

вертолетная индустрия

Лопастей экспорта

Вертолетостроение России — область стабильного роста. Поставки отечественных вертолетов насчитывают около 300 единиц в год, портфель заказов — сотни миллиардов рублей, а география экспорта намного шире, чем у нефтегазового сектора. Отечественный вертолет чуть ли не единственный продукт экспорта, работающий на поддержание имиджа России как высокотехнологичной индустриальной державы.

— производство —

Несущий винт промышленности

Советский авиаконструктор Михаил Миль однажды сказал, что Россия с ее огромными территориями и бездорожьем создана для вертолетов. Отечественное вертолетостроение — единственная отрасль в российском машиностроении, на протяжении последнего десятилетия демонстрирующая устойчивый рост. Согласно данным Ассоциации вертолетной индустрии (АВИ), производство вертолетов в России с 2004 по 2013 год выросло в 3,5 раза. При этом в промежутке между 2009 и 2013 годами, на которые пришлось тяжелые последствия мирового финансового кризиса, был также показан уверенный рост — на 66%. По результатам 2013 года холдинг «Вертолеты России», в который в 2007 году были консолидированы предприятия отрасли, выпустил 303 вертолета, передав заказчикам 275 машин. Для сравнения: в 1999 году, на который пришлось наибольшее падение производства после распада СССР, на всех российских заводах было собрано 40 новых вертолетов.

Закономерно растет и прибыль в этом секторе экономики: согласно данным из открытых источников, в период с 2008 по 2013 год выручка от производства гражданских и военных вертолетов увеличилась с 31 млн до 138 млн руб. Такого значительного ежегодного роста — 20–30% — не показывает даже нефтегазовый сектор. Кстати, если продолжить сравнение с основным продуктом дохода российского бюджета нефтью, то важно отметить, что география экспорта отечественных вертолетов даже шире, чем продукция нефтегазового сектора. Российские вертолеты представлены более чем в 100 странах мира, рынками сбыта являются практически все крупнейшие регионы: Европа, Латинская Америка, Центральная и Южная Африка, Юго-Восточная Азия. Даже США, где собственные военные вертолеты выпускаются компаниями Bell Helicopter, Sikorsky Aircraft и Boeing, закупили российские военно-транспортные Ми-17 В-5 для афганских вооруженных сил.

На глобальном рынке вертолетостроения продукция «Вертолетов России» также занимает сильные позиции. В мире эксплуатируется около 29 тыс. гражданских газотурбинных вертолетов (данные JetNet



У отечественных заводов нет недостатка в заказах, но это не мешает им работать над перспективными проектами

AvData), которые производятся четырьмя крупнейшими международными игроками — Airbus Helicopters (в недавнем прошлом Eurocopter), AgustaWestland, Bell Helicopter и Sikorsky Aircraft — и отечественными «Вертолетами России». В мировом парке вертолетов только машин Ми-8/17 более 8 тыс. единиц. По подсчетам агентства Upcast, Ми-8/17 является самым распространенным газотурбинным вертолетом в мире. По данным «Вертолетов России», на глобальном рынке доля отечественных вертолетов тяжелого класса, в котором российские вертолетостроители традиционно занимают лидирующую позицию, составляет 56%. Правда, в менее тяжелых классах, особенно в нише легких вертолетов (по международной классификации), российская продукция представлена менее массово. Это связано с некоторыми историческими особенностями развития отечественного вертолетостроения.

По финансовым показателям «Вертолеты России» соревнуются с гигантами мирового рынка вертолетостроения. Согласно рейтингу The SIPRI Top-100 Arms-Producing and Military Services Companies 2012, объем продаж военной продукции российской компании в 2012 году составил 3,52 млрд руб., показав 28-процентный рост. Для сравнения: компания Sikorsky, входящая в состав одной из крупнейших промышленных групп США United Technologies, показала девятипроцентное падение по аналогичному показателю,

а итальянская AgustaWestland просела почти на 15%. Стабильно высокий спрос на вертолеты российской промышленности гарантирован и в будущем: по итогам 2013 года портфель заказов «Вертолетов России» оценивается в \$12,26 млрд. Насколько велика эта цифра, можно судить по конкурентам: Bell Helicopter, входящая в американский конгломерат Textron и выпускающая как военные, так и гражданские вертолеты, отчиталась о портфеле заказов на \$6,45 млрд по итогам 2013 года.

Технологический задел на перспективу

Относительно быстрое восстановление отечественного вертолетостроения после распада СССР объясняется целым рядом как внешних, так и внутренних факторов, не последним из которых является масштабная модернизация производственных мощностей. Стоит отметить, что процесс обновления затронул не один-два завода — речь идет о модернизации отрасли в целом, в которую входят и вертолетные заводы, и поставщики комплектующих, и сервисные предприятия, и конструкторские бюро. С 2008 года техническое перевооружение полным ходом идет на Казанском вертолетном заводе, дальневосточном ААК «Прогресс», Улан-Удэнском авиационном заводе, «Роствертоле», а также в пермском «Редуктор-ПМ» и на других предприятиях холдинга. Инвестиции в тотальное обновление отрасли только в первом полугодии 2013 года выросли на 46,7% по сравнению с тем же периодом 2012 года и достигли 8,3 млрд руб. Из них 4,3 млрд руб. было направлено на развитие производства.

