

## ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Тематическое приложение  
к ежедневной деловой газете РБК  
Понедельник, 5 сентября 2016 | №161 (2417)

**СТРАТЕГИЯ:** СТАВКА НА ПОЛНОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ | **ТЕНДЕНЦИИ:** У РОССИИ ПРОЧНОЕ ВТОРОЕ МЕСТО НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ | **РЫНОК:** ПОСЛЕПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС КАК ВЕСОМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРИБЫЛИ

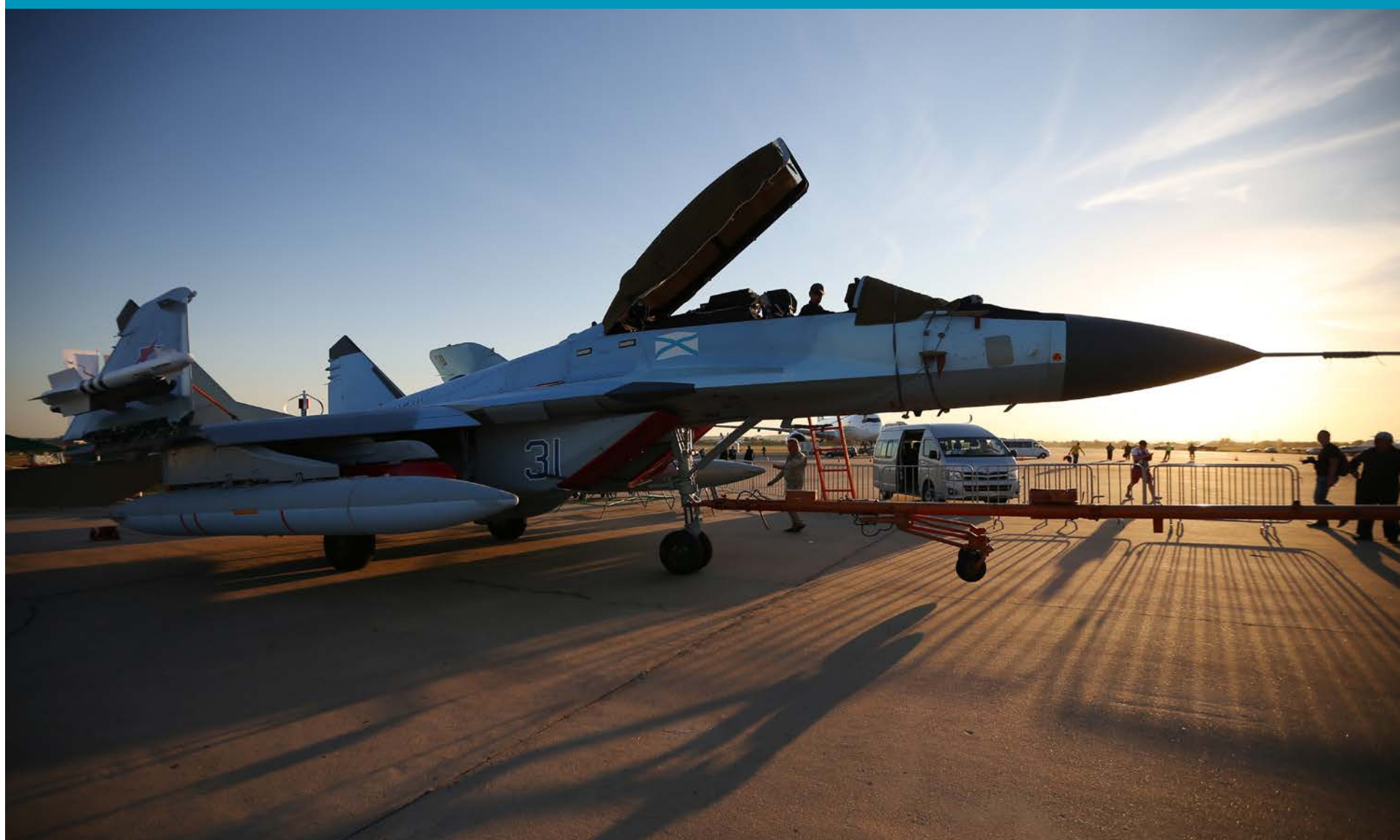


ФОТО: СЕРГЕЙ БОБЫЛЕВ/ТАСС

## ОБОРОНА НА ДВА ФРОНТА

РЕЖИМ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ, СЛОЖНОСТИ С БЮДЖЕТОМ И, С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ДОСТИЖЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА ЗАСТАВЛЯЮТ РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ ПРОВОДИТЬ ДВОЙКУЮ ПОЛИТИКУ ЗАКУПКИ ВООРУЖЕНИЙ: ВОЗВРАЩАТЬСЯ К БОЛЕЕ ДЕШЕВЫМ СТАРЫМ ОБРАЗЦАМ И ОДНОВРЕМЕННО ДЕЛАТЬ СТАВКУ НА НОВОЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОРУЖИЕ. **ВЛАДИМИР КАРНОЗОВ**

