

# ПЕРВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ САМОЛЕТЫ СУХОГО» (ГСС) ВПЕРВЫЕ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА НА АВИАСАЛОНАХ В ЛЕ-БУРЖЕ И МОСКВЕ ПОЛЕТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО САМОЛЕТА SUKHOI SUPERJET 100 (SSJ). КОММЕРЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ SSJ, ВЛОЖЕНИЯ В КОТОРЫЙ ОЦЕНИВАЮТСЯ В \$1,4 МЛРД, ДОЛЖНА НАЧАТЬСЯ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ. ПОКА ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ НЕВЕЛИК, НО ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В СЛУЧАЕ СОХРАНЕНИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ ГСС СМОЖЕТ ПРОДАТЬ 800 САМОЛЕТОВ, СДЕЛАВ ПРОЕКТ РЕНТАБЕЛЬНЫМ.

ПЕТР МИРОНЕНКО

**КОНКУРЕНЦИЯ СО СВОИМИ** Региональный Sukhoi Superjet 100 — самый серьезный проект российского авиапрома с 1991 года. Его создание началось в 2000 году, новый самолет должен заменить на региональных линиях не производившийся уже много лет Ту-134 и снятый с производства в 2000 году Як-40/42. Региональный сегмент — воздушные суда вместимостью 75–95 кресел и дальностью до 3 тыс. км — был выбран для запуска первого нового российского самолета не только из-за необходимости замены старых советских машин, но и из-за отсутствия конкуренции со стороны двух крупнейших мировых авиастроительных гигантов — Boeing и Airbus, которые не производят самолетов меньше среднемагистральных Boeing 737/A320. Это и позволило ГСС привлечь в качестве стратегического консультанта Boeing, что должно обеспечить немалую часть успеха проекта. Впрочем, это не значит, что в сегменте нет конкуренции: нишу региональных самолетов давно и успешно эксплуатируют авиастроители второго эшелона, прежде всего бразильская Embraer (модели E170/175/190) и канадская Bombardier (CRJ 700/900).

Первое (и пока последнее) серьезное конкурентное сражение SSJ выиграл еще на этапе проектирования: параллельно с самолетом «Сухого» (на первом этапе он назывался RRR — Russian Regional Jet) в России разрабатывались два конкурирующих проекта региональных самолетов с примерно одинаковой взлетной массой и размерностью — российско-украинский Ан-148 КБ Антонова и Ту-334 КБ Туполева. Оба опережали SSJ по срокам: первый полет Ту-334 состоялся еще в 1999 году, Ан-148 — в 2004 году, SSJ — только в 2008-м. Оба планировалось сделать дешевле: в 2003 году, когда решался вопрос о том, какой проект поддержит государство, Ту-334 планировалось продавать по \$14 млн за машину, Ан-148 — по \$18 млн, а SSJ — по \$24 млн. Эксперты указывали и на полное отсутствие опыта «Сухого» в производстве гражданских самолетов. У крупнейшего российского авиаперевозчика «Аэрофлота» к моменту проведения конкурса уже была договоренность о приобретении в лизинг самолетов Ан-148. Тем не менее в 2003 году конкурс Росавиакосмоса на региональный самолет выиграл SSJ. На конкурсе решалось, какая из моделей получит бюджетное финансирование. Разработка самолета тогда оценивалась в \$600 млн, а государство обещало выделить \$120 млн (сейчас общая стоимость проекта оценивается в \$1,4 млрд). В качестве решающих факторов агентство назвало «лучшую проработку проекта» и серьезного иностранного партнера — американский авиастроительный концерн Boeing, который консультировал ГСС по вопросу создания SSJ с 2001 года.

Фактически в 2003 году речь шла о том, какая из моделей станет приоритетной в плане выделения господдержки, говорит бывший сотрудник «Аэрофлота», и во многом это определило последующий выбор авиакомпании, кото-

**НИШУ РЕГИОНАЛЬНЫХ САМОЛЕТОВ ДАВНО И УСПЕШНО ЭКСПЛУАТИРУЮТ АВИАСТРОИТЕЛИ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА, ПРЕЖДЕ ВСЕГО БРАЗИЛЬСКАЯ EMBRAER И КАНАДСКАЯ BOMBARDIER**



**РЕШЕНИЕ О СОЗДАНИИ САМОЛЕТА SUPERJET БЫЛО ПРИНЯТО В 2000 ГОДУ. СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭТОГО ПРОЕКТА БЫЛА СОЗДАНА КОМПАНИЯ «ГРАЖДАНСКИЕ САМОЛЕТЫ СУХОГО»**

