

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 поставляться 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 поршневого 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 ЗАКЛУЧИЛИ НЕСКОЛЬКО МНОГОМИЛЛИАРДНЫХ 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.

Беспспорным 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 компания реорганизовала 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-лицензиона 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

