

«НАШ ПРИОРИТЕТ — МИ-171» С МОМЕНТА ОБРАЗОВАНИЯ ХОЛДИНГА «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ» В 2007 ГОДУ ПРОИЗВОДСТВО ВЕРТОЛЕТОВ ВЫРОСЛО ПОЧТИ ВДВОЕ. ЭТИ РЕЗУЛЬТАТЫ, А ТАКЖЕ ЗАВЕРШИВШАЯСЯ КОНСОЛИДАЦИЯ ВЕРТОЛЕТО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОДВИГЛИ ХОЛДИНГ ВЫВЕСТИ СВОИ АКЦИИ НА БИРЖУ. ОДНАКО IPO НЕ СОСТОЯЛОСЬ. ГЕНДИРЕКТОР «ВЕРТОЛЕТОВ РОССИИ» ДМИТРИЙ ПЕТРОВ ОБЪЯСНИЛ СЛУЧИВШЕЕСЯ И РАССКАЗАЛ О СТРАТЕГИИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГА.

BUSINESS GUIDE: Можно ли считать завершенным процесс покупки и объединения предприятий холдингом?

ДМИТРИЙ ПЕТРОВ: Мы закончили его к началу этого года, когда докупили акции предприятий до квалифицированного большинства, то есть до 75%, а во многих из них после оферты миноритариям получили более 90%. На консолидацию, таким образом, ушло около четырех лет («Вертолеты России» были созданы в 2007 году. — „Ъ“).

Сейчас в холдинг входит пять предприятий конечной сборки, несколько заводов по выпуску агрегатов и основных систем для вертолетов и сервисные компании. Покупать другие компании мы пока не собираемся: сформированный холдинг устраивает нас по своей компетенции, возможностям решения задач, которые перед ним стоят.

ВГ: Кто финансировал выкуп акций?

Д. П.: Консолидация проходила на деньги, которые выделялись государством «Оборонпрому». Корпорация собрала контрольные пакеты во всех предприятиях. В 2010 году эти акции были переданы в уставный капитал «Вертолетов России», после чего мы уже за счет собственных средств докупали ценные бумаги.

ВГ: Каким образом сейчас происходит управление объединенными в составе холдинга предприятиями?

Д. П.: Каждое предприятие — это производственная площадка. Маркетинговые функции — продажа вертолетов, продвижение моделей на рынок, проведение логистической поддержки, послепродажного обслуживания вертолетов — переведены в управляющую компанию. Непосредственно управление холдингом строится на проектно-программном методе: мы отобрали девять программ (девять моделей вертолета, модификации которых производятся либо будут производиться. — „Ъ“), у каждой из которых есть свой руководитель. Он отвечает за программу полностью, от опытно-конструкторской работы до маркетинга. Тем самым он контролирует весь процесс и изначально нацелен на конечный результат.

ВГ: У «Оборонпрома» помимо «Вертолетов России» есть еще одно крупное дочернее предприятие — Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК), которая выпускает в том числе двигатели для вертолетов. Почему разработка и производство вертолетов разделены с выпуском двигателей?

Д. П.: В этом нет ничего необычного: все мировые производители вертолетов и двигателей работают по такому принципу, нет ни одной компании, которая сама бы для себя создавала двигатели. Компетенция вертолетных компаний находится в производстве основных агрегатов и конечной сборке машин. Двигатель же покупается на рынке. Это позволяет на каждом вертолете иметь альтернативные варианты силовых установок, что нужно клиентам. Производителю вертолетов это тоже выгодно, так как позволяет торговаться с подрядчиками по цене двигателей, их параметрам. ОДК сейчас проходит этап становления, цели перед ними поставлены амбициозные, и, думаю, им удастся их достичь.

ВГ: Какое сейчас соотношение российских и зарубежных комплектующих в отечественных вертолетах?

Д. П.: Все зависит от того, какое оборудование хочет видеть на машине клиент. Не по всем агрегатам в РФ имеются достаточно компетентные производители. Это касается и двигателей: не секрет, что у нас нет собственных двигателей под весь модельный ряд российских вертолетов. Производство российских двигателей растет, и двигателестроители увеличивают под нас производственные программы. ОДК, например, уже создала «Дивизион вертолетных двигателей». Но пока часть продукции мы закупаем на Украине у компании «Мотор Сич», покупаем двигатели Pratt & Whitney, Rolls Royce, Turbomeca. Мы не привязаны к одному раз-



СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

работчику, более того, перед нами даже не стоит вопрос обязательного приобретения двигателя у дочерней компании «Оборонпрома». Мы будем это делать только при прочих равных или лучших условиях. И наглядный пример тому — выбор двигателя на новую машину Ка-62. Мы проводили анализ двигателя РД-600В, который делает ОДК, и двигателя Ardiden, который производится Turbomeca. По комплексу параметров выиграл французский двигатель, и мы подписали долгосрочный контракт с его поставщиком, однако это не исключает возможность установки и российского двигателя на этот вертолет. Мы открыты для российских производителей.