рая отказалась от Ан-148 и в 2004 году провела тендер на поставку региональных самолетов, который выиграл SSJ. Основной проблемой всех существовавших тогда относительно современных российских самолетов (прежде всего Ту-204) была слишком маленькая серия и, как следствие, низкий уровень стандартизации производства, постоянные сложности с ремонтом и техническим обслуживанием, а также проблемы с запчастями. Проект, который поддержало государство, имеет больше шансов на косвенный госзаказ и госфинансирование поставок, а значит, большую серию, поясняет собеседник ВГ. А присутствие Boeing в качестве партнера и, соответственно, детали западного производства (поставщики узлов для SSJ — Thales, Liebherr Aerospace, B/E Aerospace, Honeywell) дают надежду на то, что проблем с обслуживанием самолета будет существенно меньше. Отдельного иностранного партнера ГСС привлекла и для создания самого чувствительного и дорогого агрегата — двигателя. Им стала французская Snecma, которая совместно с рыбинским НПО «Сатурн» спроектировала специально для SSJ двигатель SaM-146.

**ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ** Продажи SSJ начались в 2004 году. Несмотря на серьезную господдержку, ГСС декларировала, что SSJ — это бизнес-проект и он должен

быть самоокупаемым. Для выхода проекта на уровень рентабельности, по подсчетам ГСС, необходимо будет продать 800 самолетов. Казалось, что для вывода нового самолета на рынок выбран оптимальный момент.

Ту-134 ждало неизбежное списание (кроме того, потребляя много топлива, они делали перевозчиков уязвимыми к скачкам цен на авиатопливо), а рынок авиаперевозок непрерывно рос, и как аналитики, так и чиновники предсказывали, что с 2008 года на рынке будет нарастать дефицит провозных мощностей. Но тут в планы ГСС вмешался кризис, больно ударивший почти по всем действующим заказчикам. В 2007 году портфель заказов на SSJ составлял 76 машин. Первым покупателем самолета стал «Аэрофлот» (в 2004 году он заказал 30 машин с опционом еще на 15). Национальный авиаперевозчик и до сих пор остается базовым заказчиком SSJ, а с остальными российскими покупателями SSJ не повезло. 15 машин заказал формировавшийся авиационный альянс AirUnion, 10 — Финансовая лизинговая компания (ФЛК, дочерняя компания Объединенной авиастроительной корпорации), и еще 6 — хабаровская «Дальавиа». Ни один из этих заказчиков не пережил кризиса: AirUnion и «Дальавиа» осенью 2008 года практически одновременно обанкротились, фактически разорилась и ФЛК, также оказавшаяся не в состоянии профинансировать свои заказы. Теперь ГСС остается надеяться на то, что заказы пропавших покупателей «подхватит» авиакомпания «Росавиа», которую госкорпорация «Ростехнологии» и правительство Москвы создают на обломках AirUnion. «Ростехнологии» уже заявляли, что для «Ро-

савиа» будет заказано как минимум 30 региональных самолетов российского производства и выбор будет сделан между Ан-148 и SSJ. Правда, надо отметить, что две самые крупные из авиакомпаний, которые войдут в «Росавиа», пока заказывают конкурирующие машины: ГТК «Россия» этой осенью стала первым коммерческим эксплуатантом Ан-148 (всего заказано 6 машин), «Атлант-Союз» на МАКС-2009 заказал 20 Ан-148. Еще один потенциальный заказчик — пермская компания «Авиализинг», которая подписала с ГСС соглашение о намерениях о поставке 24 SSJ 100 с опционом еще на 16. Документ подписывался с расчетом на крупнейшего российского межрегионального перевозчика «Ютэйр», который еще в 2007 году объявил тендер на поставку региональных самолетов, который до сих пор не завершен. SSJ до сих пор рассматривается как один из вариантов, но решение не принято, сказал ВГ гендиректор авиакомпании Андрей Мартиросов.

Впрочем, продать большую часть из плановых 800 самолетов в России ГСС и не планировала — прогнозировалось, что на внутреннем рынке удастся продать не более 280 машин, и с самого начала ГСС предполагала, что самолет должен активно продаваться на экспорт. Тем не менее первый зарубежный заказчик у SSJ появился только в 2007 году. Им стала малоизвестная бюджетная итальянская авиакомпания ItAlI, подписавшая договор о намерениях о поставке десяти машин с опционом еще на десять начиная с 2010 года. Этот заказ также стал результатом удачного иностранного партнерства: считается, что покупателя привела итальянская группа Finmeccanica, которая в 2008 году стала владельцем блока пакета ГСС. С 2007 года продажами самолета в Европе, Африке и Америке занимается СП ГСС и Finmeccanica, получившее название



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА