

Однако далеко не все производители сейчас могут даже обещать подобные объемы производства. Глава ИФК Александр Рубцов отмечает, что реализация программы Ан-148/158 на предприятии Воронежского акционерного самолетостроительного общества (ВАСО) «притормозилась».

«Сейчас идет аудит программы, этим занимаются совместно ОАК и „Антонов“, мы также вовлечены в эту работу, пытаемся понять, в чем узкие места, каким образом мы можем найти резервы для повышения производительности труда и снижения себестоимости», — говорит господин Рубцов. Первые результаты проводимого аудита могут появиться в середине августа, в зависимости от них будут разрабатываться пути решения проблем. «Нас волнуют объемы выпуска, себестоимость и качество, потому что спрос на эти машины в странах Азии и Латинской Америки существует, но предлагать самолеты с перспективной поставки через 15 лет — это довольно экзотично, нам надо решать проблему с производством», — добавляет Александр Рубцов.

Производство MC-21, первый полет которого запланирован на 2014 год, пока не началось. Однако Алексей Федоров, глава корпорации «Иркут», рассчитывает, что корпорация сможет производить пять-шесть ВС в месяц, то есть около 70 машин в год. Для сравнения: в июне компания Boeing объявила о планах увеличить темпы выпуска Boeing 737 NG до 42 самолетов в месяц, предполагается, что в первой половине 2014 года компания будет строить в среднем 2 ВС такого типа в день, в общей сложности — 500 самолетов в год. Европейский Airbus хочет достигнуть показателя в 42 ВС в месяц уже в конце 2012 года.

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА ЗАПЧАСТЕЙ

Популярность российских самолетов на рынках других стран будет зависеть не только от темпов их производства, характеристик и стоимости, но также от предоставления дополнительных сервисов, прежде всего ремонта.

ГСС совместно с Superjet International создавали систему техподдержки SSJ 100 еще до начала коммерческой эксплуатации самолета. ГСС подготовила склад запчастей на площади в аэропорту Шереметьево. Второй склад запчастей предполагается организовать во Франкфурте-на-Майне на складских мощностях компании Lufthansa Technik Logistik. Именно эта компания два года назад выиграла тендер ГСС на предоставление услуг по поставке запасных частей. Российский склад будет обслуживать заказчиков из России и стран СНГ, а европейский будет ориентирован на зарубежных эксплуатантов самолета. Для ремонта двигателей, их производитель PowerJet создал специальные группы для взаимодействия как с «Аэрофлотом», так и с Almatavia. Кроме того, у PowerJet будут цеха по ремонту двигателя и склады запчастей в России и Франции.

УГРОЗА С ВОСТОКА

Китайский самолет COMAC 919 (на фото) может составить конкуренцию в международных тендерах российскому SSJ 100 и в перспективе MC-21. COMAC — это сокращенное название Commercial Aircraft Corporation of China (Корпорация коммерческих самолетов Китая), государственной структуры, созданной в 2008 году. Свой самолет китайская компания планирует ввести в эксплуатацию к 2016 году (на 2014-й запланирован первый полет лайнера), тогда же планируется выход первых российских MC-21, схожих по показателям с новой китайской машиной. По официальным данным, бюджет программы создания C919 составит 30 млрд юаней (\$4,4 млрд), однако в китайской прессе периодически появляются публикации о том, что Китай потратит на проект 200 млрд юаней (\$29,3 млрд). Для сравнения: на создание российского MC-21 планируется потратить 190 млрд руб. (\$6,78 млрд по сегодняшнему курсу).

Базовая версия китайского лайнера имеет вместимость 168 пассажиров (двухсалонная комплектация вмещает 156 кресел). Самолеты семейства MC-21 по проекту принимают на борт от 150 до 212 пассажиров.

По словам Алексея Федорова, «Иркут» в организации системы технической поддержки заказчиков может последовать примеру ГСС — заключить соглашение о сотрудничестве с одним из крупнейших мировых игроков на этом рынке.

