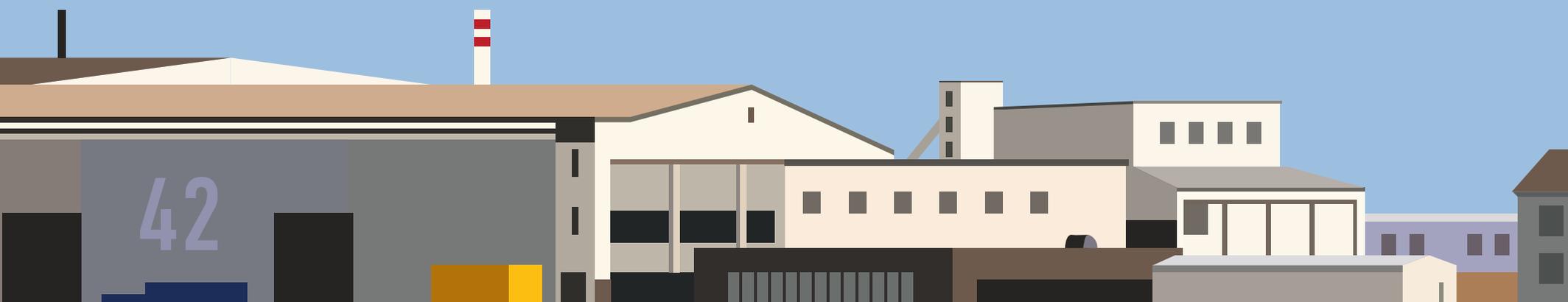


ВЕРТОЛЕТНАЯ ИНДУСТРИЯ

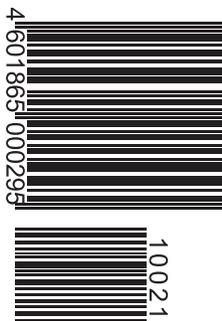
СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС
НА ВЕРТОЛЕТЫ НЕ МЕШАЕТ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ
ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ /3
У РОССИЙСКОГО РЫНКА
ВЕРТОЛЕТНЫХ УСЛУГ
БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ
К РОСТУ /6
БИЗНЕСМЭНЫ НЕ СПЕШАТ
ПЕРЕСАЖИВАТЬСЯ
ЗА РЫЧАГИ УПРАВЛЕНИЯ /10
НОВЫЕ ПРОГРАММЫ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО
ВЕРТОЛЕТОСТРОЕНИЯ /12
ЛЕГЕНДАРНЫЙ МИ-8
ЕЩЕ ПОЛЕТАЕТ /14



Среда, 15 мая 2013
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №21

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ВЕРТОЛЕТНАЯ ИНДУСТРИЯ»

С ВЫСОТЫ ЗАВИСАНИЯ

Про вертолеты приятно поговорить. Их возможности и характеристики весьма специфичны, зато и работа находится всегда. А значит, независимо от экономических условий всегда есть поступательное движение: производители анонсируют новые программы и модернизируют существующие модели. Владельцы закупают современную технику и предлагают новые виды услуг. Пожалуй, для нашей страны это справедливо как ни для какой другой. Перемены происходят стремительно, и если раньше было сложно представить, что можно сесть в свой вертолет и отправиться на нем в центр Питера (пока не Москвы, но мы продолжаем надеяться), сегодня это реальность. Наши компании вносят коррективы в программы ведущих производителей и играют ключевую роль в их выходе на новые рынки. Продолжает радовать и отечественная вертолетная индустрия. Она не закичивается на успехе традиционных моделей, унаследованных от страны Советов, а двигается вперед, представляя новые проекты, в том числе по сборке успешных западных вертолетов. В преддверии выставки HeliRussia самое время уделить внимание этой отрасли и посмотреть, что происходит в ней сегодня и что, вероятно, будет завтра.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Вертолетная индустрия)

Дмитрий Сергеев — президент ИД «Коммерсантъ»
Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ»
Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Михаил Михайлин — редакционный директор ИД «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Павел Кассин — директор фотослужбы
Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ»
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Иван Веретенников — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвек Аб». Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

ВЕРТЯЩИЙ МОМЕНТ

ПОСТАВКИ ГРАЖДАНСКИХ ВЕРТОЛЕТОВ — ОСТРОВК СТАБИЛЬНОСТИ НА АВИАЦИОННОМ РЫНКЕ. ЗДЕСЬ НЕТ МЕСТА ДВУЗНАЧНЫМ ПРОЦЕНТАМ ГОДОВОГО РОСТА, НО НЕТ И СОКРУШИТЕЛЬНЫХ ПАДЕНИЙ В КРИЗИСНУЮ ПОРУ. В СИТУАЦИИ ГАРАНТИРОВАННОГО СПРОСА ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕНЕЕ СКЛОННЫ К РЕВОЛЮЦИИ. ОДНАКО В БУДУЩЕМ, ВЕРОЯТНО, НАЙДЕТСЯ МЕСТО И РАДИКАЛЬНО НОВЫМ ПРОГРАММАМ.

АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ



НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД Производство гражданских вертолетов выглядит одним из самых узких и специфических сегментов авиационного рынка. По данным американского аналитического агентства Teal Group, среднегодовой объем этого сектора на протяжении почти 20 лет не показывал сколько-нибудь заметной динамики и до 2005 года составлял около \$2 млрд в денежном выражении. Тем не менее «тучные» годы мировой экономики сказались и на нем. В 2008 году поставки вертолетов более чем вдвое превысили прежнюю планку, достигнув суммарно \$5,4 млрд. И хотя мировой экономический кризис довольно резко оборвал этот рост, его итоги оказались гораздо менее плачевными, чем, например, для сегмента самолетов бизнес-авиации: общее падение в 2008–2010 годах, по данным Teal Group, составило 13,8% в денежном выражении. 2011-й стал переломным, а в 2012-м вновь наблюдался рост, достигший у западных вертолетостроителей, по статистике Ассоциации производителей воздушных судов авиации общего назначения, 21%. При этом аналитики хоть и не прогнозируют таких же темпов роста в ближайшем будущем, но и не обещают падений.

ГАРАНТИИ СТАБИЛЬНОСТИ Такую устойчивость рынка гражданских вертолетов эксперты объясняют тем, что на его развитие влияет довольно большое число не связанных друг с другом факторов. Во-первых, сравнительно высокие цены на нефть и освоение новых месторождений в самых отдаленных уголках света, что зачастую просто невозможно без участия вертолетной техники, обеспечивают стабильный спрос. Правоохранительные органы также постоянно обновляют и пополняют свой парк, причем этот процесс мало связан с текущим состоянием экономики и сокращением бюджетов на нем почти не отражается. Без вертолетов трудно представить себе эффективную организацию спасательных операций при крупных природных и техногенных катастрофах — этот момент влияет на закупку техники не только соответствующими службами, но и коммерческими компаниями-операторами, предоставляющими подобные услуги по контрактам. Не стоит сбрасывать со счетов и медицинскую эвакуацию. Корпоративные и частные клиенты хоть и сильно зависят от состояния экономики, в благоприятной ситуации тоже обеспечивают заказами довольно заметный сегмент этого рынка, хотя и несравнимый по объемам с поставками корпоративных самолетов.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Кроме того, спрос на так называемых новых рынках, таких, как Индия, Китай, страны Южной Америки и Россия, неплохо справляется с ролью дополнительного драйвера роста. В целом такая ситуация приводит к тому, что мало зависящие друг от друга сегменты рынка и факторы роста работают по принципу герметичных отсеков корабля, позволяя вертолетной индустрии довольно уверенно держаться на плаву даже в ходе самых сильных экономических штормов.

БЕЗ ВЕРТОЛЕТОВ НЕВОЗМОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ЦЕЛОГО РЯДА РАБОТ. ДЛЯ КАЖДОЙ ЗАДАЧИ МОЖНО ПОДОБРАТЬ КОНКРЕТНУЮ МОДЕЛЬ

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА Притом что самую большую долю (37%, по данным Flightglobal Ascend) мирового парка вертолетов западного производства все еще составляют машины американской компании Bell Helicopter, она уже давно утратила лидерство в объеме годовых поставок. Эту позицию занимает европейский концерн Eurocopter, который по результатам 2011 года, например, поставил 56% всех гражданских газотурбинных вертолетов в мире (данные Flightglobal, не учитывающие поставок «Вертолетов России»), или 369 машин. Более того, второе место также за производителем из Старого Света: итало-британская AgustaWestland хоть и с небольшим отрывом, но опередила американскую компанию (20% и 19% соответственно). Оставшиеся заметно меньшие доли рынка занимают два других «американца» — Sikorsky (4%) и MD Helicopters (1%). В прошлом году Eurocopter снова обогнал заокеанских коллег вместе взятых, поставив 334 машины против, например, 188 у Bell. В целом же два европейских производителя фактически контролируют рынок гражданских вертолетов, вместе поставляя около 80% машин.

ОБДЕЛЕННЫЕ ВНИМАНИЕМ Приведенная статистика обходит стороной две группы вертолетной →



DIMITRIOS KAMBOURIS

техники, достойные внимания. Во-первых, западные агентства не учитывают вертолеты российского производства. У отечественного производителя поставок явно больше, чем шесть единиц у MD Helicopter. Официальная информация холдинга «Вертолеты России» говорит о 14-процентной доле в мировых продажах в долларовом эквиваленте. В эту цифру, правда, входят и военные машины, но даже если сравнить объявленный российским холдингом объем поставок — 290 машин в 2012 году — с общемировым показателем — 1600 газотурбинных гражданских и военных вертолетов (оценка Brian Foley Associates), то речь идет о вполне заметной 18-процентной доле.

Независимые эксперты прямо указывают на значительные возможности российской техники. Ричард Эбулафия из Teal Group называет «Вертолеты России» «потенциальным пятым ключевым игроком» в четверке лидирующих производителей (Eurocopter, AgustaWestland, Bell и Sikorsky), называя при этом главное препятствие для дальнейшего роста — слабость сети послепродажной поддержки. Этот вопрос, над решением которого, кстати, усердно работает российский холдинг, не мешает американским военным закупать заслуженные Ми-17. Владелец консалтингового агентства Brian Foley Associates Брайан Фоли склонен расценивать это как позитивный фактор: «Быть принятым НАТО — это своеобразная печать одобрения покупки воздушных судов для других стран, что станет несомненным плюсом для российских продаж в будущем».

При этом российский производитель не идет на прямую конкуренцию с западными вертолетостроителями, что называется, на их территории, ориентируясь главным образом на рынки развивающихся стран — Индии, Китая, Южной Америки, то есть как раз на те регионы, которые Запад уже оценил, но пока не до конца освоил.

