# ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ВЗЛЕТ

**НА РОССИЙСКОМ ВЕРТОЛЕТНОМ РЫНКЕ КОНКУРИРУЮТ НЕ МАРКИ, А ИДЕОЛОГИИ И ШКОЛЫ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЭТО РОССИЙСКИЕ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛИ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ХОЛДИНГА «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ», А С ДРУГОЙ — ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. ВПРОЧЕМ, КОНКУРЕНЦИЯ НЕ МЕШАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВУ ДВУХ СТОРОН, И «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ» ОХОТНО ИДУТ НА СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ С ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМИ.** ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА ALTITUDES RUSSIA, ДЛЯ BG «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

РИА НОВОСТИ

ЛЕТО 2010 ГОДА ПОКАЗАЛО, ЧТО СПРОС НА ВЕРТОЛЕТ КА-32А, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЙ ДЛЯ ТУШЕНИЯ ПОЖАРОВ, ДОЛЖЕН БЫТЬ ОЧЕНЬ ВЫСОКИМ

**СВОИ СРЕДИ ЧУЖИХ** По мнению председателя Ассоциации вертолетной индустрии и организатора HeliRussia Михаила Казачкова, оценивать потенциал вертолетного рынка в России сродни прогнозированию спроса на хлеб в блокадном Ленинграде: такой дефицит, что сколько машин ни дай, все будут при деле. На это и надеются производители вертолетной техники, которые дефицит хотят удовлетворить своей продукцией.

Какие вертолеты нужны стране, что они должны уметь и какие дополнительные условия должны выполняться для их успеха? Начнем с основ: чтобы в стране были пилоты, им нужно учиться летать. Ми-2, который стал летающей партой для нескольких поколений вертолетчиков, уже больше предмет воспоминаний, нежели инструмент обучения. «Когда я задался целью научиться летать на вертолете, оказалось, что практически все предложения оказываются курсом подготовки на легком Robinson R44,— рассказывает московский предприниматель Станислав Елистратов.— Я же всегда был уверен, что в России много отечественной техники для любых нужд. Теперь я знаю и истинное положение вещей и знаю, насколько хорош Robinson в качестве базового вертолета. Не уверен, что с ним могли бы конкурировать наши машины, даже если бы их было достаточно».

Однако обучение лишь первая ступень в вертолетной системе страны. Для решения каких-то серьезных задач — от пассажирских и грузовых перевозок до пожаротушения и строительных работ — требуются машины побольше, с газотурбинными двигателями и более внушительными характеристиками. И здесь придется столкнуть двух извечных конкурентов — компании AgustaWestland и Eurocopter. Две 15–16-местные 7-тонные машины — AW139 и EC175 — помимо собственных крайне привлекательных качеств имеют сильные козыри. У первой — совместное производство с «Вертолетами России» и поддержка «Оборонпрома», у второй — 30 заказов (15 твердых и 15 опция) одного из крупнейших в мире вертолетных операторов — «ЮТэйр», а также огромный опыт работы на российском рынке. Нельзя сказать, что эти дорогие и высокотехнологичные машины метят на роль региональных челноков, да и потребность в частных машинах такого уровня (AW139 стоит $12 млн) не может быть слишком большой. На выставке HeliRussia-2010 гендиректор авиакомпании «ЮТэйр» Андрей Мартиросов охарактеризовал EC175 как «лучший в мире вертолет для двух вещей — VIP-перевозок и офшорных полетов». В офшорной конфигурации следует ожидать и появления итальянских AW139 после начала их производства в России.

**СЕГОДНЯ В РОССИИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ КРУПНЫЕ МИРОВЫЕ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛИ, КРОМЕ ФИРМЫ SIKORSKY, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КОТОРОЙ, ВПРОЧЕМ, ИЗ ГОДА В ГОД ОБЕЩАЕТ ВЫЙТИ НА РЫНОК**

Какие функции должны, по мнению участников рынка, выполнять вертолеты у нас в стране? Александр Евдокимов, президент Jet Group и представитель Bell Helicopter, уверен, что вертолетный рынок продолжит расти. Он считает, что основными направлениями станут грузовые и пассажирские перевозки, спасательные работы и пожаротушение. Похожее мнение высказывает и Алексей Королев, глава направления анализа агентства Upcast: «Война, пожар и спецработы — именно в этих областях спрос на машины вертикального взлета велик и стабилен. А премиум-класс на то и премиум, чтобы товар в нем уходил поштучно»,— пишет он в своем блоге. Еще одна задача, по которой до сих пор приходится гонять Ми-8 за неимением более легкой машины,— мониторинг газо- и нефтепроводов.

