Отечественные ударные вертолеты будут модернизированы после боевого применения в Сирии | 20

В

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Вертолетная промышленность

Четверг 24 мая 2018 №88 (6326 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

21 «Вертолеты России» порадуют участников выставки HeliRussia интересными новинками

21 Восстановление спроса на вертолеты в VIP-комплектации обнадеживает российских производителей

22 Вертолетостроители всего мира уже очень близко подошли к созданию скоростного вертолета

После нескольких лет спада продаж мировой вертолетный рынок начинает подниматься. Это связано с улучшением экономической конъюнктуры и ростом цен на углеводороды, считают эксперты.

Россия догоняет вертолетный рынок

— конъюнктура —

Нынешний период слабого рынка не очень расстраивает производителей: за последнее десятилетие мировой рынок гражданских вертолетов вырос почти втрое. Гражданские вертолеты активно покупали прежде всего крупные нефтегазовые и промышленные корпорации, правоохранительные органы и правительственные структуры. Согласно данным американской Ассоциации производителей воздушных судов авиации общего назначения (GAMA), в 2017 году в мире клиентам передано 926 вертолетов — на 7,5% больше, чем в 2016 году.

По прогнозам Forecast International, в долгосрочной перспективе (к 2034 году) мировой парк гражданских вертолетов вырастет на 50% — правда, происходить это будет довольно медленно. Лидером останется европейский Airbus Helicopters, доля которого сегодня составляет 20,1%. За ним будут следовать американские Robinson (18,8%) и Bell (15,6%), «Вертолеты России» будут занимать четвертое место с долей 12,5%. Итальянская Leonardo (9,2%) и американский Sikorsky (7,7%) займут пятую и шестую позиции.

В минувшем году европейский Airbus Helicopters сократил поставки своих машин почти на 3% — до 409 вертолетов. При этом количество твердых заказов снизилось на 5% — до 335 машин. В первом квартале нынешнего года концерн поставил клиентам 52 вертолета (за тот же период прошлого года — 78), но при этом число заказов выросло почти вдвое — 104 вертолета против 60 в первом квартале 2017 года.

Как отмечают в компании, в минувшем году серьезно продвинулись работы над средним двухдвигательным вертолетом H160. Его сертификация и запуск в серийное производство запланированы на 2019 год.

Итальянская Leonardo Helicopters тоже показывает снижение показателей продажи вертолетов. В первом квартале по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года продажи упали на 18,2%, до €2,164 млрд. Главный исполнительный директор компании Алессандро Профумо отметил, что результаты первого квартала 2018 года соответствуют ожиданиям, а сектор вертолетов уже демонстрирует признаки восстановления.

В отличие от европейцев, американским вертолетостроителям удается улучшить свои показатели. Согласно отчету GAMA, по итогам прошлого года Bell Helicopter нарастил поставки гражданских вертолетов на 16% по сравнению с результатами 2016 года, передав клиентам 132 вертолета. В первом квартале текущего года Bell увеличил поставки коммерческих вертолетов на 70% — до 46 единиц, сообщила головная компания холдинга Textron (в первом квартале годом ранее заказчикам передали всего 27 машин). Доходы компании за тот же период выросли на 7,9%, однако портфель заказов на конец первого квартала составил $3,6 млрд — это на 22% меньше показателя конца 2017 года.

ЛАДИСЛАВ КАРПОВ/ТАСС

Отечественный производитель наращивает выпуск гражданских вертолетов, но до лидирующих позиций на мировом рынке еще далек

Bell наращивает производство легкого B-505 JRX, его поставки в Европу ожидаются во втором квартале 2018 года, а сегодня один из летных образцов находится в России. Как сообщил гендиректор компании Jet Transfer Александр Евдокимов, 20 мая вертолет впервые пересек границу РФ и примет участие в демонстрационных полетах, в том числе на выставке HeliRussia-2018 в Москве.