Еще один сегмент, часто остающийся вне поля зрения аналитиков, — поршневого вертолеты. Понятно, что в денежном выражении доля этих самых легких машин

выглядит довольно скромной, но зато в количественном отношении все иначе. Абсолютный лидер этого сегмента компания Robinson Helicopter в год доставляет заказчикам столько вертолетов, сколько не снилось газотурбинным «мажорам». 517 в прошлом году — почти столько же, сколько у Eurocopter и Bell вместе взятых. А бестселлер компании — Robinson R44 — опередил в 2012 году по количеству поставок даже самые популярные модели легких поршневых самолетов авиации общего назначения. Конечно, если вести речь о деньгах, то здесь разница очевидна: почти \$1,9 млрд европейского концерна Eurocopter полностью затмевает скромные \$196 млн Robinson. И тем не менее даже в центральных областях России увидеть в небе маленький Robinson можно едва ли не чаще, чем прославленный и массовый Ми-8.

БОРЬБА ЗА СУЩЕСТВОВАНИЕ Даже в условиях подъема рынка приходится как минимум подерживать позиции, а дальновидные игроки постоянно думают о том, как занять новые ниши.

Нефтегазовая и, шире, добывающая промышленность, ведущая масштабное освоение месторождений на морском шельфе, предъявляет особые требования к вертолетной технике. На первый план выходят высокая автономная дальность полета, всепогодность, скорость и вместительность салона. Нынешний лидер рынка Eurocopter, располагающий, пожалуй, самой широкой производственной линейкой, не обошел вниманием этот вектор спроса и активно продвигает программу EC175 — вертолета, чьи характеристики изначально ориентированы на потребности нефтяников.

AgustaWestland продолжает снимать сливки с этого и других сегментов рынка с помощью своего среднего двухдвигательного бестселлера AW139, который отличается впечатляющей дальностью полета и почти рекордной скоростью. При этом итало-британский концерн не собирает-

КОНВЕРТОПЛАН AW609 КОМПАНИИ AGUSTAWESTLAND ПО СКОРОСТИ СРАВНИТСЯ С САМОЛЕТОМ, НО СМОЖЕТ ВЗЛЕТАТЬ И САДИТЬСЯ ВЕРТИКАЛЬНО

ся отставать от Eurocopter с его EC175 и готовит адекватный ответ в виде программы «минимального риска» AW189 на основе AW149 — военной модификации AW139 с увеличенными габаритами.

В гонке скорость-дальность у AgustaWestland есть в запасе и еще один проект — конвертоплан AW609, который некогда разрабатывался совместно с Bell Helicopter, но ныне полностью выкуплен европейским производителем. Это воздушное судно за счет поворачиваемых гондол двигателей должно сочетать преимущества вертикального взлета со скоростью и дальностью полета турбовинтовых самолетов. Правда, Ричард Эбулафия говорит о «смутных рыночных перспективах» такого класса машин.

Bell, оставив сектор более тяжелых двухдвигательных вертолетов конкурентам, сосредоточился на легких и средних машинах, самая актуальная модель из которых — Bell 429. Однако в прошлом году компания представила новую разработку в популярном нынче восьмитонном классе — Bell 525 Relentless. Оснащенный передовой авионикой и электродистанционной системой управления, 16-местный вертолет призван восстановить пошатнувшиеся позиции производителя. Недостаток внимания к обновлению и расширению модельного ряда на протяжении последних полутора-двух десятков лет уже стоил компании сокращения доли в мировых поставках. Лидер американского вертолетостроения пока не включился в гонку по созданию высокоскоростных машин нового поколения, в которой успехов добились Sikorsky и Eurocopter с программами X2 и X3 соответственно и AgustaWestland с конвертопланом AW609. Скорость и вертикальный взлет — явные преимущества, но на гражданском коммерческом рынке действует и еще один важ-

ный критерий — стоимость и эксплуатационные расходы, а они у вертолетов заметно выше, чем у сравнимых по вместимости самолетов. Это дает экспертам основание не слишком высоко оценивать емкость ниши скоростных машин, которая вряд ли сможет прокормить больше одного-двух конкурентов.

Зато более осязаемый, но практически заброшенный некогда господствовавшими в нем Eurocopter и Bell сектор самых легких вертолетов с газотурбинными двигателями оставался сиротой недолго. Последние несколько лет его активно осваивает Robinson Helicopter, создавшая на базе четырехместного поршневого R44 более мощную газотурбинную новинку R66. На сегодня это самый «молодой» и доступный вертолет этого класса, который пользуется высоким спросом: в прошлом году заказчикам поставили 191 такую машину.

Общий же тренд обновления у всех производителей одинаков: экономичность (настолько, насколько это вообще возможно для вертолетов), современная бортовая электроника, устойчивость к сложным погодным условиям и комфортный салон.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ Прогнозы в авиастроении только на первый взгляд кажутся делом неблагодарным. На самом деле они широко тиражируются в прессе, поднимая авторитет аналитиков компаний, помогают акционерам с оптимизмом смотреть в будущее, а инвесторам — смелее принимать решения. Ведь делаются они не на один день и даже не на год-два, а по прошествии времени кто же будет сверять реальные результаты с предсказаниями, скажем, десятилетней давности?

В вертолетостроении тон задают, как правило, прогнозы крупных компаний — поставщиков систем и оборудования для этого сегмента рынка. Например, ежегодный обзор отрасли и прогнозы выпускают Honeywell и Rolls-Royce. В частности, аналитики Honeywell, базируясь на ежегодном исследовании планов операторов, ожидают поставки от 4,9 тыс. до 5,6 тыс. гражданских вертолетов с газотурбинными двигателями в период 2013–2017 годов, при этом наиболее высокий спрос ожидается в ближайшие три года. Примечательно, что впервые за последние четыре года отмечается рост закупочных планов североамериканских операторов.

Более интересно выглядит распределение долей в общем объеме поставок по регионам мира. Согласно Honeywell, больше половины придется на Южную Америку и Азию, включая Тихоокеанский регион. Стоит ли напоминать, что именно на эти регионы сегодня делают ставку «Вертолеты России» и именно там у отечественного производителя сохраняются традиционно сильные позиции. А независимый американский консультант Брайан Фоли считает Китай самой перспективной страной с точки зрения потенциального роста спроса на вертолеты и отмечает активные продажи продукции «Вертолетов России» в данном регионе.

В глобальном масштабе Брайан Фоли оценивает объем рынка гражданских вертолетов в 12,5 тыс. газотурбинных машин и 6 тыс. — поршневых. Вместе с поставками военных вертолетов — еще 6 тыс. единиц — общая стоимость должна достигнуть около \$250 млрд. Возможно, «вертикального взлета» вертолетного рынка в обозримом будущем и не случится, зато он выглядит здоровым и свободным от «мыльных пузырей». Вертолеты символизируют собой настоящую технику для дела, и спрос на них, по-видимому, останется стабильным, по крайней мере, до тех пор, пока этим делом кто-то занимается. Новые модели, которые продвигают ключевые игроки этого рынка, также вполне могут подстегнуть спрос, и, кто знает, не откроют ли новые горизонты рынка те футуристические концепты, которые уже сейчас обкатывают вертолетостроители. ■

ПРОИЗВОДИТЕЛИ УЖЕ ДАВНО ВКЛЮЧИЛИСЬ В ГОНКУ ЗА СКОРОСТЬ И ДАЛЬНОСТЬ ПОЛЕТА, НО УПОР ДЕЛАЮТ НА РАЗВИТИЕ ТРАДИЦИОННЫХ ПРОГРАММ, ОСОБЕННО ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



”ЮТэйр” - крупнейший вертолетный оператор России, входит в пятерку лидеров мирового вертолетного бизнеса.

- Клиенты на 4 континентах.
- Высокое качество и безопасность авиационных работ любой степени сложности во всех географических и климатических зонах.
- 45-летний опыт работы в нефтяном секторе с ведущими российскими и международными нефтегазовыми компаниями.
- Крупнейший поставщик транспортных услуг для миротворческих миссий ООН.

Телефон: +7 (3462) 770-369
Факс: +7 (3462) 243-199
E-mail: hs@utair.ru

www.utair.ru



ВЕРТОЛЕТНЫЕ РАБОТЫ

ВЕРТОЛЕТЫ СОЗДАНЫ ДЛЯ ТЕХ ЗАДАЧ, КОТОРЫЕ НЕ ПОД СИЛУ НАЗЕМНЫМ МАШИНАМ И САМОЛЕТАМ. В РОССИИ, ВОПРОКИ ЗАЯВЛЕНИЯМ ПЕССИМИСТОВ, РАЗВИВАЕТСЯ И ПРОИЗВОДСТВО ВЕРТОЛЕТОВ, И РЫНОК УСЛУГ. АВИАКОМПАНИИ НАБИРАЮТСЯ ОПЫТА, РАБОТАЯ С ЗАРУБЕЖНОЙ ТЕХНИКОЙ, И ДАЖЕ ВЫХОДЯТ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ. ДА И НАШ ЛЕТНЫЙ СОСТАВ ДАСТ ФОРУ ЗАРУБЕЖНОМУ. ИТАК, НАПРАВЛЕНИЕ ЗАДАНО, ВЕКТОР ИЗВЕСТЕН. ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ

Многие участники рынка вспоминают слова Михаила Леонтьевича Милля: «Россия создана для вертолетов». Сложно представить себе более подходящую для них страну. Огромные пространства, отдаленность населенных пунктов друг от друга, разнообразие и великое множество работ, которые ведутся в сложных климатических условиях. И, конечно же, большая потребность в том, чем обладают самолеты и автомобили: вертикальный взлет, способность к зависанию, большая грузоподъемность и готовность работать в любых условиях — вот те достоинства, благодаря которым вертолеты стали столь востребованными буквально с момента их появления. Уже в 1950-е годы можно было прилететь на лайнере в аэропорт, пересесть на фактически летающий автобус и через считанные минуты приземлиться в городе. Об этом с изумлением писал известный журнал Flight, отмечая, что в США или Англии о такой разветвленности и эффективности сети можно только мечтать.

Экономика страны с тех пор изменилась, но у вертолетов по-прежнему остается большая ниша, в которой другим типам техники делать нечего. Что еще интереснее, всего лет десять назад все вертолетные работы, за редким исключением, выполнялись отечественными машинами. Сегодня и западным находят применение: их популярность год от года только растет.

Регулярные вертолетные авиалинии в России, да и в мире, уже вымерли, по крайней мере, если говорить о массовых перевозках. На вертолетные экскурсии люди летают, но совершенно не в тех масштабах, как, например, в Лас-Вегасе, где сразу у нескольких компаний вертолетный парк превышает 20 машин. Объяснить это довольно легко: где у нас найти миллион человек, готовых отдать 5–10 тыс. рублей за экскурсию?

С авиатакси та же история. По мнению Александра Евдокимова, представителя компании Bell в России, этот сегмент у нас не развит: «Фирмы, предоставляющие услуги авиатакси, у нас есть. Они как-то работают, но как, честно говоря, не знаю. Судя по всему, это не очень популярно. На мой взгляд, ввиду того, что летать особо некуда. Вертолеты часто арендуют, на чартеры спрос довольно большой. А вот так, чтобы вы знали о существовании рейса из «Крокуса» в Домодедово и часто им пользовались, такого у нас нет».

