) линейку вертолетов взлетной массой от 1,5 до 11 тонн с частотой следования моделей всего через 800–1000 кг, стала компания Eurocopter. В связи с этим интересно отметить, что руководство консорциума Eurocopter не боится внутренней конкуренции машин — параллельно выпускаемых нескольких конкурирующих вертолетов одного класса: AS350 и EC130, AS355 и EC135, EC225 и NH90.

Наиболее массовыми вертолетами самого легкого класса — 1,5 тонны — являются машины американской фирмы Robinson: двухместный R22 и четырехместный R44. Оба вертолета комплектуются поршневым двигателем внутреннего сгорания. В целом Robinson производит свыше 90% от мирового объема продаж малых вертолетов с поршневыми двигателями. Суммарный спрос на эти машины резко вырос в 2004–2006 годах, превысив 800 машин в год. Новым успехом компании стала выпущенная на рынок как раз в этот промежуток времени новая версия R44 под названием Raven II. Эта модель обеспечивает большую грузоподъемность, большую высоту полета и большую скорость, чем предыдущая версия Raven I.

В марте этого года на выставке HAI-EXPO'2007 компания Robinson представила свою принципиально новую модель — пятиместный вертолет R66. Для него рассматривались различные варианты комплектования поршневыми и даже дизельными двигателями, но конструкторы Robinson пока предпочли для своей новинки новый турбодвигатель Rolls-Royce мощностью 300 лошадиных сил. Этот мотор был создан Rolls-Royce на основе его очень успешного и массового двигателя Model 250, который выпускается уже больше 30 лет. Rolls-Royce установил довольно низкую цену для своей новой модели — всего \$250 тыс., что должно сделать RR300 популярным в своем классе при сравнительно высокой заявленной экономичности с уче-



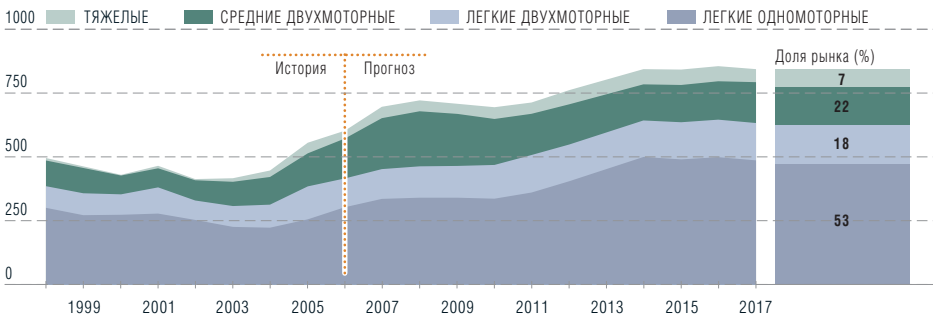
ROBINSON ОСТАЕТСЯ НАИБОЛЕЕ МАССОВЫМ ВЕРТОЛЕТОМ ЛЕГКОГО КЛАССА

том подорожания топлива. В результате Robinson R66 может стать очень востребованной моделью вертолета взлетной массой до 2 тонн. Эта многоцелевая машина, в первую очередь предназначенная для ведения бизнеса и дальних перелетов, может составить конкуренцию Bell 206 и Eurocopter EC120 Colibri.

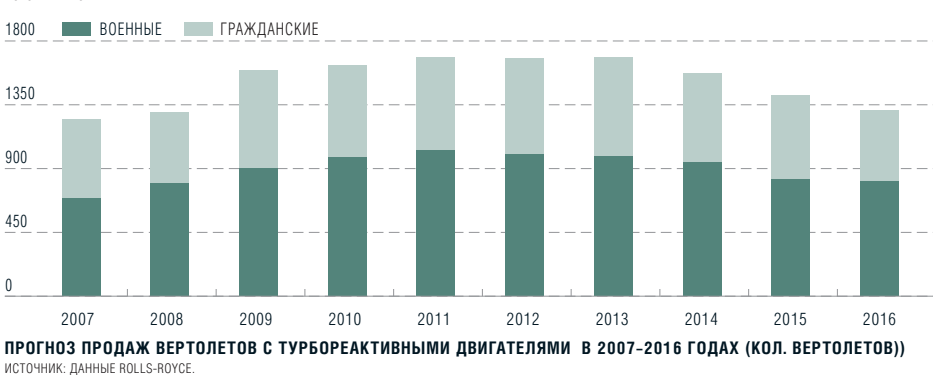
Российские машины в классе вертолетов до 2 тонн — это Ми-34 с ротор-поршневым двигателем, разработанный Московским вертолетным заводом имени Миля, и «Актай», созданный конструкторским бюро Казанского вертолетного завода. Правда, первому требуется \$2,5 млн инвестиций для его модернизации и повышения конкурентоспособности на рынке. К тому же Ми-34 позиционируется на рынке как учебно-спортивная машина, а потому выпускается штучно и очень дорог. «Актай» изготавливался как дешевый легкий вертолет. Его заявленная цена была не более \$300 тыс. Однако эта казанская машина пока еще не дошла до этапа летных испытаний. Сборка трех опытных «Актаев» для летных испытаний ожидается лишь к концу 2007 года, хотя первый опытный экземпляр планировалось собрать еще в 2005 году.

Лидерство в классе со взлетной массой от 1,5 до 2 тонн сохраняет американская компания Bell со своим легендарным вертолетом Bell 206. Он разработан еще в начале 1960-х годов прошлого века, недорог и обладает большим эксплуатационным ресурсом.

Еще одна американская компания — MD Helicopters — также успешно продвигает в этом классе вертолетов свои MD500 и MD600, производство которых держится на уровне нескольких десятков в год. Вкладом европейского консорциума Eurocopter в класс малых вертолетов является новейший пятиместный EC120. Ежегодно консорциум продавал до 80 таких машин, однако EC120 получился перетяжеленным, число заказов сократилось вдвое и будущее вертолета пока неопределенно. Польским заводом



РЫНОК ГРАЖДАНСКИХ ВЕРТОЛЕТОВ С ТУРБОРЕАКТИВНЫМ ДВИГАТЕЛЕМ (КОЛ. ВЕРТОЛЕТОВ)



ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ВЕРТОЛЕТОВ С ТУРБОРЕАКТИВНЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ В 2007–2016 ГОДАХ (КОЛ. ВЕРТОЛЕТОВ)

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ ROLLS-ROYCE.

КОНКУРЕНТЫ



Машины следующего класса — массой от 3 до 4 тонн — сейчас большим спросом не пользуются. Вертолеты Eurocopter BK117C/EC145 (в среднем десять машин ежегодно) выпускаются преимущественно по заказу служб по борьбе с чрезвычайными ситуациями разных стран. Столь же мал спрос на вертолеты аналогичного класса — американские Bell 222, 230, 430 фирмы Bell и российский Ka-226 фирмы «Камов». Надо отметить, что экспортную привлекательность камовской машины должны поднять устанавливаемые на ней двигатели модели 250 компании Rolls-Royce и Arrius компании Turbomeca.

Однако пока рынок трех-четырёхтонных машин поддерживается преимущественно модернизацией уже существующего парка — в России, например, вертолета Ми-2. По оценкам некоторых специалистов, возрождение парка трех-четырёхтонных машин возможно благодаря созданию увеличенной модификации EC135 и вертолета «Ансат», разработанного на Казанском вертолетном заводе. Причем уже существует «Ансат» и в военном варианте. Партии «Ансатов» заказаны российским Минобороны в качестве учебных машин, а также Южной Кореей.

Спрос на машины взлетной массой 4–5 тонн (AS365 и EC155 консорциума Eurocopter, S-76 фирмы Sikorsky, 214 и 412 фирмы Bell, индийский ALH корпорации HAL) значительно выше и стабильнее. Eurocopter поставляет до 30 машин в год, Sikorsky — 10–15. Надо заметить, что Sikorsky в последнее время активно занялся обновлением своего парка вертолетов для гражданского рынка, где присутствие компании не столь широко, как на военном. В 1990-х — начале 2000-х годов модель S-76 пользовалась большим коммерческим успехом. Для закрепления успеха Sikorsky намерен выпустить на гражданский рынок две новые модели. Первым в январе 2006 года американским федеральным управлением авиации был сертифицирован новый S-76C++. Одновременно первому заказчику было поставлено два первых серийных S-76C++. К этому времени компания уже располагала более чем 60 заказами на S-76C++. Сейчас эта машина заменила на производственных линиях Sikorsky прежнюю модель S-76C+. Новая модель имеет ряд существенных отличий от старой: более мощные двигатели Arriel 2S2 фирмы Turbomeca, новый интерьер салона VIP-вариантов машины, систему контроля состояния и использования фирмы Honeywell, а также более тихую коробку передач. В дальнейшем вслед за S-76C++ должен появиться S-76D, который, как ожидается, взлетит в 2008 году. В конструкцию S-76D будет внесен ряд усовершенствований, примененных на C++, а также установлен новый двигатель PW210S компании Pratt & Whitney Canada мощностью 1 тыс. лошадиных сил. Кроме того, на S-76D будет новая стеклянная кабина, полностью композитные лопасти главного винта, система защиты от обледенения, используемая уже на S-92, а также новый тихий хвостовой винт, который, как ожидается, уменьшит внешний шум на 2 дБ при взлете и на 1,5 дБ в полете.

К вертолетам класса 4–5 тонн относился разрабатываемый на MB3 имени Миля вертолет Ми-54. Однако в настоящее время «Оборонпром», MB3 и Agusta Westland планируют совместно разработать и начать выпуск нового вертолета взлетной массой 4,5 тонны, пока имеющего условное наименование AM159 и российское название Ми-159.

В линейке вертолетов намечается возрождение класса машин взлетной массой 6–7 тонн. Большое беспокойство вызывает у конкурентов успех на рынке нового итало-американского вертолета AB139 компаний Augusta и Bell взлетной массой 6 тонн. Предполагалось, что он может отнять часть рынка у машин класса 4–5 тонн, что и произошло. В связи с этим Eurocopter на базе EC155 начал разрабатывать новый проект EC165 взлетной массой до 6 тонн, однако затем предпочел разработать совместно с Китаем другую модель — EC175. 175-й должен заполнить существующий пробел в линейке Eurocopter — между AS365/EC155 и

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ СНИЖЕНИЕМ ДОЛИ ТРАДИЦИОННЫХ АМЕРИКАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. МНОГОЛЕТНИЙ ЛИДЕР МИРОВОГО ВЕРТОЛЕТОСТРОЕНИЯ BELL СОХРАНЯЕТ ВТОРОЕ МЕСТО ТОЛЬКО БЛАГОДАРЯ ВОЕННЫМ ПРОГРАММАМ



AS332/EC225. Опасение появления конкурента в лице EC175, очевидно, и заставило компанию Agusta Westland выкупить у Bell долю в программе AB139 для повышения его маркетинговой эффективности. Кроме того, в ноябре 2005 года Agusta Westland расширила свой сборочный завод в Филадельфии, чтобы выпускать там и AB139, что также позволит этой машине сохранить за собой шеститонную нишу даже после появления в ней EC175.

В России в этой нише в 2003 году появился проект вертолета «Ансат-3», разработанный КБ KBЗ, но не продвинулся дальше чертежей и моделей. Так что пока на Улан-Удэнском авиазаводе планируется освоить лицензионную сборку AB139.

Вертолеты класса 9–12 тонн пользуются стабильным спросом на мировом рынке. Лидерство продаж здесь прочно и давно удерживает российский Ми-8 со всеми модификациями, включая и Ми-17. В наиболее удачные годы продается до сотни таких машин. На невысоком, но стабильном уровне держатся последние годы продажи другой российской машины этого класса — Ка-32. Наиболее востребованной на рынке оказалась его пожарная модификация.

Стабилен спрос и на вертолеты класса 9–12 тонн производства Eurocopter AS332, EC225 Super Puma и Sikorsky S-92. В настоящее время Eurocopter ведет разработку увеличенной модификации EC225, предназначенной для более эффективной конкуренции с Ми-17 и появившимся на гражданском рынке в 2004 году Sikorsky S-92. Анализ заказов консорциума Eurocopter позволяет утверждать, что эксплуатанты продолжают заказывать 9-тонный AS332 наравне с новым 11–12-тонным EC225, то есть внутри класса 9–12 тонн сохраняются два подкласса: 9–9,5 тонны и 11–12 тонн.