### НОВЫЕ РЕАЛИИ

Закупки на сумму около 5 трлн руб., предусмотренные госпрограммой вооружений (ГПВ-2015), охватывающей период с 2007 по 2015 год, завершились. В 2011 году была принята новая госпрограмма на период до 2020 года, при разработке которой ставилась задача довести долю нового вооружения в оснащении вооруженных сил до 70%. Формально ГПВ-2020 продолжает действовать, но де-факто готовится новая редакция документа с учетом изменения ситуации в стране и мире. Когда она начнет выполняться, пока не ясно. Основными причинами этого являются сложность разработки подобного доку-

мента в условиях напряженной геополитической ситуации и продолжающаяся стагнация в экономике страны.

Геополитическая ситуация характеризуется обострением отношений с Западом и растущим противостоянием ВС России и НАТО. Иностранные эксперты и обозреватели даже используют термины Cold War 2.0 и Cold War Lite («Холодная война 2.0» и «Легкий вариант холодной войны»), что, возможно, и является натяжкой, но в целом точно отражает особенность момента.

Чтобы не дать холодной войне перейти в «горячую», нужны эффективные силы стратегического ядерного сдерживания. Стоящие на вооружении ракеты «Тополь» дополняются более новыми «Ярс» с разделяющимися

головными частями, а на смену морской жидкостной ракете «Синева» идет «Лайнер». С введением в строй новых атомных ракетносцев растет количество размещенных на них твердотопливных ракет «Булава-30». Дополнением к ядерному сдерживанию идут высокоточные крылатые ракеты комплексов морского и берегового базирования «Калибр», «Оникс» и «Бастион», мобильные наземные «Искандер-М».

С технологической и организационной точек зрения изменения в закупочной политике Минобороны РФ ожидаются в связи с образованием в 2015 году Воздушно-космических сил (ВКС) как вида Вооруженных сил РФ путем объединения ВВС и Войск воздушно-космической обороны. В ВКС последователь-

но «растворились» космические войска, ПВО и армейская авиация. Слияния и смена вывески отражают необходимость следовать научно-техническому прогрессу и новым веяниям военного искусства. Спутники радиолокационной, оптической, радиотехнической разведки, беспилотные летательные аппараты — «глаза и уши» современных вооруженных сил, построенных для ведения «сетевых войн» (network-centric warfare), а также набирающих моду «гибридных».

Упор при этом делается не на дальнейшее усиление мощи кинетического воздействия на противника, а на свое-



← Начало на с. 1



ФОТО: ИЛЬЯ ПИТАЛЕВ/РИА НОВОСТИ

Танк на платформе «Армата» разрабатывался с учетом экспортного потенциала российской бронетехники

временное обнаружение и опознавание мобильных целей, передачу информации о них в режиме реального времени на командные пункты и средства поражения. Многие из соответствующих технологий в стране разработаны, но есть и пробелы. Например, в Сирии наши военнослужащие используют дистанционно-пилотируемые беспилотники (ДПЛА) «Форпост» с израильскими «корнями». По-видимому, закупка современных беспилотников получит продолжение, и у России вскоре появятся ударные аппараты собственной разработки.

«Сетевые» и «гибридные» войны немислимы без систем электронного противодействия. Отсюда — повышенный интерес наших военных к системам радиоэлектронной борьбы (РЭБ). В войска поступили первые комплексы «Красуха», «Москва», «Рычаг-АВ», «Хибины» и др.

Россия традиционно сильна в системах ПВО. Последовательно развивается линейка систем дальнего действия (С-300, С-400 и С-500), что сопровождается увеличением дальности огневого поражения, повышением возможностей по поражению скоростных баллистических целей и низколетящих крылатых ракет. В состав комплекса включаются радиолокационные станции и ракеты нескольких типов, чего раньше не было. Расширяется линейка РЛС и их количество в войсках, появляются мобильные радиолокационные системы, способные наблюдать и за воздушными, и за космическими целями.

### ДО ПОРЫ ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

Рассматривая закупочную политику Минобороны России в контексте геополитики, следует особо обратить внимание на два момента.