Вот и получается, что «война, пожар и спецработы» (по словам совладельца консалтингового агентства Urscast Алексея Королева) остаются основным плацдармом для применения вертолетов в России. Пожалуй, войны мы касаться не будем, а вот о «пожаре и спецработах» поговорим.

ВЕРТОЛЕТНЫЙ ПАРК По данным ГосНИИ ГА, в реестре воздушных судов России зарегистрировано 2310 вертолетов. Из них лишь 1137 в 2012 году летали. Примечательно, что среди «простаивающих» можно найти и довольно необычные экземпляры вроде летающего крана Ми-10.

УЧАСТНИКИ ВЕРТОЛЕТНОГО РЫНКА ЧАСТО ЦИТИРУЮТ МИХАИЛА ЛЕОНТЬЕВИЧА МИЛЛЯ: «РОССИЯ СОЗДАНА ДЛЯ ВЕРТОЛЕТОВ». ПО РЯДУ НАПРАВЛЕНИЙ ЭТО ДАЖЕ НЕ РЫНОК, А НЕПАХАНОЕ ПОЛЕ

Поставки холдинга «Вертолеты России», который контролирует все производственные предприятия отечественной вертолетной индустрии, постоянно растут. В 2012-м они увеличились на 10,7% и составили 290 вертолетов, да и портфель заказов весьма внушительный: 817 машин.

Среди зарубежных производителей по количественным показателям лидирует Robinson Helicopter: в реестре значится 277 машин. Однако подавляющее большинство из них составляют легкие поршневые машины, находящиеся в основном в частном владении. Если говорить о газотурбинных, то здесь на первом месте Eurocopter с 120 вертолетами, которые используются в различных миссиях, во многом предопределяя будущее западной техники в нашей стране. Вертолеты Bell тоже широко представлены в России, в основном в качестве корпоративного транспорта. AgustaWestland довольно

агрессивно наступает на позиции лидеров, пользуясь помимо прочего совместным с «Вертолетами России» производством AW139. На сегодня лишь один производитель с мировым именем, Sikorsky, никак не представлен в России. Однако на выставке HeliRussia-2013 компания покажет кабину вертолета S-92, который уже проходит процедуру сертификации МАК.

ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ Начать рассказ о российских эксплуатантах стоит с авиакомпании «ЮТэйр». Это крупнейший в мире оператор по величине и грузоподъемности флота, в управлении которого находится больше 350 вертолетов, в том числе несколько упомянутых выше Ми-10. Характерно, что и по составу вертолетного парка, и по выполняемым работам отечественные операторы во многом схожи. Ознакомившись с самым крупным и диверсифицированным из них, можно кое-что понять о рынке в целом.

Компания ведет отчет с 1967 года, когда было организовано Тюменское управление гражданской авиации. С 1991 года оно стало авиакомпанией «Тюменьавиатранс», а в 2002-м появилось название «ЮТэйр». Если говорить о вертолетном направлении, сегодня это не только огромный оператор с дочерними предприятиями по всему миру, но и владелец крупного вертолетного кластера в Тюмени и Сургуте, на базе которого обеспечивается весь жизненный цикл вертолетной техники: обучение пилотов и инженеров, поддержание летной годности, капремонт и многое другое.

Основу парка компании составляют отечественные Ми-8 (а также различные его модификации). По словам старшего вице-президента «ЮТэйр» Николая Логинова, «Ми-8Т — основная рабочая лошадка. Эта машина перевозит грузы, персонал нефтегазовых компаний. На новые модификации (МТВ, 171) довольно большой спрос, особенно среди российских корпораций, в составе которых есть иностранные акционеры. Это более энерговооруженные, безопасные вертолеты с современным оборудованием. И они экономичнее».

«Ми-26 мы в основном используем для перевозки больших негабаритных грузов, много работаем с внешней подвеской», — продолжает он. — Это транспортировка буровых принадлежностей, вышек, элементов инфраструктуры. Отдельное направление — работа по контрактам ООН. Это Африка, Ближний Восток: регионы, где российская техника не знает себе равных. Есть дочерние компании в Африке, Латинской Америке, Европе».

«ЮТэйр» стала первопроходцем и в области эксплуатации зарубежной техники, а сегодня уже принимает непосредственное участие в формировании новой модели Eurocopter: «Мы начали осваивать западную технику семь лет назад с европейского вертолета Bo.105, — говорит господин Логинов. — Мы рассматривали множество вариантов и остановились на нем не только в силу хороших характеристик и подходящей размерности, но и самой идеологии этой машины. После крепкого «железного» Ми-8 поначалу тяжело пересесть на «пластиковую» западную технику, а Bo.105 — он такой же надежный и прочный».

Постепенно мы стали присматриваться и к другим моделям. Например, Eurocopter AS350, который гораздо экономичнее, так как у него один двигатель. А сегодня благодаря нашему опыту мы уже пришли к тому, что сами общаемся с производителем и рассказываем ему, чего ожидаем от новой машины. В этом плане у нас сложилось партнерство с Eurocopter, который привлек нас в экспертную группу для разработки своей новой восьмитонной модели EC175. Мы впервые смогли не просто выбрать из того, что предлагают на рынке, но заточить вертолет под себя, обеспечить его именно теми характеристиками и функциями, которые нам нужны. EC175 мы планируем использовать для работ на шельфе. Это будет для нас новое направление. У нас есть кое-какой опыт в этой сфере, но по-настоящему мы в сегмент еще не выходили. В целом же у нас есть преимущество не только перед отечественными компаниями, но и перед зарубежными, ведь наш флот состоит из машин всех размеров и возможностей: от поршневых Robinson R44 до тяжелых Ми-26».

Помимо «ЮТэйр» большой флот и у «Газпромавиа», дочерней компании «Газпрома»: около 110 машин, в основном отечественного производства. Они используются для решения всевозможных задач — от облета трубопроводов и перевозки пассажиров и грузов до работы на шельфе. Еще несколько крупных операторов, парк которых составляет от 30 до 50 вертолетов: ПАНХ, «Ямал», «Конверс Авиа», «Вертикаль-Т», а также МЧС России.



КА-32А11ВС МЧС РОССИИ УЧАСТВУЕТ В СПАСАТЕЛЬНОЙ ОПЕРАЦИИ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ВЕРТОЛЕТНЫМ ОПЕРАТОРАМ ПРИХОДИТСЯ ИМЕТЬ ДЕЛО С САМЫМИ РАЗНЫМИ КЛИМАТИЧЕСКИМИ И ГЕОГРАФИЧЕСКИМИ УСЛОВИЯМИ

НЕФТЕГАЗ Именно в этой отрасли работает самое большое количество вертолетов страны. Протяженность нефтегазовых трубопроводов в России составляет почти полмиллиона километров.

Основные добывающие регионы отличаются тяжелым климатом: летом температура поднимается выше 30 градусов, а зимой опускается много ниже 40 градусов. Между городами безмолвные леса и снежные пустыни. Только вертолет может работать в таких условиях, сохраняя в рабочем состоянии оборудование и трубопроводы.

Важное направление, в котором на помощь отечественной технике приходит более экономичная и легкая западная, — мониторинг трубопроводов. Robinson R44, Eurocopter AS350, EC135 используют для этих целей такие компании, как «ЮТэйр» и «Газпромavia». Вполне возможно, что непосредственно для патрулирования вскоре начнут массово применяться и беспилотники, в том числе вертикального взлета. Первые шаги в этом направлении уже делает, например, ТНК-ВР.

Есть и оффшорные работы, и со временем они будут только набирать вес в отрасли, ведь буровые платформы постепенно отдаляются от берегов в более труднодоступные места. Так, авиакомпания ПАНХ по контракту с итальянской фирмой Sairet недавно начала оказывать вертолетную поддержку работе судна-трубоукладчика Castoro-12 в Каспийском море (проект «Голубой поток»). Для этих целей используется Eurocopter EC135, находящийся в постоянной готовности на случай, если понадобится медицинская эвакуация персонала.

«Газпромavia» также поддерживает работы материнской компании на шельфе. Основу парка, как и у других отечественных операторов, составляют Ми-8 в разных модификациях, которые доставляют на буровые платформы вахты и оборудование, а также при необходимости участвуют в спасательных и медицинских операциях и ведут наблюдение.

Главный тренд — экономия. Даже для таких гигантов, которые, по общему мнению, денег не считают. Оказывается, очень даже считают. «Газпромavia» эксплуатирует парк из восьми машин EC135 T2+, каждая из которых проводит в воздухе примерно 600–800 часов в год (гораздо больше среднего показателя для вертолетов). Они занимаются облетом трубопроводов и в случае необходимости доставляют легкие грузы, оборудование и технический персонал на места утечек.

МЕДИЦИНА И СПАСЕНИЕ Медицинская (или, если использовать официальный термин, санитарная) авиация родилась в СССР в 1925 году, а после ВОВ появилась уже и вертолетная служба спасения. К концу 1990 года служба санитарной авиации РСФСР располагала 189 воздушными судами, включая 95 самолетов и 94 вертолета, с помощью которых медицинская помощь оказывалась более чем 200 тыс. больных ежегодно. Сегодня, 23 года спустя, мы далеки от тех показателей, но есть надежда на скорое улучшение ситуации.

По данным организаторов конференции «Санитарная авиация России и медицинская эвакуация», которая пройдет во время выставки HeliRussia-2013, в Москве на постоянной основе действуют шесть вертолетов санитарной авиации (по отдельным разрешениям — не более десяти) и десять взлетно-посадочных площадок (включая аэродромы, вертодромы и вертолетные площадки). В то же время в Париже постоянно летают 150 вертолетов и действуют 104 площадки. В Нью-Йорке эти показатели составляют 350 и 137 соответственно.

По заявлениям МЧС, которое управляет флотом из 6 Ми-26, 40 Ми-8, 6 Ка-32 и 4 Eurocopter, этот сегмент авиационных услуг еще находится в зачаточном состоянии и его ожидает большой рост в ближайшие годы. По оценкам министерства, по меньшей мере 150 вертолетов понадобятся для патрулирования основных автомагистралей, а еще 200 нужно будет расположить в крупных городах.

Опыт медицинской эвакуации в городах нагляднее всего виден на примере Московского авиационного центра (МАЦ), единственного эксплуатанта, которому разрешено летать над городом. Его летный парк состоит из восьми вертолетов моделей EC145, Ка-32, Ми-26 и Bell 429. Глава МАЦа Кирилл Святенко рассказывает: «Над Москвой летать запрещено всем, кроме пожарных и спасательных служб. Нас выбрали после длительных проверок и выдали специальную лицензию, которая позволяет нам летать над городом. Распоряжение с этой лицензией обновляется каждый год. У нас свои вертолетные площадки, диспетчеры, врачи и пилоты. Что касается летного состава, все они бывшие военные летчики, которые прошли необходимую переподготовку. Все врачи имеют квалификацию спасателей, что позволяет им работать в зоне чрезвычайной ситуации, в отличие от обычных медицинских работников.