К подгруппе машин взлетной массой 9–9,5 тонны относятся и новейший специализированный военный многоцелевой (десантный, ударно-спасательный, противолодочный) вертолет NH90, разработанный для НАТО консорциумом Eurocopter. Заказано почти 500 таких машин. Вертолет выиграл ряд престижных конкурсов и является самой перспективной военной программой европейского вертолетостроения. В силу особенностей конструкции в гражданской сфере и области вертолетов двойного назначения он малоперспективен.

Вертолеты взлетной массой свыше 12 тонн за рубежом в настоящее время выпускает только итало-британский концерн Agusta Westland. Вертолет EH101 взлетной массой до 15 тонн благодаря трехдвигательной силовой установке обладает повышенными характеристиками безопасности и выбран в качестве салона для президента США, но по той же причине коммерческая эксплуатация EH101 дорога, и ежегодное производство вертолета будет носить штучный характер.

МВЗ имени Миля совместно с Казанским вертолетным заводом проводит испытания нового 16-тонного вертолета Ми-38, обладающего более высокими технико-экономическими показателями, чем EH101. Интерес к созданию вертолета большой грузоподъемности проявляет также Eurocopter, прорабатывающий проект тяжелого транспортного вертолета НТН грузоподъемностью больше 10 тонн. Участвовать в проекте приглашены американские и российские компании.

Что касается географии закупок гражданских вертолетов, то, согласно прогнозу компании Honeywell, в следующие пять лет 42% из них будет приобретено в Северной Америке. Вторым по величине сектором гражданского рынка станет Азия с 22%. Европа останется на третьем месте с 16%. Практически сравняется с ней Латинская Америка (15%). А на Ближний Восток и Африку придется 5% пятилетних закупок гражданских машин.

По данным Honeywell, прочное лидерство среди турбомоторных вертолетов будут удерживать легкие одномоторные машины. На них придется 51% всех выпущенных вертолетов. Наиболее популярными здесь будут семейства вертолетов Bell 206 и Bell 407, Agusta Westland A119,

ПО ПРОГНОЗАМ FORECAST INTERNATIONAL, В СЛЕДУЮЩИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ЛИДЕРОМ ПО ЧИСЛУ СОБРАННЫХ МАШИН ОСТАНЕТСЯ EUROCOPTER, ХОТЯ ЕГО ДОЛЯ СНИЗИТСЯ ДО 25,7%. ВТОРЫМ БУДЕТ BELL С 13,8%, ТРЕТЬИМ — SIKORSKY С 12,6%



СТРУКТУРА СПРОСА НОВЫХ ВЕРТОЛЕТОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ В 2007–2011 ГОДАХ (%)
ИСТОЧНИК: HONEYWELL.

Eurocopter EC120, AS350/EC130, а также серии MD500 и MD600. Наиболее широко машины этого класса покупаются в Северной Америке, где они составят 70% от общего числа всех проданных вертолетов. В Латинской Америке на этот класс придется 57% спроса. А вот в Европе из-за правил, требующих для повышения безопасности полетов эксплуатировать многомоторные вертолеты, спрос на одномоторные модели существенно ниже.

Вторым по популярности классом в мире будут двухдвигательные машины промежуточного класса. Ожидается, что в следующие пять лет на них придется 28% всех продаж. Спрос на них стал быстро расти в последние два года. Их привлекательность заключается в сочетании сравнительно больших значений перевозимого груза, объема кабины, дальности и скорости полета. Наиболее популярные модели этого класса — Eurocopter BK117/EC145, серия AS365 и EC155, Agusta Westland A139, Sikorsky S-76, Bell 412 и 430.

На легкие двухмоторные вертолеты в пятилетнем прогнозе Honeywell придется 16% продаж. Среди них наиболее популярными будут Agusta Westland A109, Eurocopter EC135 и AS355, Bell 427 и 429, MD902. Самое большое число легких двухмоторок будет приобретаться в Европе — 30% от общего числа закупок. А вот в Северной Америке их доля не превысит 12%. Примерно столько же будет продаваться в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также в Африке и на Ближнем Востоке.

На сегмент тяжелых многомоторных вертолетов в следующие пять лет придется лишь 5%. Главным образом это будут российские Ми-17, а также Eurocopter AS332 и EC225.

Самым востребованным классом гражданских вертолетов будут машины общего назначения, предназначенные главным образом для перевозки людей. На них придется в этом году 26% продаж. 14% гражданских вертолетов изготовят для нефтегазовых компаний. Еще 16% производства придется на вертолеты, предназначенные для медицинских целей — воздушную скорую помощь. 19% машин закажут невоенные правоохранительные органы и службы спасения. 2% вертолетов получат телекомпании и другие СМИ. Остальные 23% составят вертолеты общего назначения.

Что касается России, то здесь в последние годы приобретались единичные экземпляры гражданских, впрочем, как и военных, вертолетов. Лишь в 2007 году появился первый с момента развала СССР крупный российский заказ:



КОНСТАНТИН ПАМЯТОВ

14 транспортных вертолетов Ми-171 покупает «Газпром» для своей компании «Газпромавиа». Однако это ничтожно малое количество на мировом фоне.

БОЕВЫЕ МАШИНЫ Все военные вертолеты можно условно разделить на два очень разных класса. К одному из них относится большая часть военных машин, в первую очередь разведывательные, транспортные, спасательные, — это модернизированные гражданские вертолеты. Или, как часто бывало раньше, военные варианты вертолетов потом становились прототипами для гражданских. Различия заключаются лишь в установке дополнительной авионики, связанной с выполнением военных задач, и в некоторых случаях систем вооружений. Причем практически ни в одной армии мира не используются самые массовые гражданские вертолеты на два-четыре места с поршневыми двигателями. Военные машины оснащаются, за крайне редким исключением, турбодвигателями.

Другой класс — это узкоспециализированные боевые ударные машины. Их гражданские версии невозможны из-за слишком специфических тактико-технических требований к ним. Подобно всем другим типам боевых машин, они подразделяются на подклассы в зависимости от взлетной массы и, соответственно, переносимого на борту комплекса вооружения. Наиболее легкими являются четырехтонные японский OH-1 фирмы Kawasaki и итальянский A129 Mangusta компании Agusta Westland. Промежуточное положение между этими классами занимает европейский шеститонный Tiger консорциума Eurocopter и восьмитонный южноафриканский CSH-2 Rooivalk фирмы Denel. Наиболее крупными и хорошо вооруженными являются 12-тонные американский AH-64 Apache фирмы Boeing, российские Ми-24 (его экспортный вариант Ми-35) и новый Ми-28Н, серийно выпускаемые ростовским объединением «Роствертол», а также Ка-50 «Черная акула», производимая на арсеньевском заводе «Прогресс» в единичных экземплярах для российских спецподразделений.

Все военные вертолеты обоих классов существенно дороже аналогичных по массе гражданских машин из-за большой сложности бортового радиоэлектронного оборудования и комплекса вооружения. Именно за счет недавно заключенных новых контрактов на военные машины заговорили о буме в вертолетостроении.

Одним из первых таких контрактов стало подведение итогов тендера на легкие вертолеты общего назначения LUN для замены старых вертолетов армейской авиации США UH-1 и OH-58. Эти вертолеты должны выполнять широкий круг задач, включая медицинскую эвакуацию, перевозку пассажиров и материально-технических средств, а также задачи внутренней безопасности. Планируется, что основную массу новых вертолетов получит национальная гвардия США. И вот 1 июля прошлого года произошла настоящая сенсация: контракт на поставку 332 машин с опционом еще на 20 армия США заключила с европейской компанией Eurocopter. «Это первый крупный выход Eurocopter на американский рынок», — заявил тогда глава компании Фабрис Брежье. Выполнение контракта, стоимость которого оценивается в \$3 млрд, рассчитано на десять лет.

Сухопутные силы США сделали выбор в пользу вертолета UH-145 — варианта многоцелевого вертолета EC145.

Его производство ведется в Германии, и теперь Eurocopter планирует поэтапно перевести его в свой американский филиал — завод в Колумбусе (штат Миссисипи). Для выполнения программы LUN мощности завода будут увеличены втрое. Сначала там будет вестись частичная сборка машин, а затем и полная. Конечная цель — освоить в США и производство основных систем вертолета. Логистическое обеспечение UH-145 будет осуществлять компания Sikorsky Aircraft, а общее управление программой возьмет на себя североамериканское отделение концерна EADS.

В тендере по программе LUN участвовали также компания Bell со своей машиной серии 210, американская MD Helicopters с Explorer, а также Agusta Westland с AB139. Впервые в столь важном военном тендере США приняли участие европейцы, при том что американцы очень любят свои вертолеты и тендер на LUN был общенациональным событием для всей Америки. Правда, все европейские участники тендера объединились в интернациональные команды, в каждой из которых представлены гранды американской авиационно-строительной отрасли (Agusta Westland участвовала вместе с Bell).

Параллельно с тендером на LUN разворачивалась схватка вертолетостроителей за еще один лакомый кусок американского военного пирога — тендер на поставку боевых поисково-спасательных вертолетов CSAR-X для BBC США. Победителем в тендере в ноябре 2006 года был объявлен вертолет HH-47 производства компании Boeing. Программа CSAR-X предусматривает принятие вертолета HH-47 на вооружение в 2012 году. Новые машины заменят парк вертолетов HH-60 Pave Hawk, созданных компанией Sikorsky в 70-е годы. В соответствии с программой общей стоимостью \$10 млрд Boeing построит 141 серийную машину и 4 испытательных на заводе Rotorcraft Systems в Ридли-Парк, где сейчас производятся вертолеты MH-47G для командования сил специальных операций США и CH-47F для сухопутных войск. CSAR-X — программа BBC США по созданию на основе новых технологий боевого поисково-спасательного вертолета, обладающего повышенной надежностью и живучестью в сложной обстановке. Вертолет предназначен преимущественно для поиска и эвакуации экипажей сбитых летательных аппаратов и бойцов спецподразделений. Он может использоваться также для доставки грузов и специалистов для оказания помощи на месте. Тяжелый высотный двухвинтовой вертолет HH-47 был создан на базе модификации CH/MH-47 Chinook и оснащен полнофункциональным автопилотом, системой защиты от обледенения.

Примечательно, что тендер на CSAR-X стал вторым подряд поражением компании Bell, которая участвовала в нем со своим конвертопланом V-22 Osprey. Он был снят с тендера как не соответствующий требованиям: оказалось, что основные достоинства конвертоплана скорость и дальность действия не являются первостепенными для спасательного аппарата BBC.

Надо заметить, что для компании Boeing в области вертолетостроения 2006 год был вполне успешным. 28 декабря был подписан контракт с армией США на поставку тяжелых транспортных вертолетов CH-47F Chinook. Общая стоимость контракта в случае реализации всех опционов составит более \$1,5 млрд. Подписанное соглашение включает контракт стоимостью \$624 млн на производство 16 новых вертолетов CH-47F и восстановление 9 CH-47F, а также опцион на производство 22 дополнительных CH-47F и восстановление 19 вертолетов общей стоимостью более \$920 млн. Поставки машин в войска начнутся в первой половине 2008 года. Закупаемые вертолеты получат недавно разработанный планер и усовершенствованную цифровую кабину экипажа с новым оборудованием.

В апреле прошлого года армия США заключила контракт с Boeing на поставку 18 новых вертолетов AH-64D Apache Longbow. Контракт позволит довести численность вновь построенных вертолетов данного типа до 45. Вновь произве-

НА ДОЛЮ МАШИН СЛУЖБ СПАСЕНИЯ
(НА ФОТО — AS365) ПРИДЕТСЯ 19% ПРОДАЖ



КОНКУРЕНТЫ

денные Apache Longbow поступят на вооружение армии США в 2009–2010 годах. Они позволят восполнить потери вертолетов этого типа, понесенные в Ираке и Афганистане. А в январе 2007 года Boeing и армия США заключили контракт с фиксированной стоимостью \$1,149 млрд на модернизацию 126 ударных вертолетов AH-64D Apache Longbow.

Тем временем новый российский ударный вертолет Ми-28Н проходит государственные совместные испытания, завершение которых планируется в начале июня этого года. После этого машина может быть принята на вооружение и начать поступать в войска уже в 2007 году. По планам ВВС России до 2015 года планируется ежегодно закупать по десяти новых Ми-28Н. Стоит заметить, что Ми-28Н создавался как раз в виде ответа на появление AH-64 Apache. Однако в настоящее время на вооружении армии США имеется уже 501 вертолет Apache разных модификаций. В России же на конец января 2007 года было выпущено лишь семь опытных Ми-28Н. Даже если российским ВВС будет поставляться по десять вертолетов в год, на формирование такого же, как у армии США, парка ударных вертолетов им потребуется полвека. Apache же вообще является на сегодня самым массово выпускаемым боевым вертолетом: ежегодно производится 20–40 машин.