Первое — политика «импортозамещения», которую приходится претворять на практике, так как приток нужных комплектующих и средств

производства с Запада после событий конца 2013 — начала 2014 года сокращается, а Украина так и вовсе полностью запретила ВТС с восточным соседом.

Второе — экономические санкции Запада, введенные в конце прошлого года в отношении предприятий отечественного ОПК, и направленные прежде всего на ухудшение их финансового состояния. Вместе с падением цен на нефть и снижением курса национальной валюты это заставляет высшее политическое руководство страны основательно задуматься о более рациональном использовании имеющихся финансовых ресурсов, в том числе — закупочного бюджета МО РФ.

Отсюда и наметившаяся тенденция к закупкам уже принятых на вооружение изделий и их «немного улучшенных» вариантов (с уменьшением доли импортных комплектующих) вместо машин следующего поколения, находящихся в разработке и на испытаниях. Так, за последние несколько лет увеличились заказы на атомные подводные крейсера стратегического назначения проекта 95 «Борей» (с шести до восьми, включая пять модификаций «Борей-А»), многоцелевые истребители Су-35С (удвоение заказа до ста единиц) и Су-30СМ, фронтальные бомбардировщики Су-34 (поставлена сотня, войска ожидают еще столько же), учебно-боевые самолеты Як-130 (получено до семидесяти, заказ вырос более чем до ста, до 2020 года ожидается полторы сотни).

Одновременно перенесены на более отдаленную перспективу постройка полностью нового ракетносца и массовые закупки истребителя пятого поколения Т-50, также известного как Перспективный авиационный комплекс фронтовой авиации (ПАК ФА).

Более того, министр обороны РФ четко поставил перед промышленностью задачу возобновления производства Ту-160, созданного еще в советские времена. Понятно, что сразу два типа

стратегических бомбардировщиков параллельно на одном заводе выпускаться не будут; соответственно, реализация проекта Перспективного авиационного комплекса дальней авиации (ПАК ДА) переносится на более далекую перспективу.

Нечто подобное наблюдается и по тематике многоцелевых подводных лодок, хотя здесь решения пока еще не оформлены окончательно. Представляется, что определенные круги военных предпочитают увеличение заказа на атомные субмарины проекта 885М «Ясень» более раннему освоению на «Севмаше» атомного следующего поколения (в печати проходит как проект «Хаски») и дизель-электрических подводных лодок проекта 677 «Лада» и затем — перспективной «Калины».

Снижение, а затем и полное прекращение поставок с Украины турбовинтовых авиадвигателей семейства ТВЗ-117 в классе мощности 2500 л.с. производства «Мотор-Сич» привело к прекращению производства Ан-140 на самарском «Авиакоре» — этот турбовинтовой самолет на 48 мест приобретало Министерство обороны РФ. А также к снижению объема выпуска вертолетов Ми-8/17 и других моделей разработки ОКБ им. М.Л. Миля и Н.И. Камова. Майское заявление «Вертолетов России» о том, что Минобороны согласилось выступить стартовым заказчиком новейшего Ми-38 (разработан на смену Ми-8) в полностью отечественной комплектации, является практическим подтверждением политики замещения импорта по линии продукции этого холдинга.

Следует ожидать и других «отказов» Минобороны от старых моделей авиатехники в пользу новых (включая модификации), если последние будут идти в полностью российском исполнении. В этом контексте можно ожидать положительных решений в пользу закупок ударных вертолетов Ми-28НМ с моторами ВК-2500 или ТВ-7-117 (вместо серийного Ми-28Н с ТВЗ-117), морских вертолетов, создаваемых по проекту «Минога» (вместо продолжения серии Ка-27), а также легких вертолетов Ка-226 и «Ансат» в варианте с отечественными ВК-800 (вместо серийных с французскими и канадскими силовыми установками). Возможен запуск в серийное производство разработанного ранее, но «положенного на полку» ввиду наличия сильных иностранных конкурентов турбовинтового двигателя РД-600 в классе 1300–1500 л.с., а вместе с ним и вертолетов среднего класса Ка-60/62.

Тяжелая ситуация в отношениях с Киевом сказывается на затягивании сроков сдачи серии надводных боевых кораблей класса «фрегат» и «корвет» по причине прекращения поставок морских газовых турбин производства украинского «Зоря-Машпроект». Здесь Минобороны РФ придется принимать радикальные решения. Варианты —

постановка выпуска газовых турбин в России, закупка таковых в Китае, увеличение закупок дизельных и атомных кораблей взамен газотурбинных.