В основном летаем на Eurocopter. У нас три EC145, которые летом, в горячий сезон, совершают до четырех вы-

летов в день. В основном забираем жертв ДТП, многие из них — мотоциклисты. И, несмотря на тяжелое состояние всех пациентов (что неудивительно, иначе вертолет бы не потребовался), мы пока ни одного не потеряли. Для нас это особый повод для гордости».

Опыт МАЦа — единственный в своем роде. Пока это лишь единичный случай успешного решения всей совокупности вопросов, которые встанут перед санитарной авиацией. Организаторы конференции, которая пройдет 16–17 мая в рамках HeliRussia, формулируют их так: «Во что обойдется один летный час и кто его будет оплачивать? Требуется ли обязательное лицензирование? Будут ли доступны вертолеты иностранного производства?»

Собственно, там же ответят на эти вопросы ведущие участники рынка. Александр Евдокимов, представитель Bell, уже дал свой комментарий: «Наша власть только сейчас взялась за развитие этого направления. А так как медицина развивается под эгидой государства, никто не может просто так прийти и сказать: „Я сделаю флот из зарубежных машин и начну спасать людей“. Нужно два-три года, чтобы появился бюджет, сформировалась нормативная база, стало понятно, на каких основаниях можно заниматься этой деятельностью. И тогда наполнение рынка медицинскими бортами будет очень серьезным, причем половина парка, если не весь, будет западным. Пока отечественная техника очень дорогая по производству и эксплуатации. Ка-226, „Ансат“ — хорошие машины, но пока они не будут адаптированы под медицину и не станут максимально экономически эффективными, операторы продолжат закупать иностранные вертолеты».

Как видим, совершенно ясно одно: у медицинских и спасательных вертолетов в России огромное будущее. Спрос сильно превышает предложение. А вот какими именно они будут, зависит от производителей, и от операторов, и от государства.

ПОЖАРНЫЕ РАБОТЫ Москвичи надолго запомнят лето 2010 года, запах гари и гнетущую, кажущуюся бесконечной темноту, которая нависла над городом и впоследствии дошла даже до Санкт-Петербурга, где многие решили искать убежища. В некоторых других областях страны ситуация была еще более тяжелой: горели леса и деревни, люди лишались крова и сбережений. В то время вертолеты одного только Московского авиационного центра налетали 370 часов на тушение пожаров. Однако для вызова вертолета не требуется катастрофа глобального масштаба. Например, когда 2 апреля 2012

ОШЕГЛА ИЛЬИНСКОЮ

года на крыше одного из небоскребов московского «Сити» вдруг вспыхнул огонь, вертолеты МАЦа вылетели без промедления.

Михаил Щежин, заместитель директора МАЦа и КВС Ми-26, так рассказал об этом телевидению: «Нам впервые пришлось тушить именно небоскреб, хотя мы ночью уже работали на такой высоте. Плюс ко всему там было три крана, которые не освещались. Их высота достигала 30–50 метров. То есть сам заход был достаточно сложный. Ветер был очень сильный, порывистый. И, конечно, требовалась филигранная техника пилотирования, чтобы точно слить 15 тонн воды, которые способен нести вертолет».

Гигант Ми-26 в принципе хорош в качестве тяжеловеса, а другая отечественная модель, Ка-32, стала очень успешной во всем мире именно в качестве противопожарного вертолета. Соосная схема этой машины позволяет маневрировать даже в условиях сильной турбулентности, а сравнительно небольшой диаметр несущих винтов хорошо подходит для работы в условиях городской застройки. Полезная нагрузка машины составляет 5 тонн и позволяет оборудовать ее водосливным устройством ВСУ-5 или установить систему горизонтального пожаротушения. Поэтому Ка-32 без труда находит для себя новые рынки. Модификация Ка-32А11ВС получила сертификаты летной годности в странах Америки, Азии и Европы и сегодня успешно эксплуатируется в Испании, Португалии, Швейцарии, Канаде, Южной Корее, на Тайване, в Японии, Китае и в других странах. Только в Южной Корее парк Ка-32 превышает 60 единиц, их успешно применяют в лесной авиации для тушения пожаров, а также в авиации ВМС.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ Вертолетные компании из России имеют одно очень важное преимущество перед «иностранцами»: максимально диверсифицированный флот. Тут есть и громадные Ми-26 с взлетным весом 56 тонн, и Ка-32, которые не знают себе равных в пожаротушении, и западная техника, в том числе передовые и дорогие вертолеты вроде AW139 и (в ближайшем будущем) EC175. Однако использованием западной техники привлечь клиентов довольно сложно: в мире эксплуатантов немало, и очень хороших, а вот уникальные качества советско-российских машин привлекают зарубежные контракты, особенно со стороны ООН.

Богатый опыт у «ЮТэйр», который предоставляет Ми-8 и Ми-26 для выполнения гуманитарных миссий в Африке и на Ближнем Востоке, в том числе в зонах конфликтов. Например, 26 ноября 2009 года экипаж вертолета Ми-8 МТВ выполнял полет в Конго. Он сел в городе Донго и оказался в гуще боевых действий. Рискую собственной жизнью, члены экипажа командир Сергей Игнатов, второй пилот Юрий Чигаев, бортмеханик Вячеслав Альберти, бортпроводник Дмитрий Шмидт обеспечили эвакуацию 23 миротворцев, в том числе тяжелораненых. Пилоты смогли вывести вертолет из-под огня и, несмотря на повреждения, совершили перелет и благополучную посадку на безопасной территории. Экипаж получил награду «Слава совершенству» в номинации «Премия имени Игоря Сикорского за гуманитарные услуги» под эгидой Международной вертолетной ассоциации в 2012 году.

Еще один необычный эпизод из работы отечественных операторов за границей — эвакуация подбитого американского вертолета Chinook на внешней подвеске грузового Ми-26 компании «Вертикаль-Т». За успешно проведенную в октябре 2009 года операцию вертолетчики удостоились даже личной благодарности президента США Барака Обамы. Однако непосредственный участник этой истории пилот-инструктор компании «Вертикаль-Т» Валерий Лихачев, судя по комментариям в прессе, не считает ее чем-то выдающимся. Обычная работа. ■

ВЕРТОЛЕТНЫЕ КОМПАНИИ ИЗ РОССИИ ИМЕЮТ ОДНО ОЧЕНЬ ВАЖНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ПЕРЕД «ИНОСТРАНЦАМИ»: МАКСИМАЛЬНО ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ФЛОТ

ТРАДИЦИИ ПОСТОЯНСТВА

ВЕРТОЛЕТЫ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ В ТЕХ РАБОТАХ, В КОТОРЫХ НИЧТО ДРУГОЕ НЕ СПРАВИТСЯ. СПРОС НА НИХ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ В ЛЮБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ, А ПАРК ЗАМЕНЯЕТСЯ ДОСТАТОЧНО МЕДЛЕННО. ЕСТЬ ЗДЕСЬ МЕСТО И РЕКОРДАМ. МЫ ПРИВОДИМ ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫЕ ЦИФРЫ И ФАКТЫ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ СУДИТЬ О МИРОВОМ И РОССИЙСКОМ ВЕРТОЛЕТНЫХ РЫНКАХ.

СВЫШЕ

8500

ВЕРТОЛЕТОВ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА (14% МИРОВОГО ПАРКА) ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ В БОЛЕЕ ЧЕМ 100 СТРАНАХ МИРА

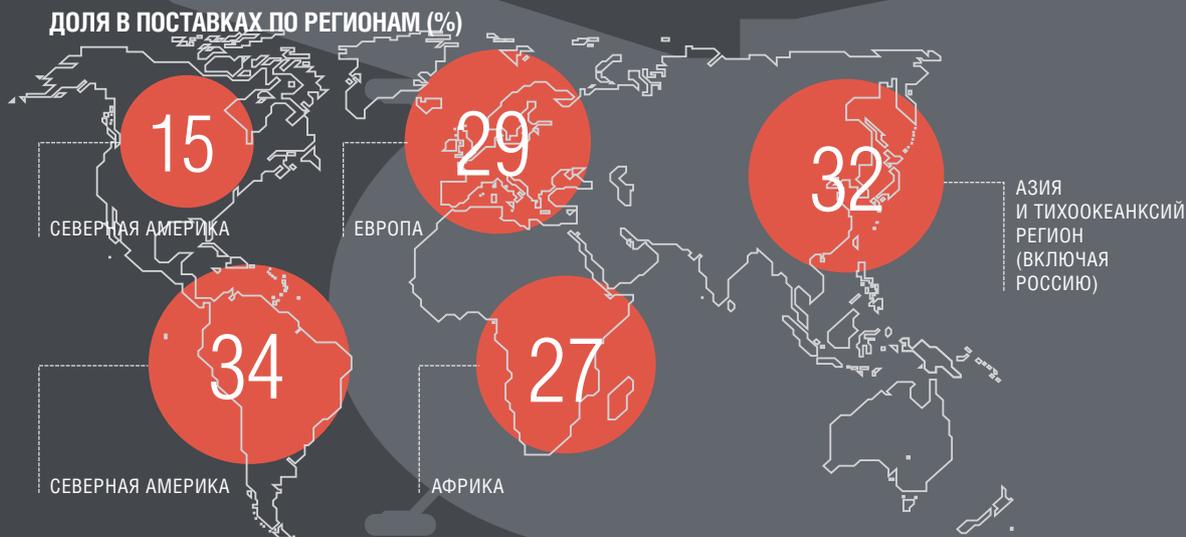
3900—4600

ГРАЖДАНСКИХ ВЕРТОЛЕТОВ С ГАЗОТУРБИНЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ БУДЕТ ПОСТАВЛЕНО В БЛИЖАЙШИЕ 5 ЛЕТ НА МИРОВОЙ РЫНОК

ИСТОЧНИК: HONEYWELL AEROSPACE.

85%

РОССИЙСКОГО ВЕРТОЛЕТНОГО РЫНКА И ОКОЛО 14% ВСЕХ ПРОДАЖ НА МИРОВОМ РЫНКЕ В ДОЛЛАРОВОМ ЭКВИВАLENTE (ВКЛЮЧАЯ ВОЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ) ПРИХОДИЛОСЬ НА ВЕРТОЛЕТЫ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В 2012 ГОДУ



17%

МИРОВОГО ПАРКА СВЕРХТЯЖЕЛЫХ,

56%

СРЕДНЕТЯЖЕЛЫХ ВЕРТОЛЕТОВ ПРОИЗВЕДЕНО НА ПРЕДПРИЯТИЯХ «ВЕРТОЛЕТОВ РОССИИ»

ИСТОЧНИК: ОАО «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ».

