



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 Augusta 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 изыскивают 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.

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 ВГ директор по развитию рынков в нефтегазовом сегменте Eurocopter Тери Моуе, 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 ВГ 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 поршневого типа 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 авиакосмическом 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 небоскреба «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 подогретый вступающими в силу поправками в Воздушный кодекс, ожидает стихийный бум.



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