Поставка запчастей для Ан-148/158, по мнению господина Рубцова, пока остается проблемным вопросом. «Чтобы выстроить логистику поставок запасных частей, у производителей должен быть свой склад. Работать с колес невозможно. „Антонов“ сейчас не собирается серьезно этим заниматься. Мы подписали новые соглашения по гарантиям сопровождения эксплуатации самолета в соответствии с образцами мировой практики, взяли за основу то, что делают Boeing и Airbus», — рассказывает господин Рубцов.

ДЕНЬГИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ Увеличение темпов производства самолетов, сертификация самолетов в других странах, обеспечение поставок запасных частей — эти проблемы российские производители авиатехники могут решить самостоятельно. Однако на первый план выходит маркетинг и выгодные схемы продаж. Технические характеристики, стоимость самолета в производстве у конкурентов отличаются не так уж и значительно, поэтому на первый план выходят финансовые продукты. Система экспортного кредитования сейчас активно используется мировыми авиастроителями Boeing и Airbus. А говоря о бразильской компании Embraer, эксперты признают, что в распространении их самолетов по всему миру главная заслуга принадлежит национальному экспортному страховому агентству Brazilian Export Credit Insurance Corporation.

По расчетам Минпромторга, к 2015 году доля российских магистральных и региональных самолетов на миро-

ПЛАМЕННЫЙ МОТОР

«Слабым звеном» российской авиационной техники всегда были моторы — они отставали от европейских и американских изделий прежде всего по экономичности и показателям выбросов загрязнений в окружающую среду.

После консолидации моторостроительных заводов в Объединенную двигателестроительную компанию, новая структура поставила перед собой амбициозные задачи — к 2020 году закрепить в пятерке мировых производителей в сфере газотурбинных двигателей (ГТД), а 40% продукции — поставлять на экспорт.

Для реализации этих задач корпорация осуществляет ряд новых проектов. Среди них — создание двигателя ПД-14. В конце 2010 г. в Перми начались испытания газогенератора, — важного составного элемента двигателя ПД-14. Сертификация базовой версии ПД-14 намечена на 2014 г., что должно обеспечить выход на рынок в 2015 г. — как раз к моменту сертификации MC-21. ОДК уже начала подготовку пермской производственной площадки к серийному производству нового двигателя

Также компания работает над созданием нового поколения вертолетных моторов. В рамках ОДК этот проект реализуется в кооперации с ОАО «Климов», ОАО «УМПО» и ОАО «ММП им. В.В. Чернышева». В конце 2012 г. должно быть запущено собственное производство вертолетных двигателей в полном объеме.

вом рынке должна достигнуть 5%, а к 2025 году — превысить 10%. По оценке министра Виктора Христенко, с 2004 года финансирование отрасли выросло в 20 раз. Однако вопрос не только в объемах финансирования производств и исследований, но и в создании системы экспортного кредитования, которой пока в России нет.

По словам Алексея Федорова, сейчас иностранные производители при продаже своих самолетов могут предложить кредитование по банковской ставке 2,5–3%, в то время как при продаже российских самолетов она составляет 7–8%. Как рассказал глава «Иркута», сейчас компания ведет переговоры с госструктурами и российскими банками о создании новой схемы экспортного кредитования.

«Бразилия, которая имеет кредитный рейтинг, аналогичный российскому, разработала механизм субсидирования через выпуск облигаций. В России придется делать то же самое, если мы хотим, чтобы наши самолеты продавались в других странах», — добавляет Александр Рубцов.

У ИФК уже есть опыт продажи российских самолетов эксплуатантам других стран. В 2005–2007 годах компания поставила на Кубу три самолета Ил-96–300 и три Ту-204. Синдикат российских банков во главе с Росэксимбанком профинансировал 85% стоимости трех контрактов на поставку указанных самолетов, заключенных российским экспортером компанией ИФК с кубинским покупателем компанией Aviaimport. Общая сумма двух предоставленных кредитных линий составила примерно \$250 млн. Банкам — участникам синдиката кредиторов в качестве обеспечения выполнения заемщиком обязательств были предоставлены государственные гарантии РФ, суверенные гарантии Республики Куба и корпоративные гарантии компании Corporacion de la Aviacion

Cubana — основного кубинского воздушного перевозчика. В 2009 году аналогичную сделку с тем же покупателем провел Внешэкономбанк: на Кубу было поставлено еще одно воздушное судно семейства Ту-204.