ОЦЕНКА ПОСТАВОК ПО НАЗНАЧЕНИЮ

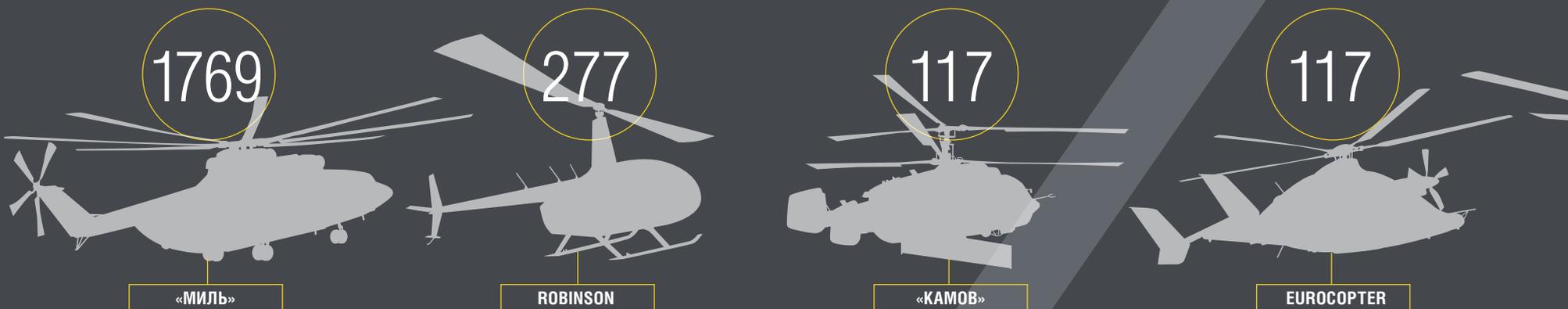


ОЦЕНКА ПОСТАВОК ПО КЛАССАМ ВЕРТОЛЕТОВ



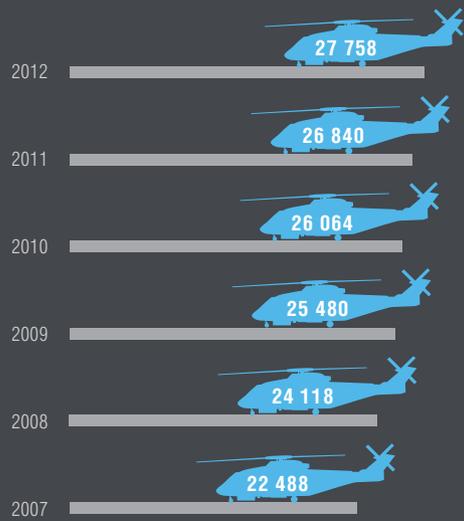
ВЕРТОЛЕТНЫЙ ПАРК РОССИИ

ВСЕГО ВЕРТОЛЕТОВ В РОССИЙСКОМ РЕЕСТРЕ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ, ПО ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ИСТОЧНИК: ГОСНИИ ГА.



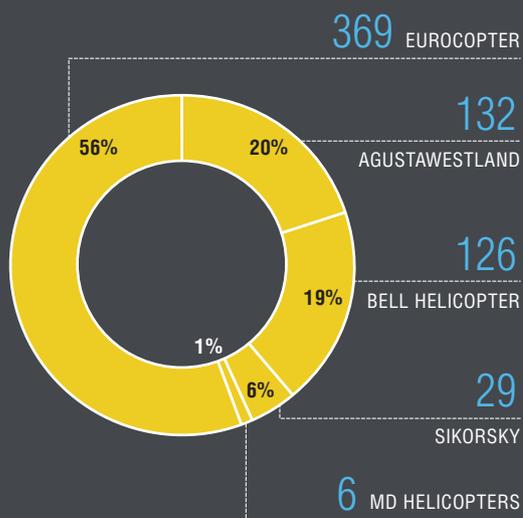
МИРОВОЙ ПАРК ВЕРТОЛЕТОВ С ГАЗО-ТУРБИНЫМИ И ПОРШНЕВЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ

ИСТОЧНИК: GENERAL AVIATION MANUFACTURERS ASSOCIATION (GAMA)/JETNET LLC.



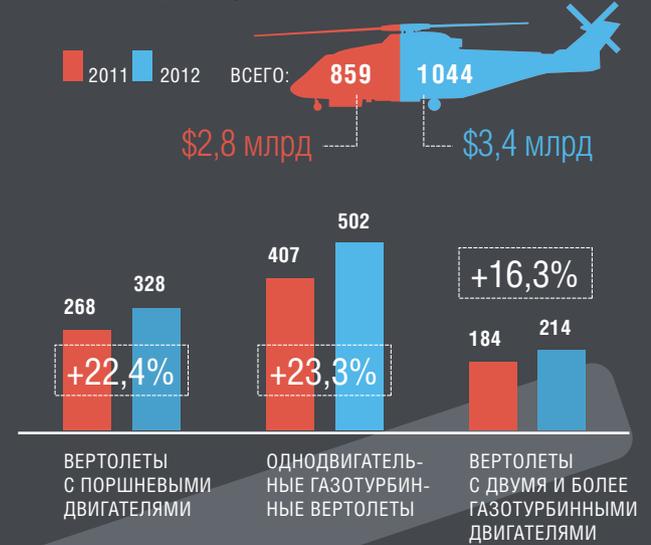
ПОСТАВКИ «БОЛЬШОЙ ПЯТЕРКИ» ЗАПАДНЫХ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛЕЙ В 2011 ГОДУ

ИСТОЧНИК: HELICOPTER MANUFACTURER CENSUS 2012 ЖУРНАЛА FLIGHT.



ПОСТАВКИ ВЕРТОЛЕТОВ В 2011-2012 ГОДАХ (НЕ ВКЛЮЧАЯ ВЕРТОЛЕТЫ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА)

ИСТОЧНИК: GAMA.



ГАЗОТУРБИННЫЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

ИСТОЧНИК: BJT BUYER'S GUIDE 2012, CONKLIN & DE DECKER.

ROBINSON R66

Легкий одновигательный
Стоимость, \$0,798 млн
Текущие расходы, \$452/летный час

AGUSTAWESTLAND AW139

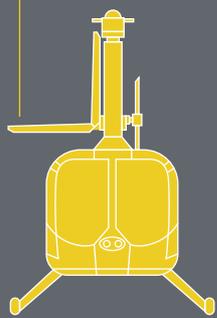
Средний двухдвигательный
Стоимость, \$11,2 млн
Текущие расходы, \$2169/летный час

EUROCOPTER AS350 B3

Легкий одновигательный
Стоимость, \$2,2 млн
Текущие расходы, \$768/летный час

BELL 429

Средний двухдвигательный
Стоимость, \$5,5 млн
Текущие расходы, \$1098/летный час



ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ВЕРТОЛЕТОСТРОЕНИЕ

ИСТОЧНИК: ОАО «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ».

290

МАШИН СОСТАВИЛИ ПОСТАВКИ ВЕРТОЛЕТОВ (УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 10%)

817

ВЕРТОЛЕТОВ СОСТАВИЛ ТВЕРДЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ НА 31 ДЕКАБРЯ 2012 ГОДА

125,5

МЛРД РУБ. СОСТАВИЛА ВЫРУЧКА (ВЫРОСЛА НА 21%)

НА 16% УВЕЛИЧИЛСЯ ПОКАЗАТЕЛЬ ЕБИТДА И СОСТАВИЛ 20,8 МЛРД РУБ.

9,4 МЛРД РУБ. СОСТАВИЛА ПРИБЫЛЬ (ВЫРОСЛА НА 35,2%)

Ми-8 самый массовый двухдвигательный вертолет

- 56 000 кг — максимальный взлётный вес Ми-26
- 463 км/ч — развивает прототип Sikorsky X2
- 12 000+ — произведено вертолетов Ми-8
- 350 — вертолетов эксплуатирует авиакомпания «ЮТэйр»
- 40 — Robinson R66 рассчитывают поставить в Россию до конца 2013 года

35

17

4

2

BELL

AGUSTAWESTLAND

MD HELICOPTERS

SOKOL

ПОЛЕТЫ УРОВНЯ VIP

ДАЖЕ КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ О ДОРОГОЙ ГАЗОТУРБИНОЙ МАШИНЕ, НА КОТОРОЙ ПРИНЯТО ЛЕТАТЬ СЗАДИ, РУССКИЙ ВЛАДЕЛЕЦ ИНОГДА САМ САДИТСЯ В КРЕСЛО ПИЛОТА. ЭТО СКАЗЫВАЕТСЯ НА ВЫБОРЕ МОДЕЛИ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ТОЛЬКО У НАС ЕСТЬ ТАКОЙ БОЛЬШОЙ ПАРК ВЕРТОЛЕТОВ, В КОТОРЫХ МОЖНО БУКВАЛЬНО ПОЛЕЖАТЬ НА ДИВАНЕ. МЫ РАССМОТРЕЛИ, КУДА НАПРАВЛЕН СПРОС И ЧЕМ БИЗНЕС-ВЕРТОЛЕТЫ ПОЛЕЗНЫ РЫНКУ.

ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ



AGUSTAWESTLAND AW139 — БЫСТРЫЙ, КОМФОРТНЫЙ И ДОРОГОЙ ЛЕТАЮЩИЙ ЛИМУЗИН

мов. Это как горные районы (Урал, Кавказ), так и добычающие регионы (Сибирь, Казахстан, Дальний Восток)».

«САЛОН» ПО-РУССКИ Уровень «важности» можно повысить еще на ступень благодаря советскому, а теперь уже и российскому вертолетостроению. Дело в том, что в России и СНГ, как, пожалуй, больше нигде в мире, покупатель выбирает не только из моделей, в которых можно сидеть с тем или иным уровнем комфорта. В наших «салонных» Ми-8 он сможет и ходить в полный рост, и полежать на диване. Это уже VIP на уровне бизнес-джета: одного взгляда достаточно, чтобы заметить разницу между западным представлением о роскошном вертолете и отечественным. Впрочем, даже иностранцы иногда устанавливают подобные интерьеры на самые свои крупные машины (в первую очередь предназначенные для офшорных перевозок), но у нас это поставлено на поток. У холдинга «Вертолеты России» даже есть официальный партнер — компания «Аэротакси-Сервис», которая готова спроектировать, построить и передать заказчику VIP-салон практически любой конфигурации и эстетической изощренности.

У подобной машины есть и плюсы, и минусы. Среди плюсов: действительно гигантский салон с высотой потолка 1,8 м, в котором помимо дивана, столиков и телевизора доступна немалая для других вертолетов роскошь — стюардесса, горячая пища и даже полноценный туалет. И несмотря на постепенное повышение цен на отечественную технику, пока стоимость приобретения еще можно записать в плюс. А вот по эксплуатационным издержкам ставить придется минус. Впрочем, минус вполне оправданный и безальтернативный: дело в том, что даже теоретические конкуренты по габаритам салона AgustaWestland AW101 и Eurocopter EC225 пока в России не представлены, да и с учетом всех таможенных и налоговых сборов в любом случае обойдутся минимум вдвое дороже.