ВГ: Вы сказали, что холдинг выбрал девять производственных программ. Это все модификации разработанных еще в советские годы вертолетов?

Д. П.: Нет, не все. Наибольшим приоритетом для нас обладает программа Ми-171. Это модернизированный Ми-8, который мы выведем на рынок в 2014 году. Это будет машина с новой авионикой, со стеклянной кабиной. Экипаж в нем будет состоять не из трех человек, как раньше, а из двух. Ми-171 позволит продлить наше доминирующее положение в сегменте вертолетов средней тяжести еще лет на 10–15. Сейчас на различные модификации Ми-8 приходится порядка 60% от общего объема продаж нашей компании.

Есть машина более тяжелого класса — это новый вертолет Ми-38, серийное производство которого мы также начнем с 2014 года. Он предназначен для завоевания севера. Вертолет уже востребован теми авиакомпаниями, которые обслуживают северные регионы. Мы считаем, что с учетом развития проектов на шельфе у этих вертолетов большое будущее. Тем более они есть в гособоронзаказе: войска намерены использовать Ми-38 как средний военнотранспортный вертолет. Третий проект — это вертолет Ка-62. В этом проекте тоже применены интересные технические решения. Вертолет выйдет в серию с 2016 года.

Кроме того, как и все крупнейшие производители, мы разрабатываем перспективный скоростной вертолет, соз-

ВЕРТОЛЕТНЫЙ МОНОПОЛИСТ

ОАО «Вертолеты России» — единственный разработчик и производитель вертолетов в России. Холдинг является основным акционером ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «Роствертол», ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод», ОАО «Арсеньевская авиационная компания „Прогресс“» и ОАО «Кумертауское авиационное производственное предприятие». Кроме того, в холдинг входят производящие комплектующие ОАО «Ступин-

ское машиностроительное производственное предприятие» и ОАО «Редуктор-ПМ», а также конструкторские бюро «Камов» и Московский вертолетный завод им. М. Л. Миля. В 2009 году холдинг произвел 183 вертолета, в 2010-м — 214 вертолетов. Выручка «Вертолетов России» за прошлый год составила 81,3 млрд руб., чистая прибыль — 6,2 млрд руб. Основным акционером холдинга является дочернее общество «Ростехнологий» ОПК «Оборонпром»: ей принадлежит 98,5% акций холдинга.

дание которого пройдет в несколько этапов. На первом этапе предполагается, что скорость этого вертолета может составить около 360 км/ч. В дальнейшем возможно увеличение скорости. С 2011 года эта программа финансируется из бюджета, на нее выделили около 3,5 млрд руб.

ВГ: Вы планируете выпускать легкие вертолеты?

Д. П.: Мы начали выпускать легкие вертолеты в конце 1990-х годов, но произвели всего несколько машин, после чего проект был приостановлен. Тем не менее в следующем году мы собираемся начать серийное производство легкого вертолета Ми-34С1, который обладает уникальными техническими характеристиками, позволяющими делать практически все фигуры высшего пилотажа. На МАКСе (в этом году) мы поднимем в воздух две эти машины. Эти вертолеты создавались с учетом жестких ценовых требований, позволяющих сделать Ми-34С1 реальным конкурентом доминирующей на этом рынке продукции компании Robinson. Теперь нам надо только набрать клиентов и выстроить производственный процесс. Основным заказчиком должны стать авиакомпании и силовые структуры (например, Министерство обороны), которые будут использовать его для первичного обучения летчиков. Обучение на Ми-34С1 будет дешевле, чем сейчас на других моделях вертолетов. Вторая крупная категория заказчиков — различные спортивные организации и частные клиенты, которые летают на вертолетах, любят вертолетный спорт. На выставке Helirussia-2011 мы подписали первый контракт на производство и поставку десяти вертолетов Ми-34С1 с авиакомпанией «ЮТэйр». Сейчас ведем переговоры с Росавиацией о поставке этих машин в летные училища. Бразилия заинтересовалась покупкой 150 машин в течение 10–15 лет: мы ведем переговоры с компанией, которая по дилерскому соглашению будет закупать для дальнейшей перепродажи десять машин в год.

ВГ: В целом где в мире у российских вертолетов сейчас сильные позиции?