Крупные закупки военных вертолетов ведут вооруженные силы и многих других государств мира. В апреле 2007 года Минобороны Индии сообщило о победе компании Eurocopter с машиной AS550C3 в объявленном еще в 2004 году тендере на поставку легких вертолетов. Европейская фирма поставит Индии 60 вертолетов в готовом виде, собранных на заводах компании во Франции и Германии. Остальные 137 машин будут собираться на заводе корпорации Hindustan Aeronautics Ltd в Бангалоре. Поставка готовых вертолетов будет выполнена в течение трех лет. Общая стоимость контракта составила \$550 млн. Первоначально в тендере принимали участие компании Agusta Westland, Bell, Eurocopter, а также российские «Камов» и Казанский вертолетостроительный завод. По результатам первого этапа были выбраны вертолеты AS-550C3 Bell 407, которые потом прошли испытания в условиях высокогорья, а также жаркого и влажного климата. Сухопутные войска Индии отдали предпочтение машине Eurocopter. Новые вертолеты предназначены для замены выработавших свой ресурс индийских вертолетов Chetan и Cheetal в рамках программы модернизации корпуса армейской авиации.

Казанский вертолетный завод с вертолетом Ми-17-1В имеет очень хорошие шансы на победу в индийском тендере на поставку 80 вертолетов среднего класса для ВВС Индии. В апреле этого года делегация «Рособоронэкспорта» провела переговоры в Дели, на которых были конкретизированы требования к машинам. Итоги тендера ожидаются до конца года. Стоимость контракта составит \$600–800 млн. Первые вертолеты Ми-8 поступили на вооружение ВВС Индии в 1971 году, Ми-17 — в 1985 году. По состоянию на середину 2006 года в боевом составе ВВС Индии имелось 102 средних вертолета типа Ми-8 (девять эскадрилий) и 72 средних вертолета типа Ми-17 (шесть эскадрилий). Кроме того, в январе Россия направила Индии пакет предложений в области вертолетостроения. Предлагается, в частности, совместно доработать ударный вертолет Ka-52 и вертолет Ka-60, а также принять участие в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах по созданию вертолета следующего поколения в десятитонном классе.

Крупный тендер на поставку ударных вертолетов завершился в марте этого года в Турции. В нем победила компания Agusta Westland с машиной A129 Mangusta. Этот тендер с многочисленными перерывами и пересмотрами итогов длился с 1995 года. В нем участвовала и Россия — сначала с вертолетом Ka-50–2 Erdogan, созданным на базе Ka-50 при участии израильской компании IAI, а затем с ростовским Ми-28Н. На заключительном этапе тендера Agusta Westland конкурировала с южноафрикан-

АМЕРИКАНЦЫ НЕДОВОЛЬНЫ РЕЗУЛЬТАТАМИ ТЕНДЕРОВ

В первой половине 2007 года две американские компании оспорили результаты проведенных тендеров на поставки крупных партий вертолетов. Так, в начале марта компания Sikorsky выразила удовлетворение решением главного счетного управления США пересмотреть результаты тендера по программе боевых поисково-

спасательных вертолетов CSAR-X для ВВС США. Sikorsky предлагала на тендер вертолет HH-92 Super Hawk. Представители компании настаивали на том, что именно эта машина наиболее полно отвечает текущим и перспективным потребностям ВВС США, поскольку она, по оценке Sikorsky, «имеет самые низкие расходы на жизненный цикл в классе машин средней грузоподъемности». Предполагалось, что финали-

стами программы CSAR-X станут HH-92 или вертолет US101 на базе тяжелого EH101 компании Agusta Westland, однако в конкурсе победила компания Boeing с вариантом HH-47 Chinook. Главное счетное управление США пока не вынесло своего решения. Параллельно официальные представители США предложили министерству обороны Индии внести изменения в процедуру закупок вооружения и

военной техники, которые позволят компаниям, участвующим в тендерах, оспаривать их результаты. Недовольство было вызвано тем, что индийская сторона только через 16 месяцев после завершения испытаний в рамках тендера на поставку вооруженным силам Индии 197 легких вертолетов проинформировала компанию Bell о причинах выбора продукции другого производителя — Eurocopter. Эта проблема была

ных в США транспортных вертолетов типа UH-1H и MD500, которые отслужили свое и должны быть выведены из эксплуатации к 2010 году. По сообщению представителя агентства программ оборонных закупок Республики Корея, во второй половине июня 2007 года с выбора эскизного проекта нового вертолета официально начнется выполнение корейской вертолетной программы. Цель проекта — создание нового вертолета, оборудованного «стеклянной кабиной» и рассчитанного на перевозку 13 военнослужащих. На разработку вертолета по программе KHP в середине 2006 года правительство Южной Кореи уже заключило контракт с консорциумом компаний во главе с Eurocopter. Общая стоимость программы оценивается в \$1,38 млрд. После этапа разработки, завершение которого намечено на 2012 год, в течение десяти лет планируется произвести 245 новых вертолетов. Их также предполагается экспортировать. По расчетам агентства по закупке вооружений, объем продаж новых машин в 2014–2024 годах может составить 300–500 единиц. Стоимость одной машины оценивается примерно в \$15,9 млн.

Большинство международных экспертов прогнозируют, что рынок военных вертолетов будет расти и дальше, достигнув пика в 2012–2013 годах. В 2014–2016 годах ожидается некоторый спад после выполнения поставок по большинству из планируемых на этот период программ. Причем годовой выпуск за это время вырастет на 30–45% и составит, по разным оценкам, до 600–800 машин в год. Стоимость ежегодного производства, как ожидается, в соответствии с этой тенденцией достигнет \$10–12 млрд в год к 2012–2013 годам.

Кроме того, существенную прибавку к выручке вертолетостроителям должна дать модернизация старых военных вертолетов. Если в 2007 году объем проведенных работ составит менее \$1 млрд, то к 2012 году, по оценке Forecast International, он значительно вырастет и превысит \$2,5 млрд. За следующее десятилетие в мире будет модернизировано около 1,5 тыс. военных вертолетов.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ Незначительные изменения претерпит распределение долей рынка между основными производителями вертолетов. По данным Forecast International, по числу выпущенных машин за прошлые пять лет с большим отрывом лидирует компания Robinson с 34% (около 2,5 тыс. машин). Однако в денежном исчислении успехи компании незначительны: за пять лет ее доля на рынке составила лишь 2,1% (примерно \$620 млн).

Существенно более высокие объемы продаж в денежном исчислении за минувшую пятилетку пришлось на вертолеты с турбодвигателями. На этом рынке лидерство по числу собранных машин прочно удерживает Eurocopter. За минувшие пять лет на его долю пришлось 33% собранных вертолетов с турбомоторами из общего количества (4164) турбомоторных военных и гражданских вертолетов.

поднята в ходе заседания индийско-американской совместной рабочей группы по вопросам обороны в начале мая.



В 2006 году Eurocopter закрепил свои лидирующие позиции, продав 381 машину. Общий товарооборот компании составил €3,8 млрд, что на 18% больше уровня предыдущего года. Портфель заказов компании в 2006 году увеличился на 615 новых машин и составил €4,89 млрд в сравнении с €3,52 млрд в 2005 году.

Второе место по числу собранных турбомоторных машин приходится на американскую фирму Bell (15%). В 2006 году поставлено 253 новых и 22 бывших в эксплуатации вертолета. Кроме того, в 2006 году компания получила 402 заказа на коммерческую технику по всему спектру выпускаемой продукции. Общий портфель заказов достиг \$3,1 млрд.

Третье место по числу собранных вертолетов за пять последних лет приходится на итало-британскую компанию Agusta Westland (9,7%). Портфель заказов компании составляет около €4,09 млрд, по сравнению с 2005 годом (€3,71 млрд) он вырос на 10%.

Однако в денежном исчислении позиции Eurocopter несколько скромнее: лишь третье место с 16,2% от общего объема рынка, оцениваемого за пять прошедших лет в \$30 млрд. По объему производства в денежном исчислении лидирует компания Boeing: 19,4% объема продаж мирового рынка при всего лишь 8,8% по количеству собранных машин. Второе место в этой категории занимает американская компания Sikorsky с 16,5% рынка в денежном исчислении.

Столь значительные расхождения возникли из-за того, что Boeing полностью отказался от производства сравнительно дешевых гражданских вертолетов и специализируется на производстве дорогих военных вертолетов, главным образом средних военно-транспортных CH-47 Chinook и ударных AH-64 Apache. Производство же Eurocopter диверсифицированное: в 2006 году доля военных вертолетов составила 53%, гражданских — 47%.

Доля российских производителей гораздо скромнее. По итогам пяти последних лет поставки всей милевской кооперации (Казанский вертолетный завод, Улан-Удэнский авиационный завод, ростовское ОАО «Роствертол») оценивается в 7,7% по числу произведенных машин с турбодвигателями и 4,8% в денежном исчислении. Это существенный спад по сравнению с 1970–1980-ми годами, когда СССР контролировал до 30% мирового рынка поставок вертолетов. Резкое снижение произошло из-за общего финансово-экономического российского кризиса 1990-х годов. Хотя надо отметить, что Россия достаточно плотно заняла нишу тяжелых и сверхтяжелых вертолетов, заполнив ее своими дешевыми моделями типа Ми-8/Ми-17. Проводя постоянную модернизацию этих моделей, по оценкам экспертов, Россия сможет сохранить за собой эту нишу как минимум в течение ближайших пяти-семи лет. По прогнозам, на эти машины придется около 7% мирового рынка. Проводимая сейчас реструктуризация вертолетостроительной отрасли РФ и соглашения о стратегическом партнерстве с мировыми производителями, вероятно, позволят России выйти со своими продуктами и в другие ниши — более легких вертолетов, на которые приходится основная часть вертолетного мирового рынка. Во всяком случае, согласно заявлениям руководства «Оборонпрома», по наиболее оптимистичным прогнозам, через десять лет доля российских производителей на мировом рынке может достичь 15%. Правда, зарубежные аналитические компании дают другие оценки, согласно которым в следующие пять лет на долю милевского «куста» придется лишь 4,3% рынка по количеству собранных машин.

По прогнозам Forecast International, в следующие пять лет в области вертолетов с турбодвигателями лидером по числу собранных машин останется Eurocopter, хотя его доля снизится до 25,7%. Вторым будет Bell с 13,8%, третьим — Sikorsky с 12,6%. Доля рынка Agusta Westland составит в ближайшие пять лет 6,7%, еще 4,3% придется на совместные проекты Agusta и Bell. ■

ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ДОЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МОЖЕТ ДОСТИЧЬ 15%. ПРАВДА, ЗАРУБЕЖНЫЕ КОМПАНИИ ДАЮТ ОЦЕНКИ, СОГЛАСНО КОТОРЫМ В СЛЕДУЮЩИЕ ПЯТЬ ЛЕТ НА ДОЛЮ «МИЛЕВСКОГО КУСТА» ПРИДЕТСЯ ЛИШЬ 4,3% РЫНКА ПО КОЛИЧЕСТВУ СОБРАННЫХ МАШИН



КОНКУРЕНТЫ

«МЫ НЕ ХОТИМ ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ НА ПОКУПКУ КОНКУРЕНТОВ»

ФРАНКО-ГЕРМАНО-ИСПАНСКАЯ КОМПАНИЯ EUROSCOPTER ЗАНИМАЕТ 30% ОБЪЕМА МИРОВОГО РЫНКА ВЕРТОЛЕТНОЙ ТЕХНИКИ. ПОЗИЦИЮ КОМПАНИИ ПО АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ВЕРТОЛЕТОСТРОЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЛАНЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С РОССИЕЙ, ВГ ОБРИСОВАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО СТРАТЕГИИ И РАЗВИТИЮ EUROSCOPTER АНДРЕАС ЛЕВЕНШТАЙН.



АНДРЕАС ЛЕВЕНШТАЙН,
СТАРШИЙ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
ПО СТРАТЕГИИ
И РАЗВИТИЮ EUROSCOPTER

BUSINESS GUIDE: В мировой авиации в области самолетостроения два крупнейших игрока — Boeing и EADS. В вертолестроении их больше: два в Европе — Eurocopter и Agusta Westland, три в США — Sikorsky, Bell, Boeing — и российские компании. На ваш взгляд, может ли сложиться ситуация, когда в мире останутся лишь два основных производителя, а остальным будет уготована участь аутсайдеров?