Другой американский производитель, Robinson Helicopter, в прошлом году смог показать самый большой прирост проданных гражданских вертолетов — 305 единиц (+30%). В линейке Robinson девять модификаций трех моделей вертолетов — R22, R44 и R66, которые нередко можно встретить и в России.

Российские гражданские вертолеты, согласно прогнозу Forecast International, в ближайшие два десятилетия могут занять почти 12,5% мирового рынка. Отечественный производитель полон надежд оправдать ожидания экспертов: по итогам прошлого года «Вертолеты России» поставили заказчикам больше 70 вертолетов гражданского назначения против 16 годом ранее. Как отметил на одной из недавних пресс-конференций гендиректор «Вертолетов России» Андрей Богинский, 40% производимых холдингом военных и гражданских вертолетов идет на экспорт, хотя растут и поставки для российских заказчиков.

Крупнейший гражданский заказ прошлого года — 30 вертолетов — был сделан на авиасалоне МАКС-2017 Государственной транспортной лизинговой компанией (ГТЛК). Согласно контракту, ГТЛК должна получить 12 Ми-8АМТ производства Улан-Удэнского авиационного завода, 6 Ми-8МТВ-1 и 12 вертолетов «Ансат» с Казанского вертолетного завода.

Тогда же российский холдинг подписал контракт с китайской компанией United Helicopters International Group, согласно которому в 2017–2018 годах в КНР будет поставлено десять вертолетов: пять легких «Ансатов» в медицинской комплектации, три Ми-171 в транспортном исполнении и два пожарных Ка-32А11ВС. Сертификация «Ансатов» в Китае завершится уже в конце июня. «Получены положительные оценки от летчиков-испытателей китайской стороны, и 30 июня планируется выдача китайского сертификата типа на „Ансат“»,— сообщил в мае глава управления поддержания летной годности воздушных судов Росавиации Валерий Кудинов.

Гражданская вертолетная техника из России традиционно пользуется спросом во всех странах Азии и на Ближнем Востоке. В ноябре на выставке Dubai Airshow 2017 «Вертолеты России» заключили с индийской компанией Vectra Group первый экспортный контракт на поставку новейшего гражданского вертолета Ми-171А2. А в январе текущего года прошла первая поставка «тяжеловеса» Ми-26Т для иорданского государственного бюро The King Abdullah II Design and Development Bureau (всего заказчик приобрел четыре такие машины).

Новыми отечественными вертолетами Ка-226 интересуется Иран, но переговоры пока не дошли до финальной точки. «Мы для себя иранский рынок не закрывали,— рассказал Андрей Богинский.— В прошлом году в Иране были проведены испытания вертолета Ка-226 в сложных климатических условиях и получены, на наш взгляд, очень хорошие результаты». Сейчас, по его словам, с иранскими авиационными властями ведутся переговоры о сертификации гражданской версии Ка-226 в этой стране для применения в медицинском варианте.

Дмитрий Шапкин

«Нужна демонополизация системы послепродажного обслуживания вертолетов»

— от первого лица —

Генеральный директор АО «ЮТэйр — Вертолетные услуги» АНДРЕЙ ИЛЬМЕНСКИЙ убежден, что крупнейший покупатель вертолетов не должен быть полностью удовлетворен продукцией авиапрома — для производителя это стимул к развитию и движения вперед.

— Каковы основные финансовые результаты работы «ЮТэйр — Вертолетные услуги»? В среде отраслевых журналистов бытует мнение, будто мощный вертолетный сегмент группы «ЮТэйр» поддерживает не столь стабильный самолетный бизнес.

— Это не так. Компания в 2014 году приняла решение разделить самолетный и вертолетный бизнес на отдельные юридические лица, но при этом мы являемся членами одной группы и работаем по единым стандартам. «ЮТэйр — Вертолетные услуги» — это отдельный дивизион, в нашу структуру входит шесть компаний: «Восток» и «Туруханъ» в России, за рубежом компании Helisur, Utair Europe, Utair India и, конечно, наше сервисное предприятие «ЮТэйр-Инжиниринг» — крупнейший оператор по техническому обслуживанию вертолетов.

