



ОЛЕГ КАРЯКОВ

МИРОВОЙ СПРОС НА АН-148  
ОЦЕНИВАЕТСЯ ВСЕГО В 300 МАШИН

Действительно, сопоставимая вместимость и дальность полета, совместное участие в ряде тендеров на поставку региональных самолетов — все это дает основания говорить о конкуренции. С другой стороны, лайнеры позиционируются по-разному. SSJ 100 — магистральный лайнер в миниатюре, его маршрутная сеть должна охватывать крупные города с аэродромами, имеющими хорошее покрытие. А «Аны» — рабочие лошадки, которые не спасуют ни перед разбитыми полосами, ни даже перед укатанной грунтовкой. У этих самолетов различий больше, чем сходных качеств.

Но главное, что порой даже конкуренты могут оказаться полезны друг другу. Сложившаяся сегодня ситуация в чем-то уникальна. Рынку необходимы современные самолеты средней вместимости. В свете установок на развитие региональных перевозок в России этот класс лайнеров неизбежно будет пользоваться спросом. Подменить эти самолеты более или менее вместительными моделями значит нанести урон экономике перевозчиков. Если отечественная авиапромышленность не предложит свой 75-местный самолет, то рано или поздно иностранные производители пробьют сертификационный барьер. И тогда в тандеме с 70-кресельными бразильскими и канадскими регионалами на наш рынок попадут и более вместительные версии, такие как ERJ-190 и CRJ-900. А они уже будут напрямую конкурировать с SSJ благодаря очень привлекательным ценам (разумеется, это в первую очередь справедливо для машин с вторичного рынка). Поэтому защитить рынок можно только удовлетворением спроса авиакомпаний, либо путем увеличения темпов выпуска Ан-148, либо созданием, сертификацией и освоением в производстве 75-местной версии SSJ.

Первое решение можно реализовать относительно быстро. Однако прежде чем принять этот вариант развития

событий, надо оценить, насколько Ан-148 отвечает требованиям эксплуатантов и возможно ли вывести серийное производство самолета на безубыточный уровень.

### «РОССИЯ» ДАЕТ КОМАНДУ НА ВЗЛЕТ

Первым российским эксплуатантом Ан-148 стала авиакомпания «Россия» — сегодня в ее парке шесть таких лайнеров. Благодаря тому что перевозчик регулярно проводит летно-технические конференции — за полтора года их проведено уже пять, у авиационного сообщества есть возможность получать достоверную информацию и о проблемах, и о достижениях в освоении самолетов нового типа. Как водится, на самом начальном этапе эксплуатант столкнулся с множеством сложностей: от самопроизвольного открытия крышек багажных полок и выпадения кислородных масок до выключения двигателя на пробеге после посадки. Однако по мере того как разработчик и производитель находили ответы на поставленные вопросы, показатели безопасности и эффективности эксплуатации росли.

За первый месяц единственный Ан-148 «России» налетал менее 90 часов, что, естественно, не могло удовлетворить авиакомпанию. Сегодня ситуация меняется: по итогам первых пяти месяцев 2011 года интенсивность эксплуатации среднесписочного борта достигает 250 часов, а максимальный результат составил 286 часов. По оценке гендиректора «России» Сергея Белова, эксплуатация Ан-148 в авиакомпании будет прибыльной, если ежемесячный налет борта превысит 300 часов. Более того, представители разработчика и лизинговой компании рассчитывают, что уже к концу лета 2011 года налет может приблизиться к 400 часам в месяц.

Сергей Белов напоминает, что освоение самолетов нового типа — это задача не только авиакомпании. «Мы работаем дружным коллективом эксплуатирующих организаций, разработчиков, изготовителей, поставщиков и продавцов самолета», — отмечает он. Но если успехи авиакомпании можно проследить по росту налета, то работу промышленности характеризует количество доработок

конструкции. На основе анализа отказов и неисправностей воздушных судов внедрено 9 бюллетеней промышленности, реализовано 100 технических решений и 125 технологических паспортов. Как следствие, большинство проблем осталось в прошлом, уверяет технический директор ИФК Юрий Островский. Продолжается и совершенствование технического лица самолета, направленное на повышение его привлекательности для заказчиков. Так, разработчик, производитель и лизинговая компания совместно предлагают комплекс мероприятий, который позволит почти на 280 кг снизить вес конструкции самолета и, соответственно, увеличить его полезную нагрузку.