АНДРЕАС ЛЕВЕНШТАЙН: В 1990-е годы мы все очень верили в возможности интеграции и пытались друг друга поглотить. Сейчас же считаем, что нет нужды дальше идти по пути объединения.

Рассмотрим, к примеру, три основные американские компании. Они узкоспециализированные: Sikorsky выпускает преимущественно военные вертолеты с большой взлетной массой (более 9 тонн), Bell — менее крупные военные машины и легкие гражданские вертолеты, Boeing специализируется на военно-транспортных моделях и конвертопланах. Каждая компания нашла и заняла свою нишу, им нет необходимости объединяться. Что касается нас, наш конкурент Agusta Westland пытается разработать и предложить модельный ряд в том же сегменте, что предлагаем и мы. Если бы Eurocopter решил с ней объединиться, было бы сложно разработать модель совместной работы. Мы не хотим тратить деньги на покупку конкурентов, мы ищем партнеров в других странах, например в России.

ВГ: Eurocopter принадлежит Европейскому аэрокосмическому и оборонному концерну (EADS), как и Airbus. Вас каким-нибудь образом затрагивают те проблемы, которые возникли у Airbus из-за трудностей с разработкой дальнемагистральных A350 и A380? Их поставка затягивается на годы, а требуемые инвестиции возрастают на миллиарды долларов.

А. Л.: Мы, как одно из подразделений EADS, помогаем Airbus в силу своих возможностей, иногда предоставляя в их распоряжение кадровые ресурсы, направляя технологические предложения. Но не следует забывать, что Airbus гораздо крупнее — на их долю приходится около 65% бизнеса EADS, а на долю Eurocopter всего 10%. Тем не менее никакого негативного влияния на Eurocopter проблемы Airbus не оказывают. Кроме того, ситуация с Airbus не так проблематична, как зачастую представляют. Достаточно посмотреть на портфель заказов Airbus, чтобы понять это.

ВГ: Совокупный портфель заказов Eurocopter вырос почти до €8 млрд по сравнению с €3,5 млрд в 2005 году. Продажи в каких регионах так увеличили эти цифры?

А. Л.: Eurocopter активно развивает рынки за пределами Европы. Возможно, нам даже придется когда-то сменить имя, поскольку мы уже транснациональная, а не только европей-

ская компания. Даже в США, где есть такие мощные компании, как Bell и Sikorsky, мы удерживаем за собой около 50% рынка вертолетов для гражданского сектора и ведомственных учреждений. В 2006 году наш оборот составил €3,8 млрд — на 18% больше, чем в 2005 году. Портфель заказов по состоянию на 2006 год составил 651 вертолет, в том числе в прошлом году поставлено 380 машин. Рост заказов был достигнут за счет определенных сегментов рынка. В гражданском секторе это нефтегазовая отрасль, медицинские, спасательные, правоохранительные службы; также значительно вырос рынок корпоративных вертолетов. В военном секторе прорывом стало появление новых транспортных и военных платформ Eurocopter. По нашим прогнозам, в следующие два года примерно одинаково будет увеличиваться спрос на вертолеты как военные, так и гражданские.

ВГ: Линейка продукции Eurocopter создана двумя вертолестроительными школами — французской и германской. В чем была разница между ними с точки зрения конструктивно-технологических решений?

А. Л.: Действительно, Eurocopter был образован в 1992 году в результате объединения вертолетных подразделений французской компании Aerospatiale и германской DaimlerChrysler Aerospace. До объединения немцы делали жесткое крепление лопастей несущего винта, а у французов была особая конструкция с более эластичным креплением лопастей. Для военных платформ, для подвижного и маневренного вертолета, такого как Tiger, более выгодно жесткое крепление. Эластичное крепление оправдано для транспортных вертолетов. Лучшим решением оказалось сохранить оба варианта. А в целом понадобилось десять лет, чтобы объединить конструкторские подразделения обеих компаний.

ВГ: Как вы оцениваете перспективы создания холдинга «Вертолеты России»?

А. Л.: Это очень позитивное событие. У нас богатый опыт работы с российскими предприятиями, отношения были сложными, сотрудничество часто приносило разочарование. Когда никто не управлял этой отраслью, нам приходилось общаться с очень большим количеством контрагентов. Например, в течение нескольких лет я был членом совета директоров компании Eurotil и принимал участие в сотрудничестве с МВЗ, КВЗ и заводом имени Климова для реализации проекта вертолета Ми-38. У русских инженеров потрясающе высокий уровень, но мы не могли максимально эффективно использовать это преимущество из-за сложной структуры взаимодействия между различными предприятиями. Эти сложности были вызваны главным образом действовавшим тогда российским законодательством. Поэтому объединение производства, разработки и послепродажного обслуживания в одну структуру во главе с одной управляющей компанией представляется единственно правильным решением. Оно позволит Eurocopter вернуться на российский рынок и изучить возможности новой кооперации.

ВГ: На ваш взгляд, какие могут возникнуть опасности при объединении российских предприятий в единую корпорацию? Чего необходимо избежать?

А. Л.: Сложно давать советы со стороны. Судя по нашему опыту, нежелательно, чтобы участники такой корпорации разделились на победителей и проигравших.

ВГ: Eurocopter уже проводил переговоры о вхождении в «Вертолеты России» в качестве инвестора или партнера?

А. Л.: Пока у нас не было прямых переговоров. Варианты кооперации могут быть разными, возможно сотрудничество со всеми участниками холдинга. Мы уже предприняли ряд визитов в Россию, обсуждали целый спектр вопросов: о возможности производства компонентов для Eurocopter, о сборке вертолетов в России по лицензии, по совместному созданию проекта вертолета. Например, Eurocopter начал разработку проекта тяжелого транспортного вертолета НТН (Heavy Transport Helicopter) с максимальным взлетным весом 35 тонн, а в России очень большой опыт создания именно тяжелых вертолетов, в частности Ми-26. Было бы интересно совместно работать над этим новым европейским проектом. Поставки НТН предполагается начать в 2018 году. Мы полагаем, что о первых конкретных шагах в этом направлении мы сможем заявить уже в ближайшие недели.

ВГ: Eurocopter открыл свое дочернее предприятие Eurocopter Vostok для обслуживания заказчиков в России и странах СНГ. Однако из 381 вертолета, поставленного всем вашим заказчикам в 2006 году, российские компании закупили всего семь новых машин и восемь поддержанных.

А. Л.: А всего здесь эксплуатируется 40 вертолетов Eurocopter, и мы обязаны постоянно оказывать нашим заказчикам техническую поддержку. Это и стало одной из основных причин создания дочернего предприятия Eurocopter Vostok. В России существуют определенные трудности: законодательные аспекты, требования местной сертификации вертолетов; кроме того, действуют высокие пошлины на ввоз авиатехники (20%, как и на импорт самолетов. — **ВГ**). Но мы уверены, что вскоре российский рынок будет сравним с ведущими мировыми рынками, такими как США и Япония. В расчете на это мы уже сейчас занимаемся инвестициями и сертификацией своей продукции в России, создаем центры по подготовке пилотов, технического персонала. Поэтому для России важен вопрос: «Когда?»

ВГ: Так когда же?

А. Л.: В России сложно планировать, этому мешает, например, нерешенный вопрос о послаблении импортных пошлин. Однако мы надеемся, что после вступления вашей страны в ВТО этот вопрос будет решен и все изменится. Тогда мы выйдем на российский рынок с машинами, рассчитанными на частные перевозки, а также с вертолетами для ведомственных учреждений — МВД, МЧС. Этот сегмент рынка мы и планируем развивать в России. Мы также рассматриваем возможность работы с нефтегазовыми компаниями, в первую очередь в офшорных зонах.

ВГ: Почему для более успешного завоевания ниши легких вертолетов в России и решения вопроса пошлин вы не организуете совместную сборку? Ведь велись же переговоры с Кумертауским заводом о лицензионной сборке EC145 и легкой одномоторной машины.

КОМПАНИЯ EUROSCOPTER

Свыше 9,8 тыс. вертолетов производства Eurocopter эксплуатируется 2,5 тыс. организаций в 140 странах. В 2006 году Eurocopter укрепил свои лидирующие позиции в мире, продав 381 вертолет. Общий товарооборот компании составил €3,8 млрд — на 18% больше, чем в 2005 году. Портфель заказов в 2006 году вырос на 615 новых машин — €4,89 млрд в сравнении с €3,52 млрд в 2005 году. Eurocopter заключил контракты на производство 59 легких EC120 Colibri, 257 машин семейства Ecoueil/Fennec EC130, 107 EC135, 80 семейства BK117/EC145, 40 семейства Dauphin/Panther EC155, 29 семейства Super Puma/Cougar EC225/EC725, 43 тяжелых NH90. Из всех продаж 51% пришелся на технику военного назначения, 49% — гражданского. Портфель заказов Eurocopter в 2006 году распределился сле-

А. Л.: Если наши предложения будут интересны потенциальным партнерам в России, мы готовы рассмотреть варианты совместной работы. Но это предполагает очень серьезные инвестиции. Чтобы организовать линию сборки со всей инфраструктурой, надо быть уверенным, что собранные вертолеты будут реализованы. Иначе это станет коммерческим фиаско.

ВГ: В каком случае становятся выгодными проекты по лицензионной сборке?

А. Л.: Зависит от марки вертолета и уровня прямого местного производства. К примеру, EC145 мы собираем в США. Там мы планировали произвести более 300 вертолетов, для чего построили новый завод в городе Колумбус, штат Миссисипи. Создание завода и его оборудование потребовали инвестиции более чем \$50 млн.

ВГ: Известно, что самый массовый продукт российского вертолестроения — вертолет семейства Ми-8. Тем не менее вы предлагаете в России свои машины того же класса — AS332 и EC225 из семейства Super Puma.

А. Л.: Ми-8 и Super Puma не конкуренты. Вертолеты Ми-8/Ми-17 оптимальны для выполнения военных задач. Super Puma больше подходит для гражданского сектора, VIP-авиации, для нефтегазовой отрасли.

ВГ: Год назад ваш коллега — глава Eurocopter Vostok Жером Нулян — жаловался на несовершенство российского законодательства в области защиты зарубежных инвестиций. За этот год законодательство было скорректировано, иностранные инвесторы получили возможность иметь в гражданских авиапроектах блокирующий пакет (25% плюс одна акция и более). Как теперь Eurocopter смотрит на возможность совместных проектов?

А. Л.: Я могу говорить, основываясь на своем опыте участия в проекте Ми-38. Инвестиции могли бы составить сотни миллионов долларов. Но мы тогда вышли из проекта, и это было отчасти вызвано невозможностью гарантировать защиту прав на интеллектуальную собственность. Мы столкнулись с ситуацией, когда закон стал иметь обратную силу, и нам пришлось продать часть пакета акций, отозвав из совета директоров нероссийских представителей. С тех пор в российском корпоративном праве произошли изменения, ситуация с правом на защиту инвестиций, вероятно, улучшилась. Но я не уверен, что в отношении защиты прав собственности все настолько идеально, чтобы было можно безбоязненно инвестировать в совместные предприятия.

ВГ: Возможно ли возобновление участия Eurocopter в проекте Ми-38?

А. Л.: Мы участвовали в программе с 1992 года. По нашим тогдашним прогнозам, Ми-38 должен был выйти на международный рынок в 1998 году. Сейчас отставание от этих планов составляет уже более десяти лет, и работы над вертолетом еще не завершены. А та часть рынка, на которую мы ориентировались, начиная проект с Ми-38, уже занята британскими и итальянскими конкурентами — компанией Agusta Westland с вертолетом EH-101.

Интервью взял **КОНСТАНТИН ЛАНТРАТОВ**

дующим образом: производство серийных вертолетов — 58%, услуги — 31%, научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы — 11%.