Еще один недостаток комментирует Илья Иезбера, представитель брокерской фирмы Aerocapital LLC: «Ми-8/171 в VIP-комплектации — своеобразная машина, и, несмотря на появление нескольких компаний, предлагающих VIP-оборудование для этих вертолетов, сохраняется жесткая зависимость потенциальных покупателей от за-

водов, производящих эти машины. А так как они до 2017 года заняты госзаказом, частным владельцам должного внимания они не уделяют».

Что касается таких параметров комфорта, как шум и вибрация, мнения непосредственных пассажиров, опрошенных за годы работы в отрасли, радикально расходятся. Одни говорят, что от недостатков платформы не уйдешь, и, конечно же, по этим параметрам любой «салонный» Ми-8 уступает западным аналогам. Другие сообщают, что в полете можно легко разговаривать друг с другом без использования наушников. Выходит, это уже дело вкуса — и чувствительности слухового аппарата. Что же до конкретных цифр, то можно привести в пример компанию «ВЕМИНА Авиапрестиж», которая сообщает, что новейшая разработка компании BASF материал под названием Basotect позволяет снизить уровень шума на отечественных вертолетах с VIP-салонами до 80 дБ. В потрясающе тихом по вертолетным меркам AW139 производства AgustaWestland этот показатель равен 71 дБ.

ЧТО ВЫБИРАЮТ VIP? На чем и как летают виллы в России? Сегодня в стране представлены все варианты владения и различные их ответвления: корпоративные полеты, чартеры, авиатакси и даже вертолетный спорт, в котором «частники» показывают завидные результаты.

Можно приписать каждой категории и свои воздушные суда. В случае частного пилотирования это чаще всего Robinson R44, коих, по данным ГосНИИ ГА, в российском реестре на конец прошлого года числилось 270 штук, советское наследие в виде Ми-2, а также некоторые машины посерьезнее и подороже вроде Agusta A109, Bell 206 и 407, Eurocopter AS350, EC130. Сконцентрированы они в основном вокруг аэро- и вертолетных клубов, которые предоставляют сопутствующие услуги: топливо, техобслуживание, мелкий ремонт, хранение, диспетчерскую службу и пр.

Те, кто предпочитает пассажирское кресло, вышеозначенными не ограничиваются. В России можно найти и экзотический лимузин EC155 (три штуки), и редкий, но оттого лишь более заметный Bell 430 (тоже три). А также дорогой и стильный AW139, который оказался столь уместным в наших широтах, что «Вертолеты России» в сотрудничестве с итальянцами создали совместное предприятие по их сборке в подмосковном Томилино.

Николай Логинов, старший вице-президент «ЮТэйр — Вертолетные услуги», которая будет эксплуатировать десять AW139 именно для корпоративных перевозок, так отвечает об этой машине: «AW139 — настоящий VIP-вертолет. Он развивает скорость свыше 300 км/ч. Он комфортный, тихий, дорогой. Красивый снаружи, с убаюкивающим шасси. Шикарный итальянский салон. Просто бизнес-джет вертикального взлета — за это его и выбирают заказчики».

Однако если оценить рыночные доли, будет неправильно все внимание обратить на итальянскую машину. Вертолеты Eurocopter лидируют на российском рынке газотурбинных машин западного производства, и многие из тех 120 экземпляров, что летают в нашем небе, используются →

VIP — ЭТО КАК? Далеко не каждый полет и не каждую машину можно удостоить звания VIP. Например, если частное лицо владеет винтокрылой машиной и при всяком удобном случае управляет ею самостоятельно, такой тип полетов заходит на территорию любительского пилотирования, и хотя в этом, безусловно, есть статусная составляющая, все-таки это больше фанаты, романтики, искатели приключений. Всегдагда для вертолетных клубов и участники всевозможных экспедиций.

VIP начинается, когда владелец пересаживается из-за ручек управления назад, в пассажирскую кабину — почти та же картина, что и в мире автомобилей. Частный пилот и владелец поршневого Robinson R44 Михаил Фарих описывает это так: «Вертолет можно использовать для разных целей — кто-то исключительно для перемещения в пространстве (например, для полета на дальнюю дачу), кто-то для получения удовольствия от процесса полета. Многие все же совмещают. Я, например, очень много летаю сам. Случаи, когда я летал пассажиром, можно посчитать на пальцах одной руки. Поэтому я бы не сказал, что для меня вертолет как-то связан с понятием VIP. Если же вас возит наемный «шофер» — в данном случае пилот, то это как езда на лимузине на заднем сиденье с газетой в руках или планшетным компьютером с доступом в интернет. Это очень удобно для работы, но большого удовольствия в этом нет». Интересно заметить, что тип двигателя в наземной машине при этом не меняется, а вот в случае с вертолетами с поршневыми обычно переходят на газотурбинные. «Robinson никак нельзя назвать VIP-транспортом, это самый недорогой из всех вертолетов. Типа Ford Focus в мире автомобилей, — поясняет Михаил, — хотя новый R66 с газотурбинным двигателем более чем соответ-

ствует всем моим потребностям. На сегодня это лучший в мире вертолет по соотношению «цена-качество»».

Многие выбирают модель не с одной турбиной, а с двумя, руководствуясь как соображениями безопасности, так и ради высокой мощности, лучших летных качеств, престижа. В этом случае уже нужно оплачивать пилотов, техников, ангар и специалиста, а то и целую группу людей, которые будут поддерживать воздушное судно в исправном состоянии.

Александр Евдокимов, представитель Bell Helicopter, поясняет: «Если речь заходит непосредственно о VIP-полетах, то под ними мы понимаем корпоративное или частное использование техники в интересах и целях бизнеса. Из 50 проданных в России вертолетов Bell 30 находятся в управлении различных корпораций и ведомств и служат для перевозки топ-менеджмента, а также личного состава в случаях, когда другая техника не подходит по соотношению скорости и экономичности, а также с учетом ограничений инфраструктуры. Мы говорим о полетах трех-пяти человек на расстоянии примерно 150–300 км в условиях плохой дорожной сети и отсутствия аэродро-



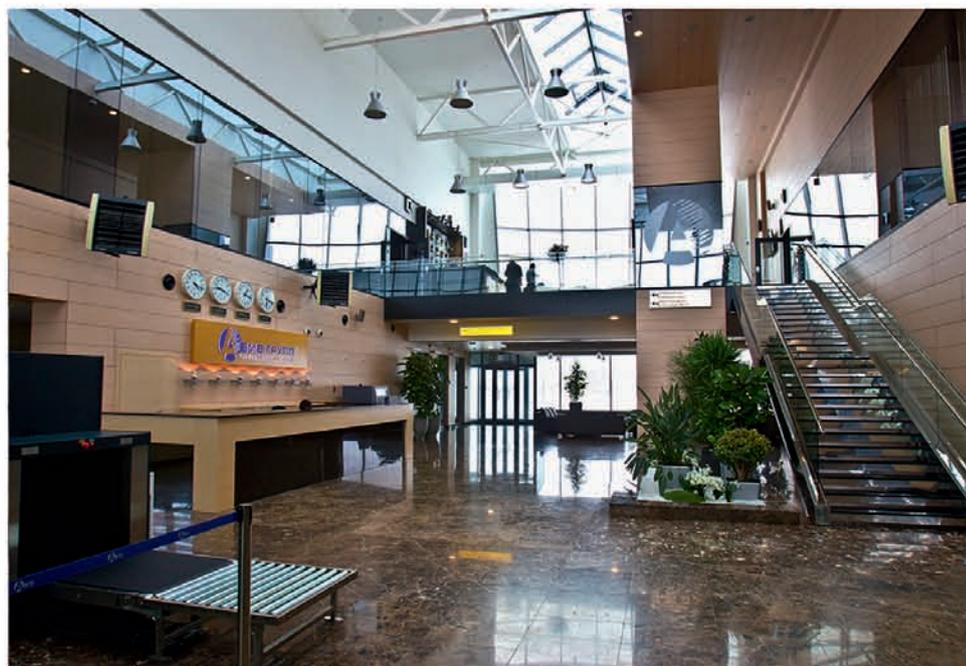
ПО ГАБАРИТАМ И ОТДЕЛКЕ САЛОНА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ МАШИНЫ С VIP-ИНТЕРЬЕРОМ ГОТОВЫ СОПЕРНИЧАТЬ С БИЗНЕС-ДЖЕТАМИ

В СТРАНЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ ВАРИАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧАСТНЫХ ВЕРТОЛЕТОВ. МОЖНО НАЙТИ ДАЖЕ ДОВОЛЬНО РЕДКИЕ МОДЕЛИ

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Терминал А для пассажиров деловой авиации
Наземное обслуживание воздушных судов
Хранение воздушных судов
Организационное обеспечение полетов



 **Авиа**
ГРУПП

Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А» / ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

→ именно для пассажирских перевозок. Впрочем, спектр их применения довольно широк и зависит от модели, в то время как вертолеты Bell, чья продукция занимает в России второе место, по словам Александра Евдокимова, в основном задействованы в качестве личного или корпоративного транспорта. Популярность набирает нынешний флагман компании Bell 429. К концу года таких машин будет уже 14.

ИНФРАСТРУКТУРА Вертолет может сесть где угодно. Однако это не означает, что владелец хочет садиться в этом «где угодно» или что его там смогут заправить или помогут разгрузить багаж. Для базирования вертолета важно многое: отапливаемые ангары, своя диспетчерская служба, удобное расположение, наличие опытных пилотов и т. д. Для поршневой техники остро встает вопрос топлива: авиационный бензин 100LL есть далеко не везде. Иногда заправляются на обычных АЗС. В отчете пилота Сергея Афанова о его рекордном перелете Москва—Якутск на двухместном Robinson R22 можно прочитать следующее: «Впервые за перелет вместо 100LL придется залить то, что достану на обычной АЗС. К счастью, выясняется, что рядом открылась новая заправка с 98-м. Беру машину и заправляюсь канистрами под вечер [...] и вот уже Lycoming пробует на вкус омский бензин. Готовясь к перелету, я предвидел заправки нештатным топливом. По моему заказу было разработано устройство контроля детонации в двигателе. [...] 98-й нареканий не вызвал».

Это еще одна причина, по которой самое большое скопление вертолетов Robinson и их владельцев можно обнаружить именно в тематических клубах. В Москве и области их несколько. Хватает и отдельных площадок, в том числе на крышах зданий. Однако запрет на полеты над городом до сих пор в силе.

А вот по руслу Невы летать можно прямо в центр Санкт-Петербурга. У Медного всадника есть вертолетная площадка. Пожалуй, именно поэтому самый интересный и крупный проект на сегодня — питерский «Хели-Драйв», который расположен совсем недалеко от аэропорта Пулково. По замыслу создателей он станет самым большим вертолетным клубом Европы общей площадью почти 8 га. Помимо взлетно-посадочных площадок, отапливаемых ангаров и диспетчерской службы здесь также возведут демонстрационный зал вертолетной техники, гостевые сооружения и даже музей авиации на борту списанного Ил-86. Клуб уже функционирует, сдана первая очередь строительства.