Стабильное зависание

— обзор рынка —

Первая — в историческом прошлом: в советское время это была закрытая отрасль, посчитать объемы производства которой иностранным компаниям просто не представлялось возможным. Вторая связана с недоверием к российским производителям, которые, по мнению иностранных рейтинговых агентств, предоставляют разные данные: одни — для годовых отчетов, другие — для аналитических ведомостей, третьи — для руководства страны. Отсюда третья причина — она находится на уровне личной неприязни: если есть возможность не включать в рейтинги «непредсказуемых» российских вертолетостроителей, это делается под любыми предлогами.

Попытка «Вертолетов России» сломать стереотипы и вывести отношения с западными партнерами на новый уровень доверия через публичное размещение акций на Лондонской фондовой бирже в 2011 году не увенчалась успехом. IPO, которое обещало стать первым среди предприятий российского ВПК на зарубежной площадке, было отложено в силу низкого спроса на акции. Но запомнилось яркой рекламной кампанией и высокой степенью открытости российского холдинга, которую он демонстрирует и сегодня, охотно делясь отчетностью и планами.

Амбициозная цель холдинга — достичь 20-процентной доли на глобальном рынке к 2020 году — кажется вполне достижимой. Выбранные «Вертолетами России» стратегические точки роста таковы, что обеспечивают компании устойчивое развитие и независимость, в том числе от санкций в связи с украинскими событиями.

«Расширенные санкции, которые сейчас готовят США и ЕС против России, напрямую не затронут бизнес „Вертолетов России“, — рассказывает Руслан Пухов, директор Центра анализа стратегий и технологий. — Дело в том, что отечественные вертолеты никогда не экспортировались в США, по объективным причинам этот рынок и без санкций закрыт для нас. Что касается Европы, то нет никаких общеευропейских санкций, есть санкции отдельных стран».

Вес имеет значение

В то время как для отечественных производителей американский вертолетный рынок закрыт, структура российского парка вертолетов более разнообразна: в стране успешно эксплуатируются машины большинства иностранных производителей — Airbus Helicopters, Bell Helicopter, AgustaWestland и Robinson.

2013 год стал для России рекордным по числу ввезенной иностранной техники. По сравнению с 2012 годом поставки увеличились почти на 50% и составили 145 вертолетов. В

результате количество иностранных машин в вертолетном парке России на начало 2014 года составило 584 единицы. Иностраный парк вырос более чем в два раза по сравнению с 2009 годом, когда было зарегистрировано 246 вертолетов.

По данным ГосНИИ ГА, за прошедшие пять лет наметилось изменение структуры вертолетного парка в России: повышенным спросом у покупателей пользуются вертолеты легкого и среднего классов. За прошедшую пятилетку рост числа вертолетов в этих сегментах составил 166,8% (314 машин), тогда как увеличение парка тяжелых вертолетов — 3,2%. Тенденция к опережающему увеличению количества вертолетов среднего и легкого классов по отношению к тяжелым объясняется несколькими факторами, один из которых более широкое применение вертолетов в государственных службах: МЧС, МВД и здравоохранении. По оценке Всероссийского центра медицины катастроф, потребность в вертолетах одной только этой структуры составляет более 200 машин. Более легкие поршневые вертолеты находят интерес со стороны частных пилотов, вертолетных аэроклубов и вертолетных такси, число которых растет в геометрической прогрессии как в столице, так и в регионах.

Ротор-футуризм

Отрасли, обслуживающей которых обеспечивает вертолетная техника, диктуют особые требования к винтокрылым машинам. На первый план выходят надежность, экономичность, простота в эксплуатации, дальность полета, вместительность салона. Лидер рынка Airbus Helicopters взял за основу запросы нефтяников и представил EC175 — восьмитонный вертолет, чьи характеристики отвечают представлениям заказчика об идеальной машине. Это первый вертолет, разработанный с учетом пожеланий клиентов, консультаций с операторами и потребителями, среди которых крупнейший в мире оператор вертолетов российская авиакомпания «ЮТэйр». Машина оборудована новейшим комплексом авионики Nelionix, который поддерживает на борту функции, более привычные для реактивных самолетов.

Появление EC175 подтолкнуло других производителей спешно разрабатывать восьмитонные машины для офшорных перевозок. AgustaWestland и Bell ринулись в бой и представили модели AW189 и Bell 525, поставки которых также готовы начать в 2014 году. Главное достоинство вертолета AW189 — аэродинамика корпуса, конструкция несущей системы и оригинальный дизайн лопастей несущего винта. Вступая в прямую конкуренцию с EC175, AW189 стал самым большим из «сидячих» вертолетов AgustaWestland и

довольно точно отражает требования заказчиков из нефтегазового сектора, а также специализированных служб по проведению поисково-спасательных операций.