НАМ БУДЕТ ИНТЕРЕСНО ВЫПУСКАТЬ ВЕРТОЛЕТЫ В РОССИИ, КОГДА ВАШ РЫНОК БУДЕТ БОЛЕЕ ШИРОКИМ. Я НЕ УВЕРЕН, ЧТО В ОТНОШЕНИИ ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ ВСЕ НАСТОЛЬКО ИДЕАЛЬНО, ЧТОБЫ БЫЛО МОЖНО ДЕЛАТЬ БОЛЬШИЕ ИНВЕСТИЦИИ В СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ



КОНКУРЕНТЫ

«МЫ ДЛЯ СЕБЯ СДЕЛАЛИ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ РОССИИ»

ФРАНЦУЗСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ВЕРТОЛЕТНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ TURBOMESA, ВХОДЯЩЕГО В ГРУППУ SAFRAN, НЕ БЕСПОКОИТ ЖЕСТКОЕ РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ, ОН ГОТОВ ПОСТУПИТЬСЯ КОНТРОЛЬНЫМ ПАКЕТОМ В СОВМЕСТНОМ ПРОЕКТЕ. ПРЕЗИДЕНТ TURBOMESA ЭМЕРИК Д'АРСИМОЛЬ РАССКАЗАЛ ВЪ, КАКИЕ ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ОН ПРЕДЛАГАЕТ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



ЭМЕРИК Д'АРСИМОЛЬ,
ПРЕЗИДЕНТ TURBOMESA

BUSINESS GUIDE: Каковы основы стратегии деятельности Turbomeca?

ЭМЕРИК Д'АРСИМОЛЬ: В том диапазоне, в котором мы работаем, — двигатели от 500 до 3 тыс. лошадиных сил, мы не стремимся существенно увеличить свою долю на рынке. У нас и так почти 50%, каждый второй вертолет в мире оборудован нашим мотором. В 2006 году по сравнению с 2005 годом наш оборот вырос на 20%,

на ближайшие три года мы планируем рост на 20–30% в год. Вкладывать средства, чтобы получить на рынке долю более 50%, иллюзорно. В основном наши двигатели ставятся на вертолеты компании Eurocopter. Главными конкурентами остаются General Electric с T700 и Pratt & Whitney с PT6 и PW200. Дело в том, что двигатель PT6 используется как на вертолетах, так и на турбовинтовых самолетах, причем почти все турбовинтовые самолеты в мире используют PT6. Двигатель T700 охватывает огромный диапазон тяг, причем клиент у General Electric — армия США с крупным госзаказом. Я недавно обсуждал тему военных заказов с людьми из General Electric: они говорят, в Ираке такой бардак, что армия двигатели не ремонтирует — снимают моторы и закупают новые. А у нас основной военный заказчик — французская армия, которая сидит с пустыми карманами! При этом у нас очень большая номенклатура турбореактивных вертолетных двигателей — 73 разновидности 7 различных типов. Однако объем производимых двигателей каждого типа сравнительно невелик. Мы словно промышленные ремесленники, которые делают штучный товар. Наш «шурин» по группе Safran компания Snecma делает в год столько же силовых установок, но у них только три типа двигателей, поэтому жизнь у них проще. Еще один наш конкурент, который чуть было не исчез два года назад, — Honeywell. У них были большие трудности с производственной программой. По проектам совместной разработки двигателей к нам обращается Индия, Китай предлагает наладить у себя выпуск наших моторов по лицензии для китайских вертолетов.

ВЪ: Почему Turbomeca значительно более широко сотрудничает с американскими производителями, чем со вторым после Eurocopter европейским вертолетостроителем Agusta Westland?

Э. А.: Это исторически сложилось. До последнего времени Agusta Westland рассматривала нас чуть ли не как филиал Eurocopter, то есть слишком тесно связанными с их конкурентом. При этом у нас были успешные работы и с Boeing, и с Sikorsky. Но мы резко изменили подход в наших командах по маркетингу и продажам. Они были разделены и стали совершенно изолированы и непрозрачны по своим взаимоотношениям с различными заказчиками. При этом никакой коммерческой или

технической информации по тому, что предлагалось заказчикам, не могло перетечь к их конкурентам.

ВЪ: Вы рассматриваете какие-либо варианты сотрудничества с Россией по вертолетной тематике?

Э. А.: Российский рынок очень перспективен. Например, «Газпрому» интересен вертолет Ка-226 с двигателем Turbomeca. С фирмой «Камов» мы подписали меморандум о понимании в апреле 2002 года, однако работа с ней несколько тормозится, причем не по техническим или производственным, а по административным причинам. Я очень хочу работать с Россией, но самая большая проблема — ваши чиновники. Два года назад я одолжил генеральному конструктору КБ Камова Сергею Михееву два двигателя Arrius для проведения испытаний. В российской таможне возникли проблемы с какими-то там платежами. В результате эти два двигателя до сих пор так и лежат на таможне. А «Газпром» ждет. Это невероятно! Итог — наша маржа маленькая, а бюрократические проблемы гигантские. Правда, таможенники — это вообще международное братство. Мы их всех терпеть не можем. Другое подразделение группы Safran — компания Snecma — успешно реализует проект по совместной разработке с НПО «Сатурн» двигателя SaM146 для регионального самолета SuperJet100 потому, что он включен в перечень мероприятий франко-российской межправительственной комиссии. Это доказывает, что с российской промышленностью можно иметь дело, когда есть политическая воля и политическая поддержка. Поэтому, если Turbomeca договорится о совместном проекте с российской промышленностью, то первое, что мы сделаем, — будем добиваться включения этого проекта в повестку дня очередного заседания межправкомиссии.

ВЪ: С кем вы ведете в России переговоры?

Э. А.: Пока мы проводим ряд консультаций. Turbomeca готова предметно обсуждать совместную разработку нового двигателя для российского вертолета. В настоящее время производство вертолетных двигателей находится не в России, а на Украине. Мы же предлагаем вам создавать производственные мощности в вашей стране. Это важно как для обеспечения обороны России, так и для обслуживания частных клиентов. Но для создания совместного предприятия необходимо принять некоторые политические и административные решения. При этом производство нового двигателя можно было бы разместить частично в России, частично — во Франции. Причем такой двигатель может быть использован как на гражданских, так и на военных вертолетах. Но оборона — дело очень специфическое. Поэтому, наверное, надо организовывать сперва производство в России: часть комплектующих будет закупаться за рубежом, но окончательная сборка — проходить у вас. Я думаю, что такое предприятие может даже на 100% принадлежать России, а Turbomeca взамен получила бы возможность выйти на определенную часть рынка. Например, что касается перспективных ниш в России, у вас в основном выпускаются сейчас тяжелые и сверхтяжелые вертолеты. Остается свободной ниша для легких и средних вертолетов. И для ускоре-

ния продвижения в этой нише Turbomeca готова обсудить вопрос продажи лицензии на производство двигателей, например лицензии на двигатель Arrius для Ка-226.

ВЪ: Проходила также информация о возможности совместной разработки Turbomeca с Заваем имени Климова двигателя для вертолета Ка-62. Это тот первый российско-французский проект под конкретный вертолет, о котором вы упоминаете?

Э. А.: Действительно, в этом проекте может участвовать и Завод имени Климова. Но пока я не хотел бы называть какого-то одного конкретного партнера. Мы проведем рассмотрение всех вариантов. К концу года, безусловно, выбор должен быть сделан. Этот срок продиктован еще и тем, что Turbomeca приняла стратегическое решение иметь в лице России стратегического партнера.

ВЪ: Вы обсуждали это намерение с «Оборонпромом»?

Э. А.: Я уже попросил организовать свою встречу с руководством «Оборонпрома» для обсуждения нашей совместной деятельности.

ВЪ: Во сколько вы оцениваете разработку нового двигателя с нуля и создание в России совместного производства моторов?

Э. А.: В совместном предприятии основная задача будет состоять в том, чтобы наиболее рационально распределить обязанности между партнерами. Какие-то технологически сложные детали, уже освоенные и производимые на заводах Turbomeca, можно было бы закупать, но производство значительной части комплектующих легко могли бы освоить российские предприятия. Если пойти по такому подходу, то создание совместного производства будет стоить \$40–50 млн для каждого из участников. А если говорить о разработке нового двигателя, к примеру тягой 1800 лошадиных сил, то с учетом всех испытаний и сертификацией это обойдется примерно в \$210 млн.

ВЪ: Какое распределение долей вам представляется наиболее вероятным при совместной российско-французской разработке нового двигателя?

Э. А.: Это может быть и 50 на 50, но в таком деле очень важно, чтобы определился головной исполнитель. Впрочем, я не возражаю и против распределения долей 51 на 49. В традициях Turbomeca, когда мы создаем на территории другого государства промышленное предприятие, ставить в его главе местного представителя. В каждой стране есть талантливые люди, и всегда можно найти подходящую кандидатуру. Преимуществом этого подхода становится большая ассимиляция, большой кредит доверия, а в результате — большой успех производства.

ВЪ: Но вы сказали, что России может принадлежать и 100% акций совместного предприятия. Это подразумевается при покупке лицензии?

Э. А.: Да.

ВЪ: Россия ведет переговоры о совместной разработке нового вертолета массой 4,5 т с зарубежным партнером. Двигатель для такого проекта еще не выбран, но считается, что их должно быть два — один россий-

ский, другой зарубежный. Будет ли Turbomeca участвовать в тендере на двигатель?

Э. А.: У нас для машин с подобной взлетной массой есть бестселлер — двигатель Arriel. Мы могли бы его предложить на подобный тендер, но возможно использование и более мощных вариантов.

ВЪ: Вас не смущает, что, согласно принятым поправкам к закону «О госрегулировании развития авиации», иностранные компании могут приобретать в российских авиапредприятиях более 25% акций только с разрешения главы государства? А также вопросы по защите прав на свою интеллектуальную собственность?

Э. А.: Нет, не смущает. Понятно, что в прошлом в России были такие ситуации, когда зарубежная промышленность имела определенные ограничения по доступу на ваш рынок. Были и случаи, когда авторские права не всегда соблюдались. Но сейчас, мне кажется, ситуация изменилась. Для того чтобы Россия могла выйти на международный рынок, безусловно, правила игры ей пришлось изменить. А успех на международном рынке возможен только в рамках сотрудничества. В России еще должны быть проведены некоторые реформы, принят ряд решений. Но это уже несущественные коррективы, которые уже не могут мешать нашим совместным проектам.

ВЪ: Почему вы предпочитаете сейчас начинать совместные проекты именно с Россией, а не, например, с Китаем?

Э. А.: Я большой приверженец российского рынка, чем китайского. Если смотреть на проблемы фундаментальных ценностей, то китайцами они трактуются не совсем адекватно. Для того чтобы сотрудничать, надо раскрываться и надо уважать партнера. Я больше склонен развивать сотрудничество с Россией. Я открыт для нее на любые формы сотрудничества. Обсуждается проект по организации совместного предприятия в России с совместной франко-российской капитализацией для разработки и производства вертолетных двигателей.

ВЪ: Ваш заместитель Виктор Кроль — с Украины. Почему вы не планируете развивать сотрудничество и с Украиной, например с серийным производителем двигателей для вертолетов «Мотор Сич»?

Э. А.: Вот именно, на Украине ведется только сборка. На украинских заводах реализуются российские проекты. КБ ведь, разрабатывающее двигатели, русское. Вот почему мы хотим сотрудничать именно с Россией. Я не думаю, что Россия в этой области зависит от какой-то другой страны, в том числе от Украины. Кроме того, Turbomeca не самое большое предприятие. Мы не можем одновременно строить стратегическое партнерство сразу с несколькими зарубежными фирмами. Если мы входим в какой-то проект, его надо обеспечивать и финансово. На реализацию сразу нескольких проектов у нас нет финансовых ресурсов. Есть французская поговорка, аналогичная русской «За двумя зайцами погоняешься» — ни одного не поймаешь. Мы для себя сделали выбор в пользу России.

Интервью взял КОНСТАНТИН ЛАНТРАТОВ

ЕСЛИ СМОТРЕТЬ НА ПРОБЛЕМЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ, ТО КИТАЙЦАМИ ОНИ ТРАКТУЮТСЯ НЕ СОВСЕМ АДЕКВАТНО. С РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ МОЖНО ИМЕТЬ ДЕЛО, ЕСЛИ ЕСТЬ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ВОЛЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА



КОМПАНИЯ TURBOMESA
Входит в группу Safran. Является мировым лидером в разработке, производстве и обслуживании турбореактивных двигателей для вертолетов, контролируя по итогам 2006 года 46% мирового рынка этой продукции. Компания также разрабатывает и изготавливает турбореактивные двигатели для легких самолетов. Turbomeca располагает 14 производственными площадками и 2 филиалами,

25 центрами технической поддержки, 24 ремонтными центрами, 90 техническими представительствами во всем мире. Головное предприятие расположено в городе Борд (юго-запад Франции). Штат компании составляет около 5 тыс. человек во всем мире. В 2006 году оборот Turbomeca вырос на 20% по сравнению с 2006 годом и составил €870 млн. За прошлый год компания изготовила 1087

двигателей (рост на 25% по сравнению с 2005 годом) и отремонтировала 2290 двигателей (рост на 18%).