### ЭКСПОРТНЫЙ АКЦЕНТ

Рассуждая о закупочной политике МО РФ, следует учитывать еще одно важное обстоятельство — экспортную зависимость отечественного ОПК. Крупнейший импортер российских ВиВТ — Индия, которая четко проводит собственную закупочную политику и не собирается менять ее в угоду внешним игрокам. Между тем в рамках соглашения 1996 года Индия разместила заказы на 272 Су-30МКИ с поставками по 2017 год, что в разы превосходит закупки тяжелых многоцелевых истребителей с управляемым вектором тяги для Минобороны РФ. В рамках соглашения 2001 года Индия приобрела порядка тысячи танков Т-90С и продолжает их выпуск по лицензии, тогда как Россия закупила себе менее пятисот Т-90 всех модификаций. Дизель-электрических подводных лодок семейства «Варшавянка» в варианте с крылатыми ракетами в индийском флоте девять (все — проекта 877ЭЖМ), тогда как наш флот имеет лишь четыре корабля проекта 636.3. Палубных истребителей МиГ-29К/КУБ Россия закупила 24 единицы, Индия — 45, фрегатов проекта 11356 — три и шесть соответственно (из числа принятых в состав).

Аналогичные примеры можно привести и по Китаю. Начиная с 1991 года он закупил, построил по лицензии и вне рамок последней несколько сот истребителей семейства Су-27/Су-30, что существенно превосходит закупки в рассматриваемый период аналогичной техники ее «главным заказчиком». На эти самолеты, а также J-10 и FC-1 (JF-17) устанавливаются российские двигатели АЛ-31Ф/ФН и РД-93, причем их поставки в Китай превышают закупки Минобороны РФ.

От получения экспортных заказов зависит и судьба семейства боевых машин на общей платформе «Армата», в которую входят основной боевой танк Т-14, боевая машина пехоты Т-15, самоходная гаубица 2С35 «Коалиция-СВ» и др. Впервые они были представлены на парадах Победы 2015 и 2016 годов. Стоимость одной машины оценивается в сумму от 250 до 400 млн руб. (для сравнения: за серийный Т-90АМ Минобороны РФ платило 118 млн руб.). Наше военное ведомство декларировало желание приобрести 2300 таких машин до 2020 года. Вместе с тем интересно отметить, что разработка нового танка началась в 2009 году, когда пришлось закрыть предыдущие проекты, включая «Черный орел», причем решающим фактором стало отсутствие иностранных заказов. А с целью вызвать интерес со стороны Индии, Китая и других стран разработчики «Арматы» постарались сделать ее столь технологически продвинутой, что даже установили радар с активной фазированной решеткой (АФАР) — модификацию такового с истребителя Т-50.

### РБК + «ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»  
Является неотъемлемой частью  
«Ежедневной деловой газеты РБК» №161 (2417) от 5 сентября 2016 г.  
Распространяется в составе газеты  
Материалы подготовлены редакцией  
партнерских проектов РБК+  
Партнер: АО «Вертолеты России». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»  
Издатель: ООО «БизнесПресс»  
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова  
Главный редактор партнерских проектов РБК+:  
Наталья Кулакова  
Редактор РБК+ «Оборонно-промышленный комплекс»:  
Петр Рушайло

Выпускающий редактор: Андрей Уткин  
Дизайнер: Алексей Баранов  
Фоторедактор: Алена Кондюрина  
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко  
И.о. главного редактора газеты:  
Игорь Игоревич Тросников  
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:  
Анна Батыгина  
Директор по продажам РБК+:  
Евгения Карлина  
Директор по производству:  
Надежда Фомина  
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

## ЭКСПОРТ ВООРУЖЕНИЙ БЬЕТ РЕКОРДЫ

В 2015 ГОДУ ДОЛЯ ЭКСПОРТА ВООРУЖЕНИЙ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ДОСТИГЛА ИСТОРИЧЕСКОГО МАКСИМУМА. В АБСОЛЮТНЫХ ЦИФРАХ ДИНАМИКА НЕ СТОЛЬ БЛАГОПРИЯТНАЯ, ОДНАКО ОБЪЕМЫ УЖЕ ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНТРАКТОВ ГОВОРЯТ, ЧТО РОССИЯ ЕЩЕ ДОЛГО БУДЕТ ОСТАВАТЬСЯ В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ОРУЖИЯ. **АЛЕКСЕЙ КАЛАЧЕВ**

Из заявлений российских официальных лиц следует, что в 2015 году Россия реализовала оружие и военной техники на сумму свыше \$15 млрд. Таким образом, доля внешних продаж продукции военного назначения достигла рекордной величины в 4,4% от общего объема экспорта. Центр анализа стратегий и технологий (Центр АСТ) дает схожую оценку — 4,22%. За пять лет до этого, в 2011 году, доля военного экспорта едва превышала 2,5%. Впрочем, достижение это обеспечено не столько за счет роста сегмента, который по сравнению с 2011 годом прибавил не более чем 10%, сколько за счет падения гражданского экспорта, снизившегося за это время на треть, причем большей частью как раз в прошлом году, из-за падения нефтяных цен. Поэтому для понимания реального положения дел с экспортом российского оружия гораздо важнее его абсолютные объемы и доля страны на мировом рынке. Однако объективно оценить эти показатели не так просто.

### СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОТКЛОНЕНИЯ

По вполне понятным причинам мировая торговля оружием — это не самая прозрачная сфера экономики, полные и достоверные данные по ней в публичном поле — редкость. Эксперты проводят оценку на основании прямых (заявления властей, отчетность компаний, данные о контрактах) и косвенных (предположения об объемах нелегальных поставок) данных. Доля нелегальных поставок увеличивается, когда растет число вооруженных конфликтов, а сейчас именно такое время.

Неудивительно, что публикуемые данные расходятся, и порой существенно. К примеру, по оценкам американского конгресса, опубликованным The New York Times, доходы США от продажи оружия в 2014 году составили \$36,2 млрд, а России — \$10,2 млрд. Оценка Центра анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО) была другой — \$31,541 млрд у США и \$13,092 млрд у России. ОАО «Рособоронэкспорт», контролирующее более 85% российского военного экспорта, указало в годовом отчете за 2014 год объем внешних поставок продукции военного назначения (ПВН) в размере \$13,189 млрд. А по оценке Центра АСТ, Россия в 2014-м поставила за рубеж вооружений и военной техники на \$15 млрд, в том числе на \$13 млрд — по линии «Рособоронэкспорта».

Отчет за 2015 год «Рособоронэкспорт» еще не опубликовал; Центр АСТ оценил российский экспорт вооружений за прошлый год в \$14,5 млрд (снижение на 4% год к году), ЦАМТО — в \$13,944 млрд (рост на 6,5%), а с учетом «неучтенного объема» — более \$15 млрд, то есть примерно в ту же величину, которая фигурировала в заявлениях официальных лиц.

При анализе рынка вооружений довольно сильно различаются методики оценки. ЦАМТО оценивает величину

экспорта в текущих ценах за текущий год и усредняет данные за четырехлетний период. Центр АСТ считает в текущих ценах и для сравнения — в ценах пятилетней давности.

Стокгольмский институт исследований проблем мира (SIPRI) вообще не интересуют текущие цены, искажающие, по мнению этой организации, реальную картину. Его подсчеты проводятся в ценах 1990 года, причем в зачет экспорта идут не только реальные продажи, но и лицензии на производство и даже безвозмездная передача оружия. К примеру, в российский экспорт 2014 года были включены оценки по линии «военторгов Новороссии».

В результате всей этой разногласии наблюдается сильное расхождение в оценке долей и рейтинга стран-экспортеров. Единственное, в чем сходятся все эксперты, это в определении лидеров: на первом месте США, на втором — Россия, остальные следуют с большим отрывом. Но и доли лидеров распределены по-разному. По оценке ЦАМТО (в текущих ценах), США в 2015 году контролировали 44,77% от общемирового объема экспорта ПВН, а за последний четырехлетний период — 41% мирового рынка. На Россию пришлось 15% от общемировых поставок, а в целом за последний четырехлетний период — 18,3% мирового рынка. По данным SIPRI (в ценах 1990 года), на долю США пришлось 36,62% рынка вооружений в 2015 году и 32,83% за последнее пятилетие, на долю России, соответственно, 19,15 и 25,36%.

### ПЕРВЫМ ДЕЛОМ — САМОЛЕТЫ

В структуре российского экспорта ВиВТ доминирующую долю занимает военная авиация — более 56% в 2015 году и почти 44% за пятилетку (по оценке SIPRI). В отчете РФ, поданном в Регистр обычных вооружений ООН, значатся поставки 28 самолетов — это, видимо, 14 единиц Як-130, проданных в Бангладеш, шесть МиГ-29 для Индии и по четыре Су-30, поставленных в Казахстан и Вьетнам, а также 62 боевых вертолета, большая часть которых пришла в Индию (24 единицы) и Перу (16 штук), предположительно это Ми-17 различных модификаций.

На втором месте в продажах за пятилетие — военно-морская техника (14%), далее ракеты (13%), а также бронемашины и средства ПВО (по 10%). При этом на фоне роста доли авиационной техники остальные виды вооружений теряют свои позиции.

Если верить оценкам SIPRI, в 2011–2015 годах на Россию пришлось каждый четвертый в мире экспортированный военный самолет и каждая вторая система противовоздушной обороны. А также каждая пятая бронемашина, каждый четвертый боевой корабль, каждая четвертая ракета и каждый четвертый двигатель. На самом деле это не так — оценки SIPRI не вполне количественные и не вполне денежные, так как там считают поставленную на экспорт технику в неких общих условиях 1990 года. Так что о реаль-

ных объемах поставок по данным SIPRI судить сложно, зато имеющаяся база позволяет увидеть динамику. И она говорит, что, несмотря на ценовое преимущество, Россия в последние два года снижает не только общий объем экспорта вооружений, но и свою долю на рынке как в целом, так и в основных его видах.

Практически по всем основным типам военной техники, имеющим вес в структуре экспорта, доля России в 2015 году оказалась ниже средних показателей пятилетия. Для сравнения: доли США по всем основным видам, за исключением военно-морских, продемонстрировали положительную динамику.

### ОСНОВА ДЛЯ БУДУЩЕГО

Странам-экспортерам пока удается удерживать за собой постоянных потребителей военной продукции и не слишком пересекаться, поскольку, для того чтобы сменить поставщика, нужно порой провести полное перевооружение боевых частей, а это довольно накладно.

Большинство российского экспорта вооружений за пятилетие пришлось на страны Азии (68%), затем идут Африка (11%), Ближний Восток (8,2%), Европа (в основном страны бывшего СССР — 6,4%). За пятилетку 2011–2015 годов 39% экспорта пришлось на Индию, Китай и Вьетнам (по 11%), а 7,28% российских военных поставок получил Алжир. В 2015 году соотношение сместилось в сторону Китая и Вьетнама: их доли выросли до 15%, в то время как поставки в Индию уменьшились до 35%. Также до 5% сократилась доля Алжира, но до 7,5% выросли доли Ирака и Казахстана. Все это без учета Сирии, данные по которой отсутствуют во всех источниках. Если говорить о менее крупных рынках сбыта, в последнее время выросли поставки в Пакистан, Белоруссию и Бангладеш, среди покупателей появились Непал, Никарагуа, Нигерия, Перу, Руанда, Таиланд и Замбия. При этом прекратились поставки в ОАЭ, Судан, Уганду и Малайзию.

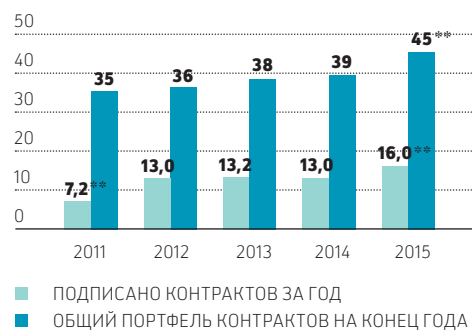
Несмотря на наметившееся снижение объемов, у российского оборонного экспорта есть перспективы для удержания и даже расширения доли рынка. Во-первых, в 2015 году был отмечен существенный рост количества новых подписанных контрактов. Важнейшим из них является договор на поставку в Индию 48 вертолетов Ми-17В-5 на \$1,1 млрд, половина которых может быть отправлена в текущем году. Также в прошлом году договорились о продаже в течение трех лет 46 вертолетов Ка-52 (сумма неизвестна) в Египет и 24 истребителей Су-35 на \$2,5 млрд в Китай (данные Центра АСТ). Кроме того, продолжатся поставки по ранее заключенным договорам. В частности, это будут вертолеты Ми-28НЭ для Алжира, фрегаты и дизель-электрические подводные лодки для Вьетнама.

Поддержку отечественным производителям ВиВТ должна оказать и программа перевооружения россий-

ской армии; за счет выделенных на нее средств производителям удастся поддержать конкурентоспособность продукции и на внешнем рынке. Поэтому, учитывая существенный отрыв лидеров рынка от группы стран, борющихся за третье место, как минимум потеря второго места на рынке вооружений России пока не грозит.

### СТОИМОСТЬ КОНТРАКТОВ «РОСОБОРОНЭКСПОРТА»\*

\$ млрд



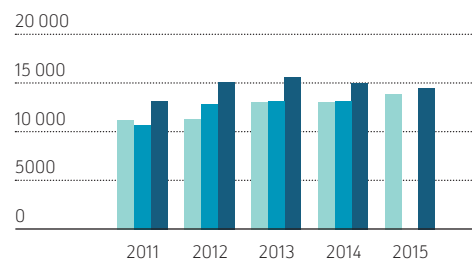
\* В текущих ценах.

\*\* Оценка Центра АСТ.

Источник: «Рособоронэкспорт», Центр АСТ

### ПОСТАВКИ РОССИЙСКИХ ВИВТ ЗА РУБЕЖ\*

\$ млн



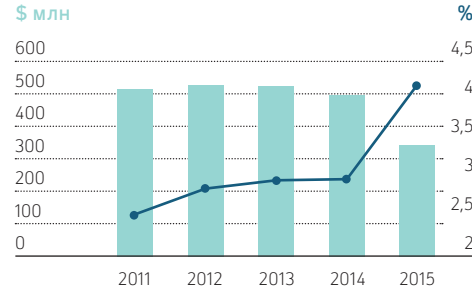
ЦАМТО: ОЦЕНКА ИДЕНТИФИЦИРОВАННОГО ЭКСПОРТА  
«РОСОБОРОНЭКСПОРТ»: ДАННЫЕ ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ  
ЦЕНТР АСТ: ОБЩАЯ ОЦЕНКА

\* В стоимостном выражении (текущие цены).

Источники: ЦАМТО, «Рособоронэкспорт», Центр АСТ

### ОБЩИЙ ЭКСПОРТ РОССИИ И ДОЛЯ В НЕМ ЭКСПОРТА ВИВТ\*

\$ млн



ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА  
ДОЛЯ ОБОРОННОГО ЭКСПОРТА

\* Доля оборонного экспорта — оценка Центра АСТ.

Источники: Росстат, Центр АСТ



## «МЫ УДЕЛЯЕМ ПОСЛЕПРОДАЖНОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ»

В 2014 ГОДУ КРУПНЕЙШИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ВЕРТОЛЕТНОЙ ТЕХНИКИ АО «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ» ПОЛУЧИЛ ПРАВО САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОССИЙСКИХ ВОЕННЫХ ВЕРТОЛЕТОВ ЗА РУБЕЖОМ. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ДАННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА «ВЕРТОЛЕТОВ РОССИИ» ПО ПОСЛЕПРОДАЖНОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ **ИГОРЬ ЧЕЧИКОВ**.

— Какова сейчас доля выручки от послепродажного обслуживания (ППО) в общем объеме выручки «Вертолетов России»?

— Разумеется, основную долю выручки холдинга на сегодняшний день приносит продажа вертолетной техники. Но здесь также важна динамика наращивания объемов ППО. Серьезный импульс к их росту был дан, после того как в конце 2014 года «Вертолеты России» получили право на самостоятельное обслуживание военной техники российского производства на зарубежных рынках. Уже по итогам 2015 года выручка только по этому направлению составила несколько миллионов долларов. Конечно, это немного по сравнению с общей выручкой холдинга за тот же период — 220 млрд руб. по МСФО, то есть порядка \$3 млрд. Однако в 2016 году мы планируем увеличить данный показатель в несколько раз. В целом же по сегменту ППО по итогам первого полугодия 2016 года мы фиксируем значительный, почти на 30%, рост выручки «Вертолетов России» — 17,4 млрд против 13,4 млрд руб. за первое полугодие 2015-го. Особенно это важно на фоне того, что глобальный рынок вертолетостроения в настоящее время переживает спад. Рассчитывать на серьезный рост выручки от продаж новой техники в ближайшие годы, по экспертным оценкам, не стоит. Но именно благодаря этому в последние годы эксплуатантами делается упор на комплексное сервисное обслуживание действующего парка вертолетной техники, в частности зарубежного парка российских вертолетов.

— Это по выручке, а что с прибылью? Насколько рентабелен данный бизнес?

— ППО является весьма прибыльным направлением бизнеса для холдинга. При этом холдинг существенно перестраивает работу с эксплуатантами на данном направлении. Ставка делается на исключение избыточных этапов при проработке заявок инозаказчиков внутри холдинга, по услугам — с авиаремонтными заводами, с серийными заводами — по авиационным техническим изделиям (АТИ), а также на стадии оперативного согласования всех процедур с Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству. Хочу отдельно отметить внимание службы к нашим обращениям и ее готовность к эффективному взаимодействию с холдингом, в частности по вопросам ППО иностранных заказчиков. Основная тенденция сейчас — формирование цивилизованного рынка



ФОТО АНАСТАСИЯ ЦИДЕР ДЛЯ РБК

услуг ППО российской вертолетной техники зарубежных и российских эксплуатантов. Те участники рынка, которые раньше пытались использовать пробелы в законодательстве для недобросовестной конкуренции и реализации контрафакта, нанося ущерб репутации всей отечественной вертолетной отрасли, вынуждены сейчас перестраивать свою работу или уходить с рынка.

Некоторые участники рынка, стремясь сохранить свою долю, начинают агрессивно демпинговать в целях разрушения сложившегося годами уровня внешнеторговых цен, обеспечивавшего нормальный уровень рентабельности. Это затрудняет долгосрочное прогнозирование эффективности ППО как бизнеса и снижает его экспортный потенциал. Вместе с тем постоянный объем заказов запчастей и расходных материалов приносит предприятиям холдинга не только прибыль, но и позволяет обеспечивать их стабильную загрузку, что немаловажно в современных условиях.

— Какое влияние развитие ППО оказывает на динамику продаж основной продукции холдинга?

— В условиях складывающейся конъюнктуры на мировом рынке вертолетной техники иностранный заказчик обоснованно выдвигает требования по высокому уровню ППО закупаемой техники. И холдинг в настоящее время готов к этому — существует понятие «комплексная поставка», которая включает в себя поставку не только финальных образцов вертолетной техники, но и сопутствующие поставки запчастей и техники для обслуживания вертолетов, обучение летного и технического состава, инжинирин-

говые услуги. Качество, доступность и оперативность ППО на протяжении всего жизненного цикла вертолетной техники играет важную роль в принятии решения о ее закупке.

— Как бы вы оценили обеспеченность услугами в области ППО и качество этих услуг для покупателей вертолетов российского производства в сравнении с покупателями техники зарубежных производителей?

— Пока эксплуатанты, по данным исследований, оценивают качество предоставления услуг ППО «Вертолетов России» на уровне, уступающем нашим основным зарубежным конкурентам. Однако, по отзывам эксплуатантов, качество материально-технического обслуживания заметно улучшилось в последние годы — речь прежде всего о таких параметрах, как оперативность рассмотрения заявки, доступность и скорость поставки запчастей и т.д. Вообще ППО — сфера бизнеса с достаточно высокой конкуренцией. Многие участники рынка сокращают свои издержки до минимума, доходы эксплуатантов снижаются, соответственно, фактор стоимости обслуживания вертолетной техники становится для многих преваляющим. Мы внимательно следим за тенденциями рынка и стараемся оперативно оптимизировать наши предложения, обеспечивая их конкурентоспособность. При этом мы всегда открыты для сотрудничества с другими компаниями в целях реализации совместных проектов и готовы рассматривать все предложения партнеров, когда они отвечают нашим взаимным интересам, как пример — начавшееся создание систе-

мы дилерских и сервисных центров российской вертолетной техники за рубежом.

— Вы говорили о конкуренции с крупнейшими международными игроками. А что с отечественными?

— Для начала хотел бы подчеркнуть, что независимые частные компании, присутствующие на рынке ППО, в соответствии с российским законодательством не имеют права оказывать услуги в отношении вертолетной техники военного назначения. Вместе с тем существует ряд примеров, когда заказчики соглашались с предложениями таких компаний. Данный вид деятельности является нелегальным — работы не санкционированы правообладателем на техническую документацию и проходят без соответствующего надзора со стороны уполномоченных профильных предприятий. В ряде случаев это приводило к авиационным происшествиям, включая катастрофы с человеческими жертвами. В отношении именно военной техники это особенно принципиальные моменты. И эксплуатанты это понимают. Кроме того, они видят, что имеют возможность обращаться к «Вертолетам России» за полным спектром услуг по ППО, так как холдинг объединяет и разработчиков, и изготовителей агрегатов и комплектующих изделий, и ремонтные предприятия. То есть способен на 100% удовлетворить потребности заказчиков в ППО вертолетной техники российского производства. Подобных компаний в мире в данном сегменте нет.

— На что вы намерены делать акцент в послепродажном обслуживании? Велик ли спрос в нынешних условиях на модернизацию техники?

— Сегодня мировой рынок ППО вертолетной техники выдвигает новые требования по оперативности и качеству предоставления услуг при условии комфортной для эксплуатанта цены. Поэтому мы уделяем послепродажному обслуживанию особое внимание. У нас амбициозная стратегия развития данной сферы на годы вперед. Среди основных направлений — консолидация холдингом поставок покупных комплектующих изделий, повышение доступности запчастей за счет создания центров складского хранения в России и за рубежом, развитие сети собственных сервисных центров. Кроме того, планируем повышать уровень услуг по обучению — за счет дооснащения существующих учебных центров, формирования единого каталога услуг. Также пользующиеся нашими услугами эксплуатанты получают интерактивную консультационную поддержку в круглосуточном режиме.