

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Superjet International. Вторым потенциальным западным покупателем SSJ год спустя стала уже более известная в Европе low cost-авиакомпания Icelandair, заказавшая 20 машин, но твердого контракта она так и не подписала и, по словам источника, близкого к руководству Icelandair, скорее всего, не подпишет. Зато в этом году самым большим потенциальным западным заказчиком SSJ стала крупнейшая венгерская авиакомпания Malev, подписавшая на МАКС-2009 соглашение о намерениях о поставке 30 самолетов. Не последнюю роль в получении заказа сыграло то, что 49% акций и фактический операционный контроль над Malev с начала года принадлежит российскому Внешэкономбанку — активному участнику проекта SSJ. Возможность заключения твердого контракта с Malev будет зависеть как от судьбы пакета ВЭБа, так и от самой авиакомпании, которая сильно пострадала от кризиса и ждет оказания финансовой помощи со стороны венгерского правительства. Так что пока единственным твердым иностранным покупателем SSJ помимо ItAli остается армянская Aravia, заказавшая два самолета, которые должна получить в 2010 году.

SSJ НАКАНУНЕ СТАРТА Эксперты указывают, что небольшое число твердых заказов пока не говорит о трудностях проекта — это неизбежная ситуация. Глава аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев отмечает, что на рухнувшем в 2008 году рынке ожидать хороших продаж было невозможно, а кроме того, на таком раннем этапе создания самолета большого количества твердых заказов обычно и не бывает. Господин Пантелеев приводит в пример первый самолет концерна Airbus A300, на который почти не было заказов даже после постройки первых серийных машин, что не помешало модели в итоге стать одной из самых продаваемых, а Airbus — обогнать по продажам Boeing. «Когда самолет будет сертифицирован, станет понятным для рынка продуктом, будут подтверждены эксплуатационные и коммерческие характеристики, если все будет хорошо, продажи пойдут», — считает господин Пантелеев. Гендиректор «Ютэйра» Андрей Мартиросов подтверждает, что его компания для принятия решения по SSJ ждет первой информации об опыте коммерческой эксплуатации самолета. Кроме того, для принятия решений нужна определенность со сроками поставок самолета, добавляет гендиректор «Ютэйр». По срокам исполнения проекта SSJ, как это обычно бывает и у его крупнейших конкурентов, отстает от графика на год-два. Контракт ГСС с базовым заказчиком «Аэрофлотом» первоначально предполагал начало поставок в конце 2008 года, но этот срок был сдвинут на год, а совсем не-



пять месяцев назад новый самолет впервые поднялся в воздух

давно «Сухой» признал, что из-за задержки с сертификацией двигателя новые сроки также не будут выдержаны. Сейчас предполагается, что сертификация самолета завершится в первом квартале 2010 года, а поставки могут начаться летом. Заказчики относятся к сдвигам графика с пониманием. «Что делать, Boeing и Airbus задерживают программы создания новых самолетов точно так же», — говорит советник гендиректора Malev Петр Леонов. Кроме того, ГСС старается найти способы компенсировать задержки — в «Аэрофлоте» ВГ комментировать вопрос SSJ не стали, но по неофициальным данным, за сдвиг сроков поставки на 2010 год компания вместо уплаты штрафа помогла «Аэрофлоту» пролоббировать беспошлинный ввоз в Россию десяти широкофюзеляжных Airbus A330. Ясность с продажами SSJ наступит после сертификации и первого опыта коммерческих полетов в «Аэрофлоте», соглашаются аналитики и потенциальные заказчики. Если заявленные ГСС летные и эксплуатационные характеристики будут подтверждены, то при правильной системе продаж должны оправдаться, по крайней мере, скромные прогнозы, согласно которым самолет может занять порядка 20% рынка в своей нише, считает Олег Пантелеев. По оценкам Boeing, мировая потребность в региональных самолетах в ближайшие 20 лет составит 2,1 тыс. штук, всего в узкофюзеляжных самолетах — 19 тыс. Потребность западных, особенно европейских, авиакомпаний, летающих на небольшие расстояния, в подобных самолетах сейчас велика, говорит Петр Леонов: на маршрутах, на которых летает большинство европейских авиакомпаний, они существенно выгоднее, чем, например, Boeing 737-600, который при такой же пассажироместности вдвое тяжелее и втрое дороже. При этом по заявленным параметрам SSJ ни в чем не уступает примерно одинако-

вым по цене Embraer и CRJ, уверяет господин Леонов, а с точки зрения компоновки салона и его удобства для пассажиров существенно их превосходит. «Самолет отлично подойдет таким авиакомпаниям, как наша, как чешская CSA, как сербская JAT», — говорит господин Леонов.

SSJ будет, безусловно, высоко востребован в странах бывшего СССР в силу удачного сочетания характеристик, оптимальных для полетов в Россию (значительная часть пассажиропотока из стран СНГ приходится на полеты в Москву и российские регионы), а также в силу исторических связей с российскими авиапроизводителями.

Однако возможности и реальные объемы продаж SSJ в этих странах будут во многом определяться наличием приемлемой схемы финансирования.

Гендиректор агентства Infomost Борис Рыбак отмечает, что у SSJ есть одно очень серьезное преимущество перед конкурентами — это самая новая модель во всем сегменте региональных самолетов, а наряду с негативными моментами, например отсутствием опыта эксплуатации, это означает существенно более современную технологическую оснащенность. Но конкурентная борьба на экспортном рынке самолету предстоит непростая, продолжает господин Рыбак: рынок все еще плохой, условия диктует покупатель, и все производители пытаются предоставить заказчику лучшие условия. «На европейском рынке SSJ вполне способен на равных бороться с западными конкурентами, и при прочих равных одним из решающих моментов будет стоимость финансирования покупки самолета», — отмечает господин Леонов. Он признает, что на решение Malev повлияла позиция российского акционера, и не скрывает того, что в Malev надеются на хорошие условия финансирования сделки в ВЭБе. «Вопрос в том, будут ли такие же условия у других заказчиков: крупные международные лизинговые компании, продающие Embraer и CRJ, могут предоставлять гораздо более дешевые деньги, чем российские банки.

«Стоимость финансирования — это проблемный вопрос. Схемы, которые сейчас предлагают российские лизинговые компании, работают плохо из-за высоких ставок российских банков», — соглашается Олег Пантелеев. Но существуют и другие механизмы, например субсидирование процентных ставок по лизинговым контрактам — либо напрямую, либо через