Д. П.: Это Китай, это Индия, это страны Латинской Америки. Всего у нас более 100 стран, куда мы поставляем вертолеты. Ми-35М, например, встал на вооружение ВВС Венесуэлы. Вообще, у нас большие рыночные перспективы, особенно по боевым машинам. Сложилась уникальная ситуация: ни одна компания в мире не выпускает сразу три боевые машины, разработанные двумя разными конструкторскими бюро, — это вертолет Ми-35М, ударный вертолет Ми-28Н «Ночной охотник» — классической одновинтовой схемы и ударный вертолет Ка-52 «Аллигатор» с соосной (двухвинтовой) схемой расположения винтов. Такое предложение с нашей стороны позволяет варьировать различные модели по клиентам и тем самым сохранять лидерство в мире по поставкам боевых вертолетов.

ВГ: Вертолет Ка-226Т участвует в тендере на поставку 197 вертолетов индийской армии. Удастся получить этот заказ?

Д. П.: Мы с Ка-226Т, укомплектованным двигателями Turbomeca, после проведения всего комплекса испытаний — и в горах, и в пустынях, и в джунглях — прошли в шорт-лист претендентов. Основным нашим конкурентом в этом тендере является Eurocopter. Сейчас остается только ждать результатов тендера, которые должны быть объявлены в ближайшем будущем.

ВГ: Как сейчас выглядит соотношение поставок гражданских и военных самолетов?

Д. П.: Если смотреть по количеству вертолетов, то примерно 50 на 50. Но в денежном выражении соотношение иное: 30% приносят гражданские вертолеты, 70% — военная техника.

ВГ: IPO компании, которое было запланировано на май, так и не состоялось. Эксперты говорят, что инвесторов в первую очередь отпугнула сложная схема получения заказов на технику. Вы также считаете эту причину основной?

Д. П.: Не считаем. За непрозрачность нас критиковать — грех, потому что мы шли на публичное размещение с главной целью — стать более прозрачной и открытой компанией. Привлечь деньги для нас являлось вторичной задачей. Мы провели сотню встреч с инвесторами, и почти на каждой и нам задавали вопросы по поводу контрактов с Минобороны. И мы рассказывали о том, как ведется предконтрактная работа, как мы участвуем в тендерах. Конечно, какой-то объем информации является закрытым. Но аналогичная информация закрыта и в других компаниях.

ВГ: Тогда как вы объясняете причину переноса IPO?

Д. П.: Дело в совокупности факторов. Был выбран неудачный момент: к запланированному времени проведения размещения рынка провалились на 5–9%. Кроме того, по сути, холдинг является первой компанией российского ВПК, которая решила стать публичной. И инвесторам было сложно оценить нашу уникальность: просто не с чем было сравнивать, сопоставлять. Главная проблема заключалась не в отсутствии спроса на акции — спрос был, и мы могли разместиться, но нас пытались откотировать с большим дисконтом к рынку. Мы решили этого не делать: размещение не было самоцелью.

ВГ: Зачем нужны были те \$500 млн, которые планировалось привлечь?

Д. П.: В первую очередь для уменьшения кредитной нагрузки, которая выросла из-за покупки акций предприятий. Часть денег должна пойти на финансирование основной деятельности, на основные программы.

ВГ: Государство вас сейчас поддерживает деньгами?

Д. П.: Государственное финансирование существует в рамках ФЦП по оборонно-промышленному комплексу и по гражданской авиации. Плюс существуют опытно-конструкторские работы, которые заказывает Минобороны. Это основные источники госфинансирования. Кроме того, государство по некоторым кредитам возмещает нам от 66 до 90% от ставки рефинансирования. Эти меры создают хорошие базовые условия, чтобы компания стабильно развивалась.

ВГ: На авиасалоне в Ле-Бурже «Вертолеты России» подписали соглашение о создании СП с итальянской вертолетостроительной компанией AgustaWestland. Компания будет производить гражданский двухдвигательный вертолет AW139 в России. Почему этот проект, о котором говорилось уже несколько лет, получил развитие только сейчас?

Д. П.: Дело в том, что для нас этот проект помимо коммерческой и политической составляющей стал опытом международной кооперации. Для всех наших сотрудников подготовка к созданию СП стала учебным процессом по умению взаимодействовать с иностранными партнерами, по технологии интеграции в мировую систему бизнеса. Все это обернулось тем, что в течение двух лет юристы и нанятые юридические компании готовили документы — для СП было подписано большое количество документов. Но эти два года мы не теряли: завод для производства AW139 уже стоит под крышей. В августе мы начали устанавливать на него оборудование. Планируется, что в год мы будем собирать 15 машин.

ВГ: Что происходит с другими международными проектами?

Д. П.: В этом году мы собираемся открыть ряд сервисных центров за рубежом. По-прежнему рассматриваем возможность производства наших вертолетов в Латинской Америке и Африке. В частности, нам поступило предложение от наших партнеров собирать в ЮАР легкий вертолет АНСАТ. До конца года мы определим основные требования по проекту, сделаем бизнес-план и будем принимать окончательное решение.

Записал АЛЕКСАНДР ПАНЧЕНКО