

«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 вертолетостроении 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 вертолетостроительными 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 вертолетостроения — 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