Прежде у авиакомпаний возникали серьезные претензии к качеству послепродажного обслуживания, но случай с Ан-148 не характерен для российского авиапрома: в рамках исполнения гарантийных обязательств авиазавод забрал самолет у авиакомпании для устранения дефектов и проведения доработок, компенсировав вынужденный простой борта. Необходимые работы на оставшихся пяти «Анах» проводились уже на базе авиакомпании в Пулково силами специалистов перевозчика, гарантийной бригады авиазавода и работников «Антонова».

Пул эксплуатантов Ан-148, до недавнего времени включавший по одной российской и украинской авиакомпанию, продолжает расширяться. 20 июля первый борт из десяти заказанных приняла российская компания «Полет». 3 августа «Международные авиалинии Украины» также получили свой первый «Ан». Всего же, по оценкам Дмитрия Кивы, мировой рынок может «переварить» примерно 300 Ан-148 и 230 Ан-158. Причем, по словам Александра Рубцова, уже сегодня портфель заказов на эту машину составляет 150 единиц — и это без учета подписанной 3 августа «Антоновым» и «Лизингтрансом» сделки еще на 50 бортов.

**ЗАМЕНА ТРУДА КАПИТАЛОМ** Нетрудно догадаться, что при нынешних темпах выпуска Ан-148 российским и украинским производителями значительная

часть потенциальных заказчиков не станет дожидаться самолета. Поэтому увеличение серийности сегодня такая же жизненно важная задача, какой несколько лет назад была сертификация — без этого рыночного успеха не видать. По имеющимся оценкам, для удовлетворения спроса надо уже к середине десятилетия производить около 60 самолетов Ан-148 и Ан-158 ежегодно: 36 бортов в Воронеже на заводе ВАСО и 24 — в Киеве на серийном заводе «Антонов».

По мнению экспертов, эта цель вполне достижима, однако потребуется время и финансирование. По словам заместителя директора Национального института авиационных технологий Анатолия Смоляра, удалось снизить трудоемкость некоторых технологических процессов, уже приведенных в соответствие с современными подходами. Так, изготовление центроплана на ВАСО в расчете на килограмм конструкции имеет ту же трудоемкость, что на заводах Boeing или Airbus. «Если бы нам удалось все узлы планера изготавливать так же, то наш самолет не имел бы конкурентов!» — восклицает он. Но эксперт тут же добавляет, что для выхода на заявленные темпы производства и параллельного снижения издержек необходимо продолжить техническое перевооружение и частично перевыпустить технологическую документацию на ряд деталей, чтобы привести их в соответствие с требованиями новых, «цифровых» технологий серийного производства самолетов.

Генеральный директор ООО «ОАК—Антонов» Юрий Грудинин уверен, что масштабных инвестиций не потребуется. Кроме того, напоминает он, существенные вложения в теперевооружение предприятий уже сделаны. Сегодня же относительно быстро повысить темпы сборки самолетов можно, расширяя производственную кооперацию. Речь идет о привлечении к поставкам ряда агрегатов Харьковского авиационного завода, саратовского предприятия «Авиакор — Авиационный завод» и ряда других. «Авиакор», кстати, уже выпускает самолеты антоновской разработки и может достаточно быстро взять на себя производство одной из секций фюзеляжа, полагает господин Грудинин. По его словам, на состоявшемся в июле совещании по программе Ан-148 были достигнуты договоренности о развитии производственной кооперации. Их реализация позволит в 2012 году собрать в Воронеже до 12 самолетов. «Столько же Ан-148 и Ан-158 обещает собрать за год и Дмитрий Семенович (Кива. — **ВГ**)», — добавляет господин Грудинин.

Если на инвестиции в модернизацию производства существуют различные взгляды, то в необходимости работы с поставщиками у специалистов сомнений не возникает. Из-за низкой серийности производители комплектующих изделий закладывают в стоимость продукции все свои издержки и риски, что делает ее стоимостью запредельной. Пример переговоров, проведенных в начале года ОАК и ОАО «Туполев» по программе Ту-204СМ, показал, что при гарантированном заказе комплектующих на 20–40 бортов партнеры готовы идти на снижение своих расценок в среднем на 15%, а по некоторым изделиям с длинным циклом производства экономия может превышать 30%. Юрий Грудинин уверен, что сокращение поставщиками расценок на 10–15% вполне возможно, если гарантировать им стабильный объем заказов. И, по его словам, в середине августа уже начался первый раунд переговоров с крупнейшими партнерами.

Оглядываясь на проделанную за предыдущие десять лет работу, многие участники программы Ан-148 отмечают, что самолет взлетел буквально на энтузиазме команды его создателей. Но в современном авиастроении чудес не бывает: устойчивый полет требует устойчивых инвестиций, и сегодня откладывать решение уже некуда — рынок сужается с каждым годом. ■