Еще один элемент инфраструктуры, который может стать массовым в ближайшее время, первой внедрит компания «Авиа Групп», которая управляет шереметьевским VIP-терминалом А. В ее планах — создание вертолетной площадки для желающих попасть на борт бизнес-джета не по земле, а по воздуху. Подобная практика популярна за рубежом.

Создание площадки комментирует генеральный директор «Авиа Групп» Михаил Семенов: «Для терминала бизнес-авиации вполне естественно предложить своим клиентам возможность вертолетного трансфера или базирования техники. Подобная практика существует на Западе, там никого не удивляют люди, которые прилетают на собственном или арендованном вертолете прямо в аэропорт и оттуда практически сразу отправляются в дальнее путешествие на бизнес-джете. Российский рынок вертолетных услуг развивается довольно стремительно, но, конечно, отстает от Запада. Наша задача — сократить разрыв. По крайней мере, в рамках шереметьевского терминала А, где компания «Авиа Групп» уже реализует проект собственной вертолетной площадки, способной принимать любые типы вертолетов вплоть до Ми-8. Рядом мы построим отапливаемый ангар для тех, кто решит оставить свою винтокрылую технику здесь на время своих поездок. Соответственно, и диспетчерская, и топливная, и другие службы будут доступны для тех, кто прилетит к нам на своем вертолете».

Частные вертолеты — важная составляющая всего авиационного рынка. Благодаря небольшому числу владельцев, которые когда-то прошли сложный путь и ввели в Россию первые вертолеты, сегодня многим доступно обучение, техобслуживание, базирование и даже простые воздушные прогулки. Создаются рабочие места и даже применяются новые подходы международного сотрудничества в области производства. Инфраструктура впоследствии используется такими важными отраслями, как санитарная и пожарная авиация. В общем, даже те, для кого вертолет всего лишь игрушка, тоже помогают развитию рынка в целом. ■

ВЕРТОЛЕТЫ НА ПЕРСПЕКТИВУ

«ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ» НЕ ИСПЫТЫВАЮТ НЕДОСТАТКА В ЗАКАЗЧИКАХ ТРАДИЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ, НО ЭТО НЕ МЕШАЕТ ХОЛДИНГУ ИСКАТЬ НОВЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ И ДУМАТЬ О ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. СРЕДИ ПРОЕКТОВ — САМЫЙ АМБИЦИОЗНЫЙ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ RACHEL, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН ПРИЙТИ НА СМЕНУ ЗАСЛУЖЕННОМУ МИ-8.

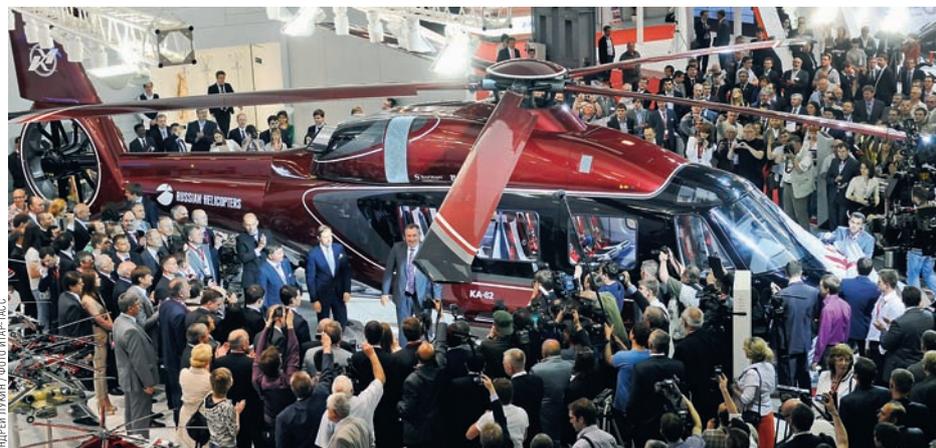
АЛЕКСЕЙ СИНИЦКИЙ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «АВИАТРАНСПОРТНОЕ ОБОЗРЕНИЕ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ „Ъ“

Спрос на российские вертолеты остается устойчивым, благодаря чему российское вертолетостроение, в отличие от самолетостроительной отрасли, не испытало серьезных кризисов и имеет резервы для развития. В 2007 году предприятия отрасли были интегрированы в холдинг «Вертолеты России» (дочерняя компания ОПК «Оборонпром»). В состав холдинга входят пять вертолетных заводов, два конструкторских бюро, а также предприятия по производству комплектующих изделий и Вертолетная сервисная компания, обеспечивающая послепродажное сопровождение в России и за ее пределами. В 2012 году выручка «Вертолетов России» по МСФО выросла на 21% и составила 125,7 млрд руб., объем поставок достиг 290 единиц.

Традиционно сильные позиции российских вертолетостроителей в нише средних и тяжелых вертолетов (впрочем, по международной классификации это тяжелые и сверхтяжелые машины), в последнее время идет движение и в нишу более легких машин. Рассмотрим ключевые направления развития холдинга.

КА-62 Новый средний многофункциональный вертолет Ка-62 рассчитан на грузоподъемность 2 тыс. кг (либо 2,5 тыс. кг на внешней подвеске) или на перевозку 12–15 пассажиров. Благодаря просторному и комфортабельному салону Ка-62 подходит для корпоративных и пассажирских перевозок, а также специальных операций. Это первый гражданский вертолет разработки ОАО «Камов» с одним несущим винтом (традиционно камовцы придерживались соосной схемой с двумя винтами), а его рулевой винт размещен в кольцевом канале в киле вертолета (схема фенестрон). На ОАО «Арсеневское авиационное предприятие „Прогресс“» выпущена рабочая конструкторская документация Ка-62, идет сборка двух опытных образцов ОП №01 и ОП №02. Турбовальные двигатели Ardiden 3G европейской компании Turbomeca, поставленные для их оснащения, успешно прошли испытания и подтвердили заявленные ранее характеристики. До конца мая ожидается поставка первой трансмиссии австрийской фирмы Zoerkler. Ожидается, что вертолет Ка-62 будет впервые продемонстрирован на МАКС-2013, не исключено, что там состоятся и его полеты. Сертификацию Ка-62 планируется завершить к концу 2014 года, а поставка первой партии вертолетов намечена на 2015 год.

Первый экспортный контракт на поставку вертолетов Ка-62 заключен с бразильской компанией Atlas Taxi Aegeo. Первые две машины должны быть поставлены в первом



ПРЕЗЕНТАЦИЯ КА-62 НА ВЫСТАВКЕ HELIRUSSIA 2012 ВЫЗВАЛА ОГРОМНЫЙ ИНТЕРЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



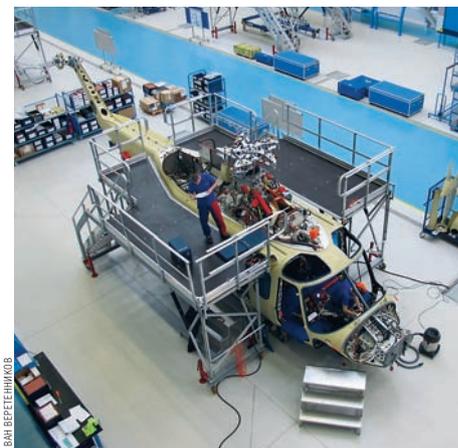
RACHEL: ПЕРСПЕКТИВНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ВЕРТОЛЕТ

квартале 2015 года, а всего до 2017 года может быть поставлено до 14 вертолетов. Кроме того, согласно условиям контракта, заключенного с Atlas Taxi Aegeo, холдинг «Вертолеты России» со своими региональными партнерами создаст сервисный центр для послепродажного обслуживания вертолетов в Бразилии.

РУССКАЯ AW139 19 декабря 2012 года состоялся первый полет собранного в России вертолета AW139. Совместное предприятие, начало которому было положено во время авиасалона Фарнборо за четыре года до этого, готовится выйти на максимальную мощность к 2015 году, когда завод будет выпускать до 20 машин в год. Генеральный директор ЗАО «ХелиВерт» Александр Кузнецов рассказал о порядке работы и выпускаемой продукции: «Мы работаем по принципу глубокой сборки. Получаем от итальянцев 6384 наименования. Например, фюзеляж — это скелет. Мы сами протягиваем жгуты, шпангоуты и т. д. Двигатели приходят голые, без соединений, воздухозаборников. Чтобы они стали полноценными двигателями, нам нужно над ними сначала поработать. Если говорить о сроках, то первый фюзеляж мы получили 29 июня, 18 декабря выкатили готовый вертолет, а 19-го — летали. Это не слишком быстро, но по мере наработки срок будет сокращаться. Сборочный комплекс позволяет одновременно собирать до пяти вертолетов. С точки зрения оборудования мы делаем машины, абсолютно идентичные производимым в Италии. Со временем мы получим сертификат EASA и сможем при необходимости поставлять машины на внешний рынок. А в России мы развиваем сотрудничество в других направлениях. Например, активно подключаем отечественную компанию к дизайну интерьеров».

RACHEL Эта модель оформилась в отдельный проект в рамках работы над созданием перспективного среднего вертолета. Звучное английское имя RACHEL — это сокращение от Russian Advanced Commercial Helicopter (российский перспективный коммерческий вертолет). Его задача — ни много ни мало — заменить самую массовую и успешную машину отечественного производства легендарный Ми-8. На пути к этому принято несколько фундаментальных решений. Так, по сообщениям «Вертолетов России», вместо чистой скорости, которую предполагалось преследовать ранее, приоритет отдан экономической эффективности и экологичности. Прирост скорости все же будет, но он составит примерно 25% по сравнению с современными аналогами, а не 50 или 100, которые предполагались программами скоростных вертолетов (отметим, что и они продолжат существование, но в качестве отдельных проектов). Выбор приоритетов был сделан после тщательного маркетингового исследования, проведенного при содействии компаний—операторов авиационной техники.

Согласно плану, RACHEL станет многоцелевым коммерческим вертолетом с максимальным взлетным весом 10—12 тонн. Пассажирский вариант с комфортабельным салоном сможет перевозить 21–24 пассажира. Также разрабатываются специализированные версии: поисково-спасательный, патрульный и медицинский. Руководство холдинга «Вертолеты России» предполагает, что эта машина может стать новым продуктом российского вертолетостроения, который поэтапно заменит парк вертолетов семейства Ми-8/17. Совместно с более тяжелым вертолетом Ми-38 она призвана в долгосрочной перспективе укрепить позиции компании на традиционных рынках. Впервые концепт RACHEL продемонстрировали посетителям авиасалона Фарнборо в прошлом году, а дополнительная информация по обещаниям представителей холдинга будет доступна в частном порядке на выставке HeliRussia-2013. ■



БОРКА AW139 НА ПРЕДПРИЯТИИ «ХЕЛИВЕРТ» В ТОМИЛИНО

AW139

Признанный лидер в классе средних двухдвигательных вертолётов!

