

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 плану 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 поставаться 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 Ка-52 и вертолет Ка-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 Ка-50–2 Erdogan, созданным на базе Ка-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-



AGUSTA WESTLAND АКТИВНО СОТРУДНИЧАЕТ С АМЕРИКАНСКИМИ ФИРМАМИ

ской Denel, представлявшей вертолет CSH-2 Roivaalk. В целом контракт на 91 A129 Mangusta, получивший в Турции обозначение T-129, будет стоить \$2,7 млрд. Контракт на первую партию в количестве 30 единиц на \$1,2 млрд предусматривает поставку вертолетов лишь через пять лет после подписания контракта, то есть не раньше 2012 года. В дальнейшем выпуск T-129 должен быть налажен на территории Турции силами компаний Turkish Aviation Industry и Aselsan. Из-за столь отдаленных перспектив турецкие сухопутные силы рассматривают сейчас возможность быстрой закупки у фирмы Boeing десяти вертолетов AH-64D Apache Longbow. В настоящее время на вооружении сухопутных войск Турции состоит семь AH-1W Super Cobra производства компании Bell, а также некоторое количество вертолетов серии Cobra более ранних модификаций.

Правительство Польши в ближайшее время намерено объявить тендер на закупку 136 многоцелевых транспортных вертолетов для сухопутных войск и МВД на сумму до \$4 млрд. По словам премьер-министра Польши Ярослава Качиньского, проект станет вторым по масштабам после закупки американских истребителей F-16C/D. Национальная вертолетная программа Польши была разработана в конце 2006 года. До 2018 года планируется закупить семейство вертолетов на \$13,4 млрд с учетом обслуживания в течение всего периода службы и обучения персонала, как для вооруженных сил, так и для других ведомств — МВД, министерства здравоохранения, министерства экономики. Ожидается, что конкурентная борьба развернется между Sikorsky Aircraft, Agusta Westland и Eurocopter.

Две крупные вертолетные программы рассматриваются сейчас на Дальнем Востоке. В апреле 2007 года Тайвань объявил, что собирается приобрести в США 120 боевых вертолетов почти на \$7 млрд. Военное ведомство острова рассчитывает купить партию из 30 ударных вертолетов AH-64 Apache и 90 многоцелевых машин UH-60D Black Hawk. Сейчас на вооружении ВВС Тайваня находятся машины устаревших типов.

Сухопутные войска Южной Кореи заявили в мае этого года, что после изучения эффективности применения ударных вертолетов в иракской кампании и оценки перспектив развития геополитической ситуации в Юго-Восточной Азии они в 2008 году планируют принять окончательное решение о необходимости проведения тендера стоимостью \$5,3–6,4 млрд по приобретению 245 ударно-транспортных вертолетов. В настоящее время у Южной Кореи состоит на вооружении около 700 военных вертолетов, и по этому показателю она занимает восьмое место в мире. Новый план, разработанный южнокорейским оборонным ведомством, включает замену около 200 произведен-

ными программы CSAR-X ступит 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, ослабить 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

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

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 КНР 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 турбов двигателями. 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.

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 турбов двигателями 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 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 турбов двигателями 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