СПОРНЫЙ РЕМОНТ

СЕГОДНЯ В МИРЕ ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО 2,3 ТЫС. ВЕРТОЛЕТОВ МАРОК «МИ» И «КА» С ДВИГАТЕЛЯМИ СЕРИИ ТВЗ–117. ИЗ НИХ ПОЛОВИНА — В РОССИИ И СНГ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ВНУТРИ СТРАНЫ ПАРК АВИАТЕХНИКИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОБНОВЛЯЛСЯ. СЕЙЧАС СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ ВЕРТОЛЕТОВ, ЛЕТАЮЩИХ В НАШЕЙ СТРАНЕ, СОСТАВЛЯЕТ 13–15 ЛЕТ, А НАРАБОТКА ДВИГАТЕЛЕЙ — ПРИМЕРНО 1800 ЧАСОВ. ОДНАКО В СИСТЕМЕ НАДЗОРА СО СТОРОНЫ ГОСОРГАНОВ ЕСТЬ ЛАЗЕЙКИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КОНТРАФАКТНЫЕ ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ИХ РЕМОНТА, ЧТО ЧРЕВАТО АВАРИЯМИ.

ИГОРЬ СЕРГЕЕВ

Ремонт вертолетной техники в России осуществляется на почти полутора десятках заводов, но при этом двигатели обслуживаются лишь на шести предприятиях. Среди них три ремонтных завода Министерства обороны, украинский крупнейший производитель двигателей «Мотор Сич», разработчик моторов петербургское предприятие «Климов», а также Уральский завод гражданской авиации, создававшийся в советское время как единый центр комплексного ремонта гражданской авиатехники. Еще несколько заводов по ремонту авиадвигателей работают в странах СНГ — на Украине, в Азербайджане. Взаимоотношения между производителями моторов и ремонтными предприятиями сложные, поскольку, с одной стороны «Климов» и «Мотор Сич» производят запчасти, необходимые для проведения ремонтов двигателей, с другой — им приходится поставлять эти запчасти на авиаремонтные заводы, которые являются их непосредственными конкурентами. Правда, «Климов» и «Мотор Сич» помимо выпуска широкого спектра авиационных двигателей делают существенную часть рынка ремонтов в России и за границей.

Помимо заводов на рынке ремонтов присутствуют различные посреднические компании, которые предоставляют свои услуги в основном иностранным эксплуатантам. Спрос на услуги посредников в России традиционно низкий, а иностранцам, наоборот, проще работать через единую компанию при проведении ремонтов вертолетов, нежели взаимодействовать с разными заводами по двигателю, планеру и другому оборудованию.

Среди всего спектра сервисных услуг по вертолетным двигателям наибольшую долю — до 35% — занимают капитальные ремонты. Они же приносят наибольший доход. Стоимость ремонта одного двигателя оценивается примерно в \$100 тыс.

В конкурентной борьбе на рынке ремонтов, как правило, выигрывает то предприятие, которое устанавливает минимальную цену. Для специализированных авиаремонтных заводов это сделать проще, в то время как более высокие накладные расходы фирм—производителей моторов не позволяют опустить стоимость.

Капитальный ремонт вертолетных двигателей регламентирован и лицензирован Минтрансом и Авиационным регистром Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК). По сути, капитальный ремонт представляет собой полную разборку двигателя и замену его деталей на новые в соответствии с технической документацией. При этом совершенно не обязательно, что эти детали изнашивались — их просто положено менять. Последним этапом любого ремонта становятся испытания, в ходе которых двигатели подтверждают свои первоначальные характеристики.

Нетрудно догадаться, что после разборки и дефектации двигателя возникает соблазн оставить неизношенные или изношенные в допустимых пределах детали на месте, а заменить только то, что не укладывается в допуски.

В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ НА РЫНКЕ РЕМОНТОВ, КАК ПРАВИЛО, ВЫИГРЫВАЕТ ТО ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ УСТАНОВЛИВАЕТ МИНИМАЛЬНУЮ ЦЕНУ. АВИАРЕМОНТНЫМ ЗАВОДАМ ЭТО СДЕЛАТЬ ПРОЩЕ, А ФИРМАМ—ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ НЕ ПОЗВОЛЯЮТ БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ



ОТРАБОТАВШИЕ СВОЕ ДЕТАЛИ
ОТПРАВЛЯЮТСЯ НА ПОЧЕТНУЮ ПЕНСИЮ —
В МЕТАЛЛОЛОМ

ИВАН СОРОКИН

Это экономит большие деньги ремонтным предприятиям, а также уменьшает время ремонта. Примечательно, что отремонтированные по такой схеме моторы, как правило, успешно проходят испытания и спокойно устанавливаются на вертолеты для дальнейшей эксплуатации.

Однако нарушения технологических процессов могут привести к поломке двигателя в полете либо возникновению недостатка мощности в экстремальных условиях. Например, в равнинной местности с прохладным климатом псевдоотремонтированный двигатель может выдавать полную мощность и отработать весь положенный срок. Но если такой мотор попадет в более тяжелые климатические условия — высокогорье, жару, его мощность неизбежно снизится, причем до недопустимого уровня, что может привести к отказам, авариям и катастрофам.

Другой вид «экономии» при осуществлении капремонта заключается в использовании контрафактных деталей. На складах крупных авиакомпаний находится огромное количество запчастей, уже негодных для использования из-за ограничений по ресурсам и срокам службы. Либо проще сделать заменяемую деталь по упрощенной схеме или на нестандартизированном оборудовании. Результат такой же, затраты ниже.

Результатом использования контрафактных запчастей стала серия аварий с вертолетами марки «Камов» в 2004–2005 годах в Малайзии. Тогда по причине отказа

двигателя разбились два вертолета. Комиссия, расследовавшая эти происшествия, пришла к выводу, что при осуществлении капитального ремонта двигателей использовались левые покрывающие диски.

В соответствии с законодательством контроль над выполнением ремонта авиационных моторов обязан осуществлять их разработчик. Поскольку 95% вертолетных двигателей, эксплуатирующихся в нашей стране, разработаны ОАО «Климов», это предприятие осуществляет авторский надзор на ремонтных заводах и следит за соблюдением технологического процесса. Главное условие получения лицензии на осуществление ремонтной деятельности — договор с разработчиком на авторский надзор.

Схема должна выглядеть следующим образом: разработчик регулярно проводит проверки деятельности ремонтных заводов, выявляя нарушения и обеспечивая должный уровень качества восстановленных двигателей. В случае обнаружения грубых нарушений акты проверок передаются в органы сертификации — Минтранс и АР МАК, которые могут принимать карательные меры по отношению к провинившимся ремзаводам вплоть до лишения лицензии.

На деле такая цепочка работает не всегда. Во-первых, на устранение нарушений, выявленных в ходе проверок, отводится какое-то время. На этот период деятельность нарушителя не прекращается. Во-вторых, даже после пред-

ставления отчета разработчика по нарушениям в Минтранс и АР МАК эти организации не спешат наказывать ремонтные предприятия и отбирать лицензии.

В итоге легко возникает конфликт интересов. Так, ОАО «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА) обратилось в управление Федеральной антимонопольной службы по Санкт-Петербургу и Ленинградской области (УФАС) с заявлением о нарушении антимонопольного законодательства со стороны ОАО «Климов». В частности, как говорили на УЗГА, с 2005 года питерский завод начал проводить пристрастные проверки предприятия и вдвое повысил стоимость услуг авторского надзора — с \$1 млн в 2005 году до \$1,9 млн в 2006 году. ОАО «Климов», в свою очередь, пожаловалось в управление по надзору за поддержанием летной годности гражданских воздушных судов Федеральной службы по надзору в сфере транспорта Минтранса РФ и в АР МАК на то, что УЗГА не имеет права производить ремонт вертолетных двигателей и редукторов, так как, по мнению разработчика, при этом не обеспечивается летная годность техники. На «Климове» ссылались на то, что 31 января 2006 года истек срок действия договора на авторский надзор и техническое сопровождение ремонта авиационной техники, заключенного с УЗГА. На 2007 год договор не перезаключался в связи с тем, что недостатки и нарушения, выявленные в процессе авторского надзора на ОАО УЗГА, не были устранены.

Действий со стороны сертифицирующих органов в виде отзыва или ограничения сертификата ОАО УЗГА не последовало. В настоящее время уральский завод продолжает ремонтировать вертолетные двигатели, а «Климов» осуществляет авторский надзор фактически без договора и без какого-либо финансового возмещения за эту работу.

Правда, источники ВГ, знакомые с ситуацией, указывали, что конфликт следует расценивать как продолжение попыток «Оборонпрома» приобрести уральский завод. Официальное предложение «Оборонпрома» о продаже руководства УЗГА получило в начале 2006 года. Речь шла о выкупе пакета в размере не менее 75% акций. «Оборонпром» планирует включить компанию в свой вертолетный холдинг, состоящий из восьми производителей и разработчиков вертолетов, в том числе Московского вертолетного завода имени Миля, ОАО «Камов» и Казанского вертолетного завода. При этом контрольный пакет УЗГА, по неофициальной информации, госкорпорация предложила выкупить за \$10 млн. Эта цена, по мнению отраслевых экспертов, и тормозила сделку, так как руководство УЗГА оценивает стоимость своих активов не менее чем в \$50–70 млн. Но на текущий момент, как заявили ВГ в «Оборонпроме», переговорный процесс с менеджментом УЗГА приостановлен. ■

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ РЕМОНТА

ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РЕМОНТУ ВЕРТОЛЕТОВ

26 АРЗ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ
356 АРЗ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ
419 АРЗ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ
810 АРЗ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ
АВИАРЕМОНТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СПАРК
АРСЕНЬЕВСКАЯ АВИАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ПРОГРЕСС»
КОМПАНИЯ «КВЗ-РЕМСЕРВИС»
КУМЕРТАУСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
НОВОСИБИРСКИЙ АВИАРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД
ОМСКИЙ ЗАВОД ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ
ОРШАНСКИЙ АВИАРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД
ОАО «РОСТВЕРТОЛ»
УЛАН-УДЭНСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД

ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РЕМОНТУ ДВИГАТЕЛЕЙ

12 АРЗ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ
218 АРЗ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ
150 АРЗ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ
ОАО «КЛИМОВ»
ОАО «МОТОР СИЧ»
УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ



КОЛИЧЕСТВО РЕМОНТОВ ВЕРТОЛЕТНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ
В 2006 ГОДУ (%)

ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ АВИАЦИОННОГО ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ.



СМЕЖНИКИ

ВТОРОЙ В ЕВРОПЕ

AGUSTA WESTLAND — ОДИН ИЗ ТРЕХ КРУПНЕЙШИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ВЕРТОЛЕТОВ ГРАЖДАНСКОГО И ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ НАРЯДУ С EUROCOPTER И BOEING. AGUSTA WESTLAND, НЕСМОТРА НА ПЕРВЫЙ НЕУДАЧНЫЙ ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА С РОССИЕЙ ПО ПРОЕКТУ КА-64, СЕЙЧАС МОЖЕТ СТАТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПАРТНЕРОМ УЛАН-УДЭНСКОГО ЗАВОДА.

ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Компания Agusta Westland была создана в июле 2000 года, когда итальянский оборонный холдинг Finmeccanica и английская группа GKN договорились о слиянии своих вертолетостроительных активов. Finmeccanica внесла в уставный капитал новой компании итальянскую фирму Agusta, а группа GKN — английскую Westland Helicopters. В созданном СП партнеры получили по 50% акций, однако в конце 2004 года Finmeccanica выкупила долю GKN, и Agusta Westland стала полностью итальянским предприятием.

Основные производственные мощности Agusta Westland расположены в Италии. Компании также принадлежат заводы в Великобритании (Йовил), преимущественно отвечающей за производство вертолетов EH101, Lynx и Apache, и США (Филадельфия), где ведется конечная сборка A109 и A119 Koala. Согласно прогнозу компании, к 2010 году емкость мирового рынка вертолетов вырастет с \$8 млрд до \$11 млрд. Основной спрос будет предъявлен на вертолетную технику военного назначения, а базовыми потребителями станут военные ведомства США и Великобритании. При этом, по мнению Agusta Westland, спрос со стороны министерства обороны США будет на порядок выше, чем со стороны английского ведомства.