Представители ОАО «Вертолеты России» уверены, что выпускаемая предприятиями холдинга линейка моделей способна выполнять весь спектр специальных работ, а также решить проблему регионального авиасообщения. В последнем особая ставка делается на Ми-38, который сможет взять на борт до 30 пассажиров и будет отвечать всем требованиям по экономичности, безопасности и комфорту, которые предъявляются современным вертолетам. Однако его поставки начнутся в 2015 году, и пока программа по развитию авиации в регионах, запущенная холдингом в прошлом году, предполагает использование вертолетов Ка-226Т, «Ансат», Ми-8/17, Ка-32А.

Сегодня в России представлены все крупные мировые вертолетостроители, кроме фирмы Sikorsky, представитель которой, впрочем, из года в год обещает выйти на рынок. Так как данные сделок в основном закрыты, о количестве поставленных в Россию вертолетов зарубежного производства приходится судить по отчетам представителей и данным реестра. Бесспорным лидером на рынке остается Robinson — их, по разным данным, до 300 штук. Но это не чистая победа: даже с учетом огромной переплаты, которая возникает в силу пошлин и НДС, его можно приобрести где-то за $600 тыс., да и ставить его вровень с двухдвигательными газотурбинными машинами нелепо. Летать на нем одно удовольствие, но не удовольствия ради стране нужны винтокрылые машины.

В России уже насчитывается более 70 вертолетов фирмы Eurocopter, около 20 — Bell, 9 — AgustaWestland, 4 — MD Helicopters. Цифры не стоят на месте: по данным ГосНИИ ГА, в 2009 году количество вертолетов, внесенных в государственный реестр, достигло 2126, в том числе 252 вертолета иностранного производства (против 2081 в 2008 году). В 2009 году в реестр внесли 23 отечественных и 15 иностранных вертолетов.

**НЕЗАМЕНИМЫЙ «МИ»** Иностранцы пытаются обойти друг друга, но все же серьезная конкуренция идет на другом уровне. Реальный бум может произойти только там, где вертолеты в России востребованы, а это спецработы, офшорные и, возможно, региональные перевозки. Для тушения пожаров в России есть Ка-32А — его экспортный вариант Ка-32А11ВС даже получил европейский сертификат соответствия. Для офшорных, пассажирских перевозок, да и, впрочем, всего остального, есть Ми-8 и его модификации. Определенно есть ниша, в которой рабочая лошадка советского вертолетного флота просто незаменима, и она не такая уж узкая, иначе зачем «ЮТэйр» заказывать 40 Ми-171 взамен отработавшим свое Ми-8? Потихоньку приобретаются и машины других фирм — для корпоративных, частных, коммерческих полетов. Для смены парадигмы эксплуатации должно пройти время. Евгений Клочков, глава представительства AgustaWestland в России, поведал во время летнего тура AW139 по стране, что часто приходится объяснять людям: в этот вертолет нельзя лазить с гаечным ключом, нельзя пытаться к нему что-то приделать самому. Есть официальный сервис, в нем все сделают. А у нас же привыкли сами под капотом полежать.

Многие дилеры — как самолетов, так и вертолетов — заявляют о своей готовности развивать региональную авиацию. Но как и в вопросе с инфраструктурой, который часто поднимается при обсуждении бизнес-авиации (дескать, в регионах аэродромы плохие, поэтому туда никто и не летает), здесь важно разобраться с дилеммой курицы и яйца. Заказать вертолет или самолет в городе-миллионнике можно. Достаточно набрать в поисковике название города и «заказ вертолета». Заставить людей регулярно летать — нельзя. Может быть, наиболее действенным решением проблемы станет создание такой же мощной структуры, как РЖД — чтобы могла себе позволить нести огромные убытки и все же предлагать достойный сервис. Чтобы возродить региональное авиасообщение, техника найдется. А вот как сделать перевозки массовыми и рентабельными, нужно понять. ■

*Материал подготовлен при содействии компании Upcast*

ИТАР-ТАСС

МИ-171 ДОЛЖЕН ПРИЙТИ НА СМЕНУ МИ-8. НО ВРЯД ЛИ ОН СТАНЕТ СТОЛЬ ЖЕ МАССОВЫМ ВЕРТОЛЕТОМ, КАК ЕГО ПРЕДШЕСТВЕННИК