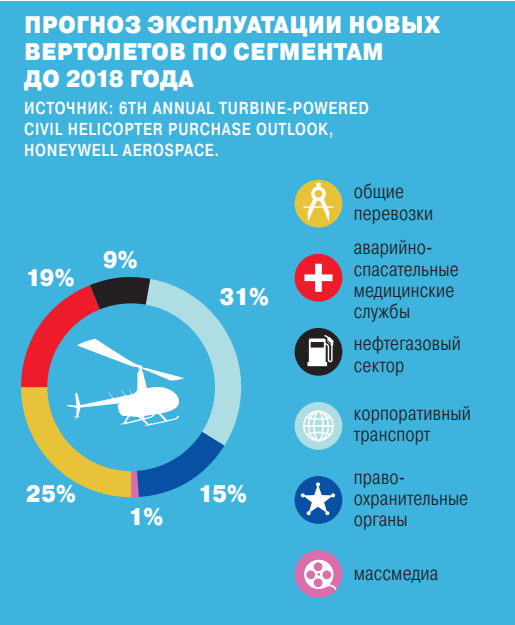
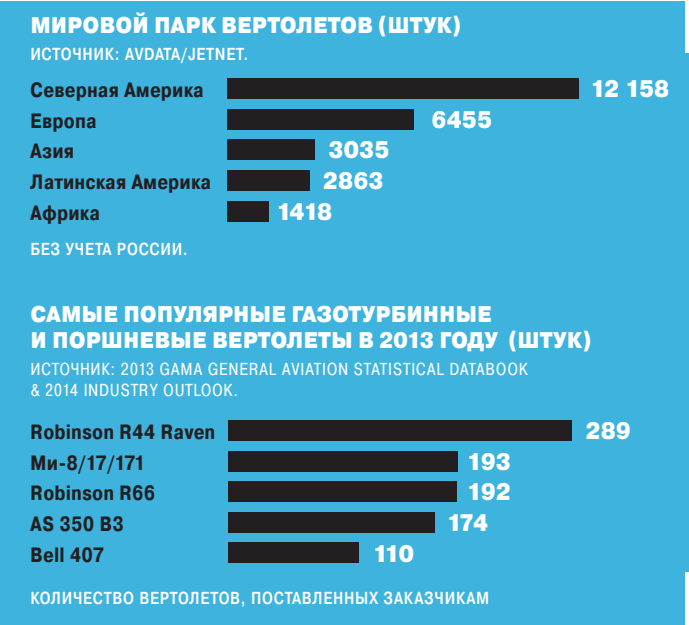
Bell Helicopter борется за сердца и кошельки клиентов сразу по двум направлениям, работая над офшорным 8,7-тонным Bell 525, а также над легким однодвигательным Bell 505 Jet Ranger X. На крупнейшей мировой выставке Heli-Expo 2014 производитель уже представил макеты этого вертолета, а также поделился подробностями: на Bell 505 установят двигатель Turbomeca Artius 2R с системой FADEC, а также авионику Garmin G1000. При таком достаточно серьезном и передовом оснащении Bell рассчитывает вписаться в базовую стоимость \$1 млн, что сделает машину конкурентоспособной по сравнению с более простым Robinson R66 и сопоставимым EC120.

Заглядывая за горизонт

Эксперты по традиции склонны благоприятно оценивать средние и долгосрочные перспективы отрасли вертолетостроения. Это объясняется исторической устойчивостью и относительной предсказуемостью в развитии вертолетного сегмента, о которой говорилось ранее. Наиболее авторитетными экспертами отрасли выступают поставщики оборудования для вертолетов, например компания Honeywell Aerospace. Согласно ее первому ежегодному прогнозу развития рынка гражданских вертолетной техники, за период с 2014 по 2018 год ожидаемый объем поставок составит 4,8–5,5 тыс. единиц. Лидирующие позиции по доле закупок сохраняют страны Латинской Америки; доля спроса со стороны США и Канады прогнозируется на уровне 26%, что в совокупности с Латинской Америкой составит 50% от общемирового спроса. Покупателям из Европы будет поставлено 23% от ожидаемого количества новых вертолетов, на регион Азии—Океании придется 19%, на Африку и Ближний Восток — 8%.

Скожу оценку по объему поставок гражданских вертолетов публикует и консалтинговое агентство Teal Group, заглядывая чуть дальше — на десятилетие вперед. Ведущий аналитик компании Ричард Эбулафия в период с 2013 по 2022 год ожидает появления на рынке 10 803 гражданских газотурбинных вертолетов. Вместе с военными вертолетами — а это еще 5800 единиц — общая стоимость ожидаемых поставок достигнет \$193 млрд. Но эта сумма не учитывает продукцию отечественных вертолетостроителей. Остается надеяться, что по прошествии десятилетия российские производители не только будут фигурировать в рейтингах и прогнозах международных экспертов, но и смогут возглавить их по объему поставок.

Елена Селянченкова



Реклама

От сложных задач к простым решениям

ОАО ВТБ Лизинг

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru