

"БЫТЬ ИНИЦИАТОРОМ ИЗМЕНЕНИЙ СЛОЖНО, НО ДРУГОГО ПУТИ К ЛИДЕРСТВУ НЕТ"

Авиапорт, 11.10.2014

<http://www.aviaport.ru/news/2014/10/11/309875.html>



Группа "Транзас" является единственным в России независимым частным производителем, освоившим выпуск беспилотных летательных аппаратов, авионики и тренажерной техники. О том, что является точками роста на этом рынке сегодня и какие механизмы нужно привести в российскую практику, "АвиаПорту" рассказал директор по авиационному направлению Группы Вадим Смирнов.

- Какова, на ваш взгляд, сегодняшняя обстановка на рынке?

- Для компании такого профиля как "Транзас" складывается в целом хорошая конъюнктура: для отрасли российских высоких технологий это новый импульс к развитию и созданию наукоемких производств. За последние 10-20 лет сложилась ситуация, когда большая часть наукоемких изделий заменялась изделиями импортного производства. Это привело не только к снижению доли российского производства, но и к потере некоторых компетенций. Сегодня мы поневоле возвращаемся к той ситуации, когда появляется спрос на развитие отечественных технологий или локализацию импортных технологий внутри России.

- В сегодняшних условиях не оказались ли разрушены многие сложившиеся международные связи и производственная кооперация? В частности, сказалась ли текущая ситуация на поставки комплектующих для российского рынка тренажеров и авионики?

- Многие игроки этой отрасли действительно начали сталкиваться с ограничениями на поставки комплектующих, которые используются в авионике и тренажерах. Нас это, к счастью, пока никак не затронуло. Мы уже много лет назад начали реализовывать стратегию максимальной локализации наших изделий, обеспечив максимально возможный полный цикл разработки и производства, включая, к примеру, собственную линию по производству печатных плат. Подобный практически полный цикл производства позволяет нам быть в гораздо большей степени независимыми от зарубежных

поставщиков. Конечно, мы покупаем за рубежом некоторые компоненты элементной базы, но эти компоненты пока не являются предметом каких-либо запретов или отраслевых ограничений.

Если же говорить о каких-то закупаемых на стороне более сложных узлах и элементах с более высокой добавленной стоимостью, то в стратегической перспективе мы всегда работаем над импортозамещением, и активно ищем отечественных поставщиков. Причем в технологической цепочке нельзя взять и одновременно заменить узел А на узел Б другого поставщика: это требует внимательной и тщательной интеграции нового узла в готовое изделие. Поэтому горизонт планирования по таким замещениям - около пяти лет.

- Таким образом, сложившаяся ситуация должна привести к росту внутреннего рынка тренажеров?

- На самом деле основной драйвер для роста сейчас - это не столько сложившаяся политическая конъюнктура, сколько более приземленные, внутренние факторы. Вышеописанная ситуация - лишь новый толчок к развитию. Провал же, который прошел по промышленности, в том числе авиационной, за последние 20 лет привел к значительному снижению показателей безопасности полетов. Сегодня это ощущают все: и государственные органы регулирования, и эксплуатанты воздушных судов. Совершенно очевидно, что в значительной степени низкие показатели безопасности полетов связаны с пресловутым "человеческим фактором". А значит, на первый план выходит вопрос качественной и экономически эффективной системы подготовки летного состава, в которой современная тренажерная техника - это, безусловно, основа основ. Эксплуатанты (в том числе и государственные) понимают это, и готовы инвестировать в безопасность и подготовку, возможно, охотнее, чем когда-либо.

При этом немаловажную роль играет и чистая экономика: час обучения на тренажере несравнимо дешевле, чем на реальном воздушном судне - что в итоге складывается в более низкую общую стоимость владения, особенно если считать бизнес-план не на год-два вперед, а на более длительный срок.

Кроме того, в России, в целом, давно не модернизировалась учебно-тренировочная база авиации, так что есть определенный потенциал спроса, связанный с модернизацией существующих учебных мощностей.

Кстати, одной из наиболее привлекательных точек роста я считаю тренажеры для вертолетов, иностранного производства.

- Почему именно их?

- За последние годы Россия закупила множество вертолетов зарубежного производства, но никто не подходил комплексно к проблеме обеспечения их эксплуатации соответствующими техническими средствами обучения. Это отчасти объясняется и высокой распределенностью парка таких вертолетов среди большого числа относительно некрупных эксплуатантов и их удаленностью от современных тренажерных центров. В этом - существенное отличие от пассажирских самолетов иностранного производства, большинство из которых входят в парки крупных авиакомпаний, имеющих возможность на

своих собственных рейсах отвезти свои же экипажи в Европу или США для прохождения обучения.

При этом я должен отметить, что многие западные производители отстают от "Вертолетов России" в части продвижения тренажерной техники для вертолетов собственного производства. И здесь как раз есть ниша, в которой можно и нужно развиваться.

- И вы намерены занять ее?