Исходя из этого, Agusta Westland формирует долгосрочную глобальную стратегию своего развития. На рынке США компания пытается закрепиться за счет плотной кооперации с местными предприятиями. Сейчас ключевыми партнерами Agusta Westland являются Bell Helicopter и Lockheed Martin, а среди приоритетных задач выделяется продвижение на американский рынок вертолетов EH101 и AW139. Помимо создания партнерств и совместных предприятий Agusta Westland развивает в США и собственное производство. В конце октября 2004 года производственные мощности завода в Филадельфии выросли вдвое за счет установки линий по производству A119 Koala для гражданских и правоохранительных служб. То, что доллар продолжает слабеть по отношению к евро, повышает целесообразность расширения производства Agusta Westland в США. В свою очередь, на общеевропейском рынке Agusta Westland занята реализацией программы NH90. К перспективным рынкам Agusta Westland также относит растущий рынок Китая: в 2004 году она заключила соглашение с китайской корпорацией AVIC II на производство и маркетинг гражданского A109 Power в Поднебесной. Среди других совместных проектов Agusta Westland отмечаются соглашения с японской Kawasaki Heavy Industries (лицензионная сборка EH101) и южноафриканской Denel (производство фюзеляжей A109 LUN и комплектующих для A109 Power и A119 Koala).

ОСНОВНЫЕ ПРОГРАММЫ По оценкам экспертов, наиболее удачной разработкой Agusta Westland является легкий вертолет A109. Сейчас производятся его усовершенствованная гражданская версия A109 и несколько военных модификаций, основными потребителями остаются европейские и американские компании (в США A109 продается с 1981 года).

В 1998 году Agusta Westland совместно с Bell Helicopter создала компанию Bell/Agusta Aerospace для разработки и последующего производства легкого вертолета AW139

ПЕРСПЕКТИВЫ «КАМОВА»

Вертолеты марки «Камов» пока значительно уступают по числу собранных машин марке «Миль». Однако камовские вертолеты занимают важные ниши, не перекрываемые милевским модельным рядом, и на них существует устойчивый спрос как в России, так и за рубежом. В 2006 году было изготовлено шесть вертолетов Ка-226 — два для ФСБ, два для компании «Газпромavia»

и два для УВД города Москвы. На 2007 год заказано уже 14 вертолетов Ка-226АГ для «Газпромavia», которая частично финансирует опытно-конструкторские работы по этой машине. Постепенно растет спрос на Ка-32А11ВС — многоцелевой вертолет с широким спектром применения: перевозка людей и грузов, выполнение строительно-монтажных работ, погрузка-разгрузка судов, стоящих на



В МИРЕ В СВЯЗИ С РОСТОМ ДОБЫЧИ НЕФТИ ВОСТРЕБОВАНЫ ТРАНСПОРТНЫЕ ВЕРТОЛЕТЫ ТИПА AW139

и гражданского конвертоплана BA609. Крупнейшим заказчиком AW139 выступила американская компания Seacor Holdings — она подписала контракт на поставку 20 вертолетов этого типа. AW139 был выбран береговой охраной США в рамках программы Deepwater как спасательный и разведывательный вертолет. Военные варианты AB139 были заказаны Ирландией (четыре машины) и ОАЭ (восемь).

В 1990 году европейские страны — члены НАТО (Италия, Франция, Германия и Нидерланды) подписали меморандум о взаимопонимании в области создания среднего военно-морского вертолета нового поколения NH90. В рамках этого соглашения Agusta, франко-немецкий Eurocopter и голландская Stocker Fokker создали совместное предприятие NH Industries для разработки и производства нового вертолета. Участники условились разработать две модификации NH90: вертолет NFH корабельного базирования и многоцелевой транспортный вертолет TTH. Для координации будущих военных закупок было основано агентство NAEEMA (NATO Helicopter Management Agency), в состав которого вошли представители всех четырех стран. Италия заказала 116 вертолетов (70 TTH и 46 NFH), Франция — 27 NFH, Германия — 80 TTH и Нидерланды — 20 NFH. После начала организации серийного производства NH90 к программе стали проявлять интерес и другие страны. Летом 2001 года десять вертолетов в модификации TTH приобрела Португалия, а уже осенью о своем интересе заявили страны Северной Европы: Финляндия, Норвегия и Швеция. В 2008–2009 годах должны завершить поставки для Швеции (18 вертолетов с опционом на 7 TTH), Финляндии (20 TTH) и Норвегии (14 NFH; опцион еще 10 машин). Финляндия также подписала соглашение о размещении на финском предприятии Patria линии по конечной сборке вертолета NH90, а также по производству комплектующих для него. Первый вертолет, собранный финской ком-

панией, поднялся в небо летом 2005 года, а всего планируется собрать по крайней мере 50 машин до 2011 года. Помимо этого на фирму Patria возложено послепродажное обслуживание вертолетов в странах Балтийского региона. В 2003 году к программе присоединилась Греция, подписав контракт стоимостью €657 млн на поставку 20 вертолетов NH90 (и опцион еще на 14) в модификации TTH (период поставок 2005–2010 годы). Правда, сборка практически всех экспортных машин будет производиться на предприятии Eurocopter во французском Мариньяне, так что на долю Agusta Westland выпадает в основном поставка комплектующих для них. Тем не менее определено, что в ближайшие 10–15 лет доходы от этой программы будут составлять одну из основных статей выручки Agusta Westland.

Идея создания тяжелого многоцелевого вертолета EH101 появилась еще в конце 1970-х годов, когда правительства Великобритании и Италии пришли к соглашению о необходимости разработать машину на смену производимым по лицензиям Sikorsky S-61 (Sea King). Для этого в 1981 году Agusta и Westland создали на паритетных началах СП EH Industries. В рамках программы Великобритания заказала 44 вертолета для нужд ВМС (обозначение Merlin HM.1) и 22 вертолета для BBC (Merlin HC.3). Несмотря на изначально «европейскую» направленность вертолета, к его производству уже на первых этапах подключились фирмы США. Так, главным подрядчиком по поставке 44 EH101 для британских ВМС выступила Lockheed Martin. Такое сотрудничество, с одной стороны, сильно помогло Agusta Westland продвинуть EH101 на рынок США, но с другой — поставило эту программу в зависимость от американских фирм. К моменту подписания соглашения с Lockheed Martin на маркетинг этого вертолета (2001 год) уже около 30% комплектующих EH101 было американского производства.

сией армии. Выпуск Ка-50 был налажен в Приморье еще в советское время, однако в 1998 году Минобороны из-за финансовых проблем перестало покупать «Черные акулы». В 2006 году производство Ка-50 было реанимировано. В 2007 году для вооруженных сил России в Арсеньеве планируется собрать четыре «Черные акулы».

Константин Лантратов

сией армии. Выпуск Ка-50 был налажен в Приморье еще в советское время, однако в 1998 году Минобороны из-за финансовых проблем перестало покупать «Черные акулы». В 2006 году производство Ка-50 было реанимировано. В 2007 году для вооруженных сил России в Арсеньеве планируется собрать четыре «Черные акулы».

Константин Лантратов

За время существования программа привлекла несколько сторонних заказчиков. Среди них — Канада, Дания, Португалия, Япония и США. В Японии вертолеты собираются фирмой Kawasaki Heavy Industries, с которой в 2003 году было заключено соответствующее соглашение (японское обозначение — KH-01). Датский контракт также подразумевает офсетные обязательства: некоторые комплектующие для EH101 выпускали датские оборонные фирмы. В США вертолет EH101 стал победителем в тендере по выбору будущего вертолета для президента Соединенных Штатов, что стало предметом особой гордости Agusta Westland (другой фаворит конкурса — Sikorsky S-92). В рамках контракта поставлено 23 вертолета (получивших обозначение VH-71A) в американском варианте US101, который на 65% состоит из американских комплектующих. Главным подрядчиком по контракту была выбрана Lockheed Martin.

РОССИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В середине 1990-х годов Agusta имела первый опыт сотрудничества с Россией, который оказался неудачным. С 1995 года Agusta и фирма «Камов» совместно разрабатывали гражданский вертолет Ка-64 («вестернизированная» модификация Ка-60). В 1996 году было завершено эскизное проектирование машины, однако из-за прекращения финансирования с российской стороны работы были свернуты. От российской стороны на тот момент требовалось вложение около \$100 млн, и денег этих не нашлось.

Однако некоторое время назад стало известно, что ОПК «Оборонпром» начала переговоры с итальянской Agusta Westland о лицензионной сборке на Улан-Удэнском авиационном заводе вертолета AW-139 взлетной массой 6 тонн. Подписание рамочного соглашения о намерениях глава Федерального агентства по промышленности Борис Аleshин анонсировал на май, но пока, по данным ВГ, переговоры продолжаются и еще не завершены. AW139 имеет каталожную стоимость примерно \$8,5 млн. При взлетной массе около 6,4 тонны он способен перевозить до 15 пассажиров или 2,8 тонны груза. Подробнее ни «Оборонпром», ни Agusta проект не комментируют. «Сейчас внутренний рынок в сегменте вертолетов с взлетной массой 6 тонн, по нашим оценкам, пуст, поэтому мы поддерживаем инициативу по освоению сборки в стране таких вертолетов. Для нас нет существенной разницы, будет вертолет собираться за рубежом или в России», — говорят в «Газпромavia». Однако гендиректор авиакомпании «Ютэйр» — одного из крупнейших в РФ эксплуатантов вертолетов — Андрей Мартиросов полагает, что Agusta вряд ли сможет продать в России достаточное количество вертолетов для окупаемости проекта. При этом он не исключает, что AW139 российской сборки может поставляться за рубеж. «В мире в связи с ростом цен на нефть сейчас очень высок спрос на вертолеты такого класса — их используют в основном для полетов на шельф, к буровым платформам», — поясняет господин Мартиросов. По его мнению, спрос должен продержаться еще 10–15 лет, а у Agusta заказы расписаны до 2009 года, поэтому, отмечает глава «Ютэйра», скорее всего, машиностроители и ищут еще одну производственную площадку. ■

ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО AGUSTA WESTLAND МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НЕ СТОЛЬКО НА РОССИЙСКИЙ, СКОЛЬКО НА МИРОВОЙ РЫНОК, ГДЕ ВЫСОКИЙ СПРОС НА ВЕРТОЛЕТЫ ТИПА AW139 ПРОДЕРЖИТСЯ ЕЩЕ 10–15 ЛЕТ

«„РОСОБОРОНЭКСПОРТ“ ГАРАНТИРОВАЛ ОБЕСПЕЧИТЬ НЕ МЕНЕЕ 50% ЕЖЕГОДНОЙ ВЫРУЧКИ ЗАВОДА»

ГОСПОСРЕДНИК В ТОРГОВЛЕ ОРУЖИЕМ ФГУП «РОСОБОРОНЭКСПОРТ» ПОСЛЕ ТРЕХЛЕТНИХ ПЕРЕГОВОРОВ НАКОНЕЦ ПОЛУЧИЛ КОНТРОЛЬ НАД ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ВЕРТОЛЕТНЫХ ЗАВОДОВ РОССИИ — КАЗАНСКИМ ВЕРТОЛЕТНЫМ (КВЗ). ЗА ЗАВЕРШЕНИЕМ СДЕЛКИ ПОСЛЕДОВАЛА ОТСТАВКА ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КВЗ АЛЕКСАНДРА ЛАВРЕНТЬЕВА, КОТОРЫЙ ВОЗГЛАВЛЯЛ ПРЕДПРИЯТИЕ 17 ЛЕТ, И НАЗНАЧЕНИЕ НА ЭТОТ ПОСТ КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА ЗАВОДА ВАДИМА ЛИГАЯ. СВОЕ ПЕРВОЕ ИНТЕРВЬЮ НОВЫЙ ГЛАВА КВЗ ДАЛ ВГ.



ВАДИМ ЛИГАЙ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР КВЗ

BUSINESS GUIDE: После того как «Рособоронэкспорт» консолидировал 51% акций ОАО «Казанский вертолетный завод», государство вернуло контроль над крупнейшим в России производителем военно-транспортных вертолетов Ми-17. Какие обязательства взял на себя «Рособоронэкспорт» по отношению к КВЗ?