Помимо механизма госгарантий в России сейчас также работает схема субсидирования государством процентных ставок. Господин Рубцов убежден, что ее необходимо сохранить и в дальнейшем, приняв ряд оговорок, что она не будет меняться уже по заключенным контрактам после вступления России в ВТО. «Эту систему нужно модернизировать, чтобы она не носила исключительный характер поддержки российской техники. Возможно, поддерживать самолеты, которые производятся в других странах, но где есть российское участие: комплектующими или инженерным трудом. Такая поддержка должна быть пропорциональна доле российского содержания», — добавляет глава ИФК.

По словам представителей ГСС, система поддержки продаж самолетов SSJ 100 начала создаваться еще в 2006 году, а весной 2008 года Внешэкономбанк, французское экспортное агентство COFACE и итальянское экспортное агентство SACE подписали трехстороннее заявление, которое предполагало создание интегрированной международной системы финансирования продаж SSJ 100. Окончательное соглашение стороны заключили в конце июня. «На внешнем рынке при поддержке экспорта по примеру бразильской компании Embraer для финансирования покупателей новых ВС предоставляется финансирование на сумму 85% от цены контракта по ставке CIRR + 0,2%. Для справки: CIRR для кредитов в долларах США сроком более восьми с половиной лет составляет 3,8% годовых на 15 апреля 2011 года», — говорится в комментарии ГСС. При этом производители SSJ 100, так же, как и другие участники рынка, убеждены в необходимости реформирования системы поддержки экспортной промышленной продукции, создав экспортное страховое кредитное агентство на базе Внешэкономбанка.

Если в России будет создана полноценная экспортная кредитная система, которая будет поддерживать всех авиапроизводителей (а также производителей других отраслей промышленности), то ей придется вступить в жесткую конкуренцию с системами господдержки экспорта развитых и развивающихся стран, поскольку так или иначе почти все они проводят агрессивную экспортную политику. Сейчас наибольших успехов, по мнению экспертов, в этой деятельности добились США и Китай, общий объем выданных ими экспортных кредитов составляет несколько сотен миллиардов долларов. В период рецессии многие государства еще больше внимания уделяли поддержке национальных экспортеров, поскольку это позволяло сохранять высокие объемы производства и рабочие места на предприятиях. ■

тайцы на этот союз возлагают большие надежды — стороны плотно обсуждают возможность унификации C919 и канадских самолетов серии C. «Каждая из наших компаний по-своему сильна, а объединение усилий повысит конкурентоспособность как наших самолетных программ, так и бизнеса в целом», — сказал на подписании соглашения глава COMAC Чжан Цинвэй.

Примечательно, что российская делегация неоднократно предлагала COMAC создать совместный лайнер: сначала в 2006 году на проверенной базе Ил-96, а затем в 2008-м при создании MC-21, однако китайская сторона весьма холодно отнеслась к предложениям такого рода.

О своих амбициях международного уровня корпорация COMAC заявила в конце прошлого года на авиашоу Zuhai-2010, когда были названы первые заказчики самолетов C919. В общей сложности они оформили 100 контрактов, включая опционы. Прогноз Commercial Fleet Forecast 2011–2030 предсказывает лайнерам семейства C919 семипроцентную долю в объеме общемировых поставок новых узкофюзеляжных авиалайнеров, который оценивается в 12 тыс. самолетов.



C919, как следует из официальных материалов, в базовой версии рассчитан на полеты дальностью до 3700 км, а в версии Long Range — до 5500 км. Близкий по

классу канадский Bombardier CS300 (120 кресел) ограничен дальностью 4000 км. А вот MC-21 имеет дальность полета от 5000 до 5500 км в зависимости от компоновки.

Позиции Comac на международном рынке улучшает соглашение о долгосрочном стратегическом партнерстве с канадской компанией Bombardier. Ки-