- По тренажерам для наиболее распространенных типов самолетов и вертолетов мы уже вышли на прямую конкуренцию с зарубежными производителями. "Транзас" - компания, исторически успешно работающая на мировом рынке (необязательно в авиационном сегменте), а именно работа в условиях постоянной глобальной конкуренции позволяет держать себя в тонусе, чтобы соответствовать не только уровню российского, но и международного рынка. Более того, мы - первая российская компания, которая выполнила сертификацию комплексных вертолетных тренажеров по европейским стандартам: EASA и JAR. Таким образом, мы способны заполнить нишу как по вертолетной тематике, так и по самолетной, по тем типам ВС, по которым на российском рынке отсутствует предложение иностранных производителей.

- А расширение работы по обеспечению тренажерами воздушных судов российского производства?

- Такое расширение должно идти в такт с расширением рынка. Нужно понимать, что серийность новой российской техники пока невысока. При этом цикл разработки тренажера на новый тип ВС занимает 3-4 года и обходится в \$30-50 млн. Рыночная же стоимость конечного продукта - тренажера - составляет \$9-15 млн при очень невысокой марже. Дальше - простая арифметика. Без перспективы сбыта на рынке хотя бы минимальной серии (10-12 единиц) тренажеров нового типа ВС сделать коммерчески привлекательным такой продукт невозможно. К примеру, у нас есть потенциальный заказчик на тренажер для SSJ-100, но мы пока оцениваем потенциал этого рынка.

В некоторых случаях заказчику, возможно, нет смысла дожидаться завершения цикла разработки тренажера, а нам - производителю - проводить его ради одного заказчика. То есть при отсутствии прогнозируемого количественного спроса, и без участия государства по таким программам, разработка тренажеров не может быть рентабельной для независимого игрока.

- Вы имеете в виду без финансового участия государства?

- Нам нужна не сколько материальная поддержка (хотя доступ к дешевому финансированию, в нынешних условиях, нам не помешает), а продвижение российской тренажерной техники вместе с продвижением российских ВС. Во всем мире тренажер разрабатывается параллельно с созданием воздушного судна, и сейчас основная концепция заключается в том, что продажа самолета, это продажа и средств обучения, и системы поддержки эксплуатации. В противном случае мы выглядим на международном рынке весьма неконкурентоспособно: будто у нас нет собственных тренажеров для собственных ВС, выглядит так, будто у нас вся отрасль незрелая. Но это не так! И эту ситуацию нужно менять.

- Но государству в таком случае удобнее работать с аффилированными ему игроками...

- "Транзас" действительно сегодня становится одним из очень немногих независимых игроков. С одной стороны, это позволяет нам развиваться в рамках своей стратегии, но с другой, накладывает определенные ограничения. Хотя на российском рынке тренажерной техники сегодня просматривается тенденция к укрупнению игроков, большей специализации и кооперации. Мы серьезно подкорректировали нашу стратегию поведения на рынке и перешли от прямого соперничества к сотрудничеству, и мы начинаем выстраивать такие партнерские отношения - от кооперации до аутсорсинга. Под аутсорсингом, естественно, речь идет о разработке и производстве комплектующих и программного обеспечения под нашим патронажем, при том что интеллектуальная собственность останется за нами.

- На рынке авионики ситуация складывается иным образом?

- Несколько иным, но и здесь роль государства высока. Плюс ситуации в том, что сложная обстановка вынуждает по максимуму переходить на изделия российского производства. Но развитие рынка во многом сдерживается искусственно. Рынок производства и поставок авионики за рубежом намного шире, чем в нашей стране, за счет того, что независимых производителей авионики там гораздо больше, и их роль - гораздо заметнее. Заказчик имеет куда более широкий выбор, какую авионику он хочет видеть на борту. Более того, инновационные разработки попадают на рынок куда быстрее. Функция регулятора, в свою очередь, - установить определенные стандарты безопасности и качества для этой продукции, понятные и прозрачные правила разработки и сертификации авиатехники и комплектующих, и строго проверять их исполнение. У нас же, в силу особенностей регулирования (основные отраслевые законы и правила не менялись с конца 60-70х годов!!), от разработки решения до установки его на борт может пройти до 10 и более лет (это нонсенс!), за это время оно уже устареваает.

- Этот рынок нуждается в либерализации?

- Это слишком простая и опасная формулировка. Я бы сформулировал так: регулирование данного рынка точно нуждается в оптимизации, в повышении его эффективности и гибкости, при сохранении высочайшей степени контроля за исполнением всех норм и стандартов как производителями, так и эксплуатантами. Необходимо понять, что не нужно изобретать велосипед, когда можно взять из мирового опыта лучшие практики. Сейчас мы начинаем выстраивать с чиновниками общение на эту тему, первоначальная цель - создать рабочие группы на базе профильных министерств и ведомств. Мы понимаем, что быть первыми, быть инициаторами изменений сложно и опасно, и можно получить в свой адрес немало нелицеприятной критики - вспомним хотя бы историю с федеральными требованиями по установке СРППЗ. Но в итоге это положительно отразится на всем рынке, а мы сможем подтвердить свой статус технологического лидера и проводника перемен.