ВАДИМ ЛИГАЙ: КВЗ никогда не дистанцировался от государства, правительству Татарии, а затем «Оборонпрому» принадле

лежало 29,92% предприятия. Напротив, это государство с начала 90-х годов перестало стимулировать внутренний спрос на российские вертолеты, и, как следствие, серийные заводы перешли на экспортные рынки. Переговоры с иностранными заказчиками шли тяжело: еще три года назад КВЗ начинал финансовый год с неподписанными контрактами. Тем не менее ежегодная выручка завода устойчиво держалась на уровне \$200 млн. Но я считаю, что подобная стабилизация для акционерного общества не самый лучший путь развития. Да, мы не падали, но мы и не росли. А если не росли, значит, не развивались. Поэтому с самого начала переговоров с «Рособоронэкспортом» о вхождении КВЗ в вертолетный холдинг выдвигалось требование о загрузке завода экспортными контрактами на сумму не менее \$100 млн. «Рособоронэкспорт» гарантировал, что после консолидации 51% акций обеспечит нам не менее 50% ежегодной выручки. КВЗ исходил из того, что если «Рособоронэкспорт» разместит заказы на \$100 млн, а мы сможем заработать на гражданских поставках \$150 млн, то получается уже \$250 млн. При этом КВЗ сохраняет статус производителя транспортного вертолета Ми-17.

ВГ: Означает ли взятое «Рособоронэкспортом» обязательство, что Казань становится головным исполнителем контрактов на поставку военных вертолетов?

В. Л.: Отчасти да. Если посмотреть структуру экспортных заказов КВЗ за предыдущие пять лет, то можно констатировать явное преимущество гражданских поставок над военными: 90% приходится на гражданские машины. Сейчас ситуация меняется. В прошлом году «Рособоронэкспорт» поручил КВЗ контракт на строительство вертолетов Ми-17 для ВВС Венесуэлы. На стадии подписания находится контракт на поставку 80 вертолетов Ми-17 1В для Минобороны Индии. Мы ожидаем, что выручка КВЗ по итогам 2007 года составит почти \$300 млн. Это означает, что обязательства перед КВЗ выполняются. Замечу, что с приобретением контрольного пакета акций резких изменений в маркетинговой и кадровой политике происходить не будет.

СЕГОДНЯ МЫ НАХОДИМ ОБЩИЕ РЕШЕНИЯ. ЕСТЬ ПОНИМАНИЕ ТОГО, ЧТО ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ МОЖЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ НЕ НА КОМАНДНОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ, А НА ВЗАИМОВОЫГОДНОЙ ОСНОВЕ

ВГ: Сохраняется ли за КВЗ право на самостоятельное ведение переговоров с заказчиками?

В. Л.: Да, и большое заблуждение считать, что с приобретением РОЭ контрольного пакета акций Казанский завод лишится самостоятельности в сфере маркетинга и превратится в производственную структуру. Тем более что кроме военной техники силовым структурам иностранных государств требуются транспортные вертолеты. Основная доля продаж КВЗ и ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод» (УУАЗ) будет приходиться на гражданские машины, и конкуренции в этом направлении, думаю, не избежать. Правда, переговоры с иностранными заказчиками мы обязательно согласовываем с ОПК «Оборонпром».

ВГ: Однако принцип распределения экспортных контрактов среди КВЗ и УУАЗ вредит конкуренции и закладыва

ет почву под будущие конфликты. Каким образом принимается решение о размещении контракта?

В. Л.: Распределение экспортных контрактов внутри холдинга остро обсуждалось год назад. Сейчас оба завода — КВЗ и УУАЗ — в достаточной мере обеспечены заказами. Причем КВЗ подписал контракты на 2008 год, а те, которые сегодня прорабатываются, будут формировать деятельность предприятия в 2009–2010 годах. Это объясняется общемировым увеличением спроса на вертолеты. Если раньше мы еле-еле могли набрать заказов на 60 вертолетов для двух заводов, то теперь с легкостью набираем в год 80 машин.

ВГ: То есть вы исключаете возможность повторения ситуации начала прошлого года, когда уже после парирования контракта на строительство 24 вертолетов

НОВАТОРСКИЕ ПРОЕКТЫ МЕДЛЕННО ИДУТ В СЕРИЮ

В середине 1990-х годов Казанский завод начал создавать собственные легкие вертолеты. С 1995 года в разработку «Ансата» (в переводе с татарского означает «Легкий на подъем») завод инвестировал более 1 млрд рублей собственных средств. «Ансат» рассчитан на управление одним пилотом и транспортировку девяти пассажиров либо груза общей массой до 1 т. Максимальная взлетная масса машины составляет 3,3 т, максимальный груз в кабине — 1 т. Крейсерская скорость — 250 км/ч. Вертолет оснащается двумя двигателями PW-207K канадской Pratt & Whitney.

Первый демонстрационный полет «Ансат» совершил 27 декабря 2001 года. Сертификат авиационного регистра Международного авиационного комитета на соответствие вертолета «Ансат» нормам АП-29 КВЗ получил 29 декабря 2004 года, что не помешало ему начать предсерийное производство легких вертолетов еще в начале 2004 года. КВЗ уже поставил заказчикам десять вертолетов, из них шесть — на экспорт в Южную Корею. Официально руководство КВЗ отказывается называть рыночную стоимость машины, но эксперты рынка ее оценивают в \$1,1–1,2 млн, что немного ниже стоимости его отечественного конкурента Ка-226 (\$1,5 млн). В настоящее время КВЗ разрабатывает новую модель «Ансата» с электрогидравлической системой управления. Ранее руководство вертолетного завода сообщало о том, что рассчитывает к 2010 году довести долю от реализации вертолета «Ансат» в общем объеме производства до \$30–40 млн в год, при этом объем выпуска всех изделий КВЗ (модификации Ми-17, Ми-38) увеличится с \$200 млн до \$300 млн. Бывший гендиректор КВЗ Александр Лаврентьев отмечал, что руководству предприятия поступало несколько предложений об организации лицензионной сборки «Ансата» в ряде стран, но эти проекты пока не получили развития.

Одновременно с развертыванием работ по «Ансату» конструкторское бюро КВЗ в 1996 году приступило к проектированию сверхлегкого вертолета «Актai» взлетным весом до 1,1 т. «Актai» в переводе с татарского означает «Белый жеребенок». Натурный макет вертолета был продемонстрирован на Международном авиационно-космическом салоне в Москве в 1997 году, а первый прототип — в 2003 году. Предназначен для использования в сфере коммерческих авиауслуг. На «Актае» использован минимум ресурсных агрегатов, а межремонтные ресурсы силовой установки и двигателя должны составить 1,5–2 тыс. часов. На этом вертолете впервые применяется отечественный двигатель ВА3-4265 мощностью 250 л. с. (на остальных разработках КВЗ ставятся двигатели Pratt & Whitney). Этот двигатель разработан ОАО АвтоВАЗ на базе автомобильного роторно-поршневого двигателя внутреннего сгорания. Стоимость инвестиционного проекта по созданию «Актае» оценивается в 400 млн рублей, 80 млн рублей в прошлом году правительство Татарии выделило из средств республиканского инвестиционно-венчурного фонда. По оценкам КВЗ, для завершения работ по созданию нового вертолета необходимо еще около 200 млн рублей. Недостающие ресурсы КВЗ рассчитывает изыскать по разрабатываемой программе развития малой авиации России. По поручению Минпромэнерго Новосибирский институт авиационных систем готовит конкурс среди авиапроизводителей этой техники, в котором планирует принять участие КВЗ с проектом «Актai».

Ми-17 для Китая «Оборонпром» неожиданно передал его с КВЗ на Улан-Удэнский завод?

В. Л.: Давайте так. Случай с китайским контрактом — это прошлое наших отношений. Действительно, до окончательного вхождения в холдинг «Вертолеты России» Казанский вертолетный завод находился в сложных отношениях с «Рособоронэкспортом», Московским вертолетным заводом имени Миля и Улан-Удэнским заводом, с которым была жесткая конкуренция. Сегодня мы находим общие решения.

ВГ: Что получил КВЗ от участия в холдинге?

В. Л.: Прежде всего нормальные взаимоотношения с МВЗ. С прошлого года установлены единые тарифы платежей за сопровождение технической документации на Ми-17, без чего серийные заводы не могут осуществлять продажи техники. Мы договорились, что часть отчислений идет МВЗ за выполнение работ по сопровождению технической документации, а остальная — на модернизацию Ми-17 по тематике, согласованной с серийным заводом. Раньше мы не знали, на каких условиях МВЗ договаривается с УУАЗ, а улан-удэнское предприятие не было в курсе наших соглашений с МВЗ. Кроме того, серийные заводы получили право контролировать расходование отчисляемых средств.

ВГ: То есть модернизацию Ми-17 будет проводить уже не КВЗ, а МВЗ и при этом на средства Казанского завода?

В. Л.: Однозначно нельзя так утверждать. У нас есть свое конструкторское бюро, у них — свое, мы используем потенциал обеих структур. Оговариваем, что часть конструкторских работ передаем собственному бюро. Но мы не можем внедрять изменения без согласования с МВЗ.

ВГ: Разработку легкого вертолета «Актai» продолжит конструкторское бюро КВЗ?

В. Л.: Конечно. Кроме того, в этом году мы рассчитываем ускорить работы по доведению вертолета «Ансат» до коммерческого ресурса в 1,5–2 тыс. летных часов. Когда начнется серийное производство легких вертолетов на КВЗ, пока не скажу. Доведение машины до серийного производства требует огромных капиталовложений. Нашему заводу, не буду скрывать, тяжело в одиночку нести финансирование расходов по опытно-конструкторским работам.

ВГ: Будет ли «Оборонпром» финансировать проекты «Ансата» и «Актае»?

В. Л.: Нет, работа будет проходить за счет собственной прибыли КВЗ.

ВГ: Когда заработает производственная кооперация внутри холдинга «Вертолеты России»?

В. Л.: Сегодня управляющая компания «Вертолеты России» готовит проект глубокой кооперации, в рамках которой заводы смогут закупать комплектующие по внутрикорпоративным ценам. Мы ожидаем хорошего экономического эффекта от этой программы.

Интервью взяла ЛУИЗА ИГНАТЬЕВА

ХОД ИСПЫТАНИЙ МИ-38

Разработка проекта тяжелого вертолета Ми-38 фирмой «Миль» началась еще в 1983 году. Проект неоднократно корректировался. В 1994 году для скорейшей его реализации Московский вертолетный завод имени Миля, Казанский вертолетный завод, петербургский Завод имени Климова (ЗиК) и европейская компания Eurocopter создали совместное предприятие EuroMil, од-

нако в дальнейшем ЗиК и Eurocopter из проекта вышли. Стоимость проекта оценивалась в \$500 млн. Ми-38 должен был заменить вертолеты Ми-8 и Ми-17 в России и странах СНГ. На международном рынке Ми-38 должен был стать более дешевой альтернативой EH101 компании Agusta Westland и S-92 компании Sikorsky. Планировалось, что уже в 2000 году первый Ми-38 поднимется в воздух. Однако

создание вертолета серьезно задержалось не столько из-за технических, сколько из-за финансовых и организационных проблем. В настоящее время Ми-38 заложен в проект программы развития гражданской авиации России. Завершаются заводские испытания первой опытной машины. Она прошла доработку по итогам первого этапа испытаний и в конце 2006 года была возвращена

на летную станцию. В ходе испытаний Ми-38 были достигнуты результаты по скорости и высоте полета, значительно превышающие заложенные в техническом задании. 27 сентября прошлого года в ходе очередного планового полета по программе Ми-38 была достигнута высота полета 8170 м, хотя динамический потолок современных вертолетов редко превышает 8 км. При проведении испытаний

Ми-38 по определению статического потолка при взлетной массе 14 200 кг экипажу удалось подняться на высоту, значительно превышающую 3 км. Ми-38 продемонстрировал также возможность висения вне зоны влияния земли при взлетной массе 16 350 кг. В первой половине 2007 года Казанский вертолетный завод завершил сборку второй опытной машины. В 2009 году намечено начать серийное про-

изводство Ми-38. Одновременно МВЗ имени Миля сейчас проектирует вариант VIP-салона на базе Ми-38.





Коммерсантъ

«Коммерсантъ» напишет про тебя*

Издательский дом предлагает
услуги по разработке,
выпуску и распространению
корпоративных газет и журналов

*А еще поможет продать рекламу в эти издания

издательский

СИНДИКАТ

125080 Москва
ул. Врубеля, 4 стр. 1
тел. 8 (499) 943-9774 / 9164
is@kommersant.ru

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**



**BUSINESS
GUIDE**