Прибыль до налогообложения по МСФО за 2017 год у нас примерно 2,3 млрд руб., выручка — около 26 млрд руб. Выручка материнской компании — около 50 млрд руб. Поэтому при всем желании мы никак не можем быть «спонсорами» других компаний группы. Да и задачи такой не стоит — каждый бизнес должен окупаться самостоятельно.

— Какова динамика показателей вашей компании и рынка в целом?

— В России рынок вертолетных услуг не растет уже примерно два года, а по сравнению с 2015 годом общий налет на вертолетах просел примерно на 20%. В 2016 году налет остался на том же уровне, но нашей компании удается работать немного лучше рынка, поэтому мы свои объемы либо сохраняем, либо наращиваем. Так что и финансовые показатели тоже выросли: выручка по России увеличилась, выручка по международной деятельности немного уменьшилась, что связано в том числе со снижением курса доллара в 2017 году и общими трендами на рынке.

— Каковы они?

— На российском рынке мы наблюдаем рост требований со стороны заказчиков. 90% наших клиентов — компании нефтегазового сектора, их подрядчики и субподрядчики. Они все больше внимания уделяют безопасности полетов, техническому состоянию воздушных судов, уровню подготовки и опыту работы летного состава. Доходит до того, что клиент согласовывает кандидатуры пилотов, которые будут заняты на их работах.

Часть работ, как мы прогнозировали еще восемь лет назад, ушла на легкие вертолеты. Ми-8Т был создан в СССР фактически как универсальный тип вертолетов, который использовался и для мониторинга, и для санитарных задач, и для тушения пожаров, и для аэрофотосъемки, и для перевозок пассажиров. Конечно, с экономической точки зрения это недостаточно эффективно, поэтому часть работ прогнозируемо перешла с тяжелых на более легкие машины.

За последние два года налет на них по сравнению с 2015 годом вырос в два раза. В 2017 году на легких вертолетах мы налетали 14 тыс. часов, а в этом году планируем еще увеличить налет, поскольку видим устойчивый спрос в этом сегменте.

— Какие работы остаются для вертолетов класса Ми-8?

— В этом сегменте рынка мы видим ускорение тренда на снижение налета на вертолетах Ми-8Т и рост налета на более энерговооруженных Ми-17. В прошлом году у нас произошло знаменательное событие: на Ми-17 налетали больше, чем на Ми-8Т. Мы думали, что это произойдет где-то через три-четыре года, но достигли этого рубежа гораздо раньше. Если брать только российский сегмент нашего бизнеса, то налет на Ми-8Т пока больше, чем на Ми-17, но я думаю, что в этом или в следующем году мы преодолеем и эту планку.

Перевозки грузов остаются на тяжелых и средних вертолетах, но компании нефтегазового сектора стараются максимально экономить и перевозить грузы наземным транспортом там, где это физически возможно. Поэтому сейчас практически весь объем тяжелых грузов завозится в холодное время года, когда стоят зимники, а на лето остается лишь небольшая часть. Главная работа для этих машин — перевозка вахтового персонала в труднодоступные места разработки полезных ископаемых.

— Каков сегодня ваш парк легких вертолетов и планируется ли его расширение?

— Мы в свое время выбрали однодвигательный легкий вертолет AS350, бестселлер в своем классе, и также заказали восемь двухдвигательных машин этого же производителя. Сейчас у нас 21 легкий вертолет, 3 работают в Индии, остальные — в России. Мы ими очень довольны.

Мы видим потребность заказчиков в двухдвигательных вертолетах для пассажирских перевозок, для полетов над водной поверхностью, в населенных пунктах. При получении необходимых корпоративных одобрений мы будем увеличивать флот в этих направлениях и очень пристально смотрим на отечественный «Ансат».

с22