Экипаж: 1-2

Пассажиры: до 15

Дальность: 1252 км

Макс. скорость: 306 км/ч

Возможность эксплуатации в суровых погодных условиях

Противообледенительная система



РЕКЛАМА

За дополнительной информацией вы можете обратиться
к эксклюзивному дистрибьютору AgustaWestland в России и странах СНГ.
Тел.: +7 495 9455200, info@awhelicopters.com.
Наш сайт: www.awhelicopters.com

EXCLASES Holdings Ltd.

Distributor of  **AgustaWestland**
A Finmeccanica Company

НІР-НІР УРА!

ПРИ СЛОВЕ «ВЕРТОЛЕТ» ЕДВА ЛИ НЕ У КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ ОДНОЙ ШЕСТОЙ СУШИ, А ВПРОЧЕМ, И ДРУГИХ РЕГИОНОВ МИРА В ГОЛОВЕ ВОЗНИКАЕТ ЭЛЕГАНТНО-МУЖЕСТВЕННЫЙ И КОНСЕРВАТИВНЫЙ ПРОФИЛЬ ИМЕННО ЭТОЙ МАШИНЫ. МИ-8 (ПО НАТОВСКОЙ КЛАССИФИКАЦИИ — НІР) УВЕРЕННО ЗАНИМАЕТ НА РЫНКЕ СВОЮ СОБСТВЕННУЮ НИШУ И КОНКУРЕНТОВ ПОКА НЕ БОИТСЯ, ВЕДЬ РАБОТА, КОТОРУЮ ДЕЛАЕТ ОН, МАЛО КОМУ ПО ЗУБАМ. АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ



ФОТО: ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ

БОРОЗДЫ НЕ ПОРТИТ Более 12 тыс. выпущенных машин и 50 лет истории что-нибудь да значат. Кивать головой на солидный возраст этого ветерана не приходится: он вовсе не ровня неизменной вазовской «классике». Ведь его возможностям вполне могут позавидовать и более молодые вертолеты, а из его ровесников до наших времен в силе и славе дошли только такие же успешные и нестаряющиеся летающие легенды. Например, Boeing 737 всего лишь на пять лет моложе его, а 747-й — на семь. Прототип Ми-8 поднялся в воздух в августе 1962 года, и до сих пор машины этого семейства не собираются удаляться на покой.

Вопреки бытовательскому мнению, десятилетия, прошедшие со времени первых поставок воздушного судна, вовсе не повод считать его отсталым и устаревшим. Ведь конструкция оттачивается и совершенствуется годами, а спрос на эти машины и сегодня такой, какой не снился конкурентам. Хотя «Вертолеты России» не раскрывают точных цифр по конкретным моделям, тем не менее указывают, что модификации Ми-8/17 являлись доминирующей моделью и в поставках 2012 года, в том числе на экспорт. Учитывая общий объем выпущенных в прошлом году машин — 290 единиц, получается весьма впечатляющий результат, сравнимый с показателями гораздо более легких и бюджетных, а потому

традиционно более массовых зарубежных машин. Что же касается одноклассников «восьмерки», то, например, Eurocopter EC225 за тот же период был произведен в количестве всего 15 штук. Выходит, более современная техника не в силах обогнать заслуженного ветерана. При этом не стоит кивать на пресловутый госзаказ или высокие ввозные пошлины. Во-первых, Ми-8 живет вовсе не только за счет внутреннего рынка: по данным «Вертолетов России», его модификации эксплуатируются в десятках стран мира, а во-вторых, государственный заказ благополучно существует и влияет на рынок и по ту сторону границы. Конечно, это вовсе не значит, что этот вертолет абсолютно и объективно лучший в своем классе. Но благодаря удачному сочетанию экономических и летно-технических характеристик для выполнения многих задач он выглядит самым оптимальным решением.

МУЖСКАЯ РАБОТА Ми-8 за десятилетия эксплуатации зарекомендовал себя как очень эффективная рабочая лошадка, на все руки мастер и настоящий трудяга. В начале своей карьеры он, например, открывал и осваивал большую нефть Западной Сибири в 1960–1970-х. Впрочем, он с успехом трудится в этом регионе до сих пор, равно как и помогает осваивать новые нефтеносные районы.

Характерно, что рождение на свет этой машины произошло вовсе не в силу обязательной в те времена «установки партии и правительства», а скорее вопреки. На рубеже 1950–1960-х налаженное серийное производство поршневого вертолета никто не собирался менять, и Михаилу Леонтьевичу Милю пришлось лукаво представлять новую разработку как модификацию успешного однодвигательного Ми-4, хотя от этого предка Ми-8 ушел очень далеко. И первое признание «восьмерки» пришло именно от гражданских — Министерства ГА и «Аэрофлота», военные же оценили возможности новой машины несколько позже.

Тем не менее, как настоящий «русский мужик» в самом кондовом и неиспорченном смысле этого слова, Ми-8 умеет воевать не хуже, чем работать. Боевое крещение он прошел во многих конфликтах, а афганский опыт сильно сказался и на совершенствовании его конструкции и характеристик, в том числе касающихся работы в жарком и пыльном климате, в условиях гор. В Афганистане он продолжает нести службу до сих пор: американские военные, несмотря на критику Конгресса, закупали Ми-17 для эксплуатации именно в этой стране. Бригадный генерал Майкл Р. Бозра, ответственный за формирование военно-воздушных сил Афганистана, признал: «Вертолеты Ми-17 жизненно важны сегодня в Афганистане для поддержки операций против мятежников, и они также будут сохранять свою важность для страны в будущем».

Модификации «восьмерки» столь многочисленны — их около сотни, что делают этот вертолет рекордсменом по широте применения. Отвезти оленеводов в райцентр, вахту — на буровую, эвакуировать больных или, наоборот, доставить на место бригаду врачей — всегда пожалуйста. Спасательные работы, воздушное патрулирование, перевозка грузов в просторной кабине тоже не проблема. Если нужно, Ми-8 готов и 4 тонны на внешней подвеске тащить.

Не самая современная бортовая радиоэлектроника, меньший по сравнению с конкурентами межремонтный ресурс и три вместо привычных для западных операторов двух члена экипажа, пожалуй, основные слабые места этой классической винтокрылой машины. Но на другой чаше весов — просторная кабина, готовая принять пассажиров и/или груз, неприхотливость в техобслуживании и все то же наличие штатного бортмеханика, что может быть совсем нелишним, например, в условиях, когда до ближайшей сервисной станции сотни, а то и тысячи километров. Не говоря уже о таком козыре, как стоимость. Во всяком случае, в «Вертолетах России» утверждают: Ми-8 и его модификации будут востребованы рынком, по крайней мере, до 2020 года.

ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ Даже приблизительное сравнение объемов поставок Ми-8/17 с обладающими сравнимыми характеристиками западными вертоле-

тами говорит о том, что отечественный бестселлер вряд ли является прямым конкурентом этим моделям — EC225 и S-92. Скорее благодаря уникальному сочетанию летно-технических характеристик и исторически сложившемуся массовому производству, снижающему конечную стоимость продукта, эта машина занимает собственную нишу. Ее емкость на текущий момент заметно выше, чем ниша среднетяжелых вертолетов западного производства. Например, один из крупнейших вертолетных операторов в мире, российская компания «ЮТэйр», эксплуатирует не только вертолеты российского производства, являясь, например, одним из крупнейших клиентов Eurocopter. При этом на текущий момент в парке компании насчитывается свыше 200 единиц различных версий платформы Ми-8 и продолжается поступление новой техники этого типа. Стоит вспомнить недавний контракт на поставку 40 Ми-171, заключенный «Вертолетами России» и «ЮТэйр» в 2011 году. По мнению гендиректора авиакомпании Андрея Мартиросова, возможности и улучшенные летно-технические характеристики именно этих машин должны послужить дальнейшему укреплению лидерства «ЮТэйр» на рынке вертолетных услуг.

Тем не менее спрос следует поддерживать, ведь традиции и опыт — безусловный плюс, но без инноваций тоже далеко не уедешь. Крупные заказчики, такие, как та же «ЮТэйр», формулируя свои требования к технике, играют важную роль в процессе усовершенствования и обновления семейства Ми-8. Самая свежая реинкарнация легендарного вертолета Ми-171А2 по плану «Вертолетов России» должна быть сертифицирована в четвертом квартале следующего года и введена в эксплуатацию в 2015-м. Бросающееся в глаза отличие новинки — современная радиоэлектроника, долгожданная «стеклянная» кабина с ЖК-мониторами вместо россыпи аналоговых датчиков. Кроме того, более мощные двигатели ВК-2500, новые втулка и лопасти несущего винта, Х-образный рулевой винт. На недавней презентации новых программ в ходе международной выставки Heli-Expo 2013 в США директор холдинга «Вертолеты России» по маркетингу вертолетов среднего класса и Ми-8/17 Дмитрий Зуйков обратил особое внимание на новые возможности этой модификации в сравнении с предыдущим поколением машины — возросшую до 260 км/ч крейсерскую скорость, увеличенную до 800 км максимальную дальность полета с основными баками и возросшую полезную нагрузку на внешней подвеске — 5000 кг. Кроме того, у Ми-171А2 существенно вырос статический потолок (4000 м), а численность экипажа сократилась до одного-двух пилотов.

При условии сохранения привлекательной стоимости такое обновление вполне может открыть и без того довольно бодро себя чувствующей платформе Ми-8 второе дыхание. Пока нет явных претендентов на его нишу, старина Нір еще полетает. ■



ИКСОВИЧ УИЯ

МИ-8 — МАСТЕР НА ВСЕ РУКИ, НАСТОЯЩИЙ ТРУДЯГА

МИ-8/17 И ЕГО «ОДНОКЛАССНИКИ»

МОДЕЛЬ	СТОИМОСТЬ	ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ	ДАЛЬНОСТЬ	КРЕЙСЕРСКАЯ СКОРОСТЬ	СТАТИЧЕСКИЙ ПОТОЛОК	ПОЛЕЗНАЯ НАГРУЗКА
МИ-17	\$152-17,9 МЛН	НЕТ ДАННЫХ	610 КМ	230 КМ/Ч	1760 М	4000 КГ
S-92	\$23 МЛН	\$3124	1015 КМ	280 КМ/Ч	2042 М	4126 КГ
EC225	\$23,5 МЛН	\$3209	820 КМ	262 КМ/Ч	795 М	5744 КГ

ИСТОЧНИК: JET CATALOGUE 2010, B&C PURCHASE PLANNING GUIDE 2012, AIRCRAFTCOMPARE.COM, CONKLIN & DE DECKER.

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ



Ка-226Т



www.russianhelicopters.aero

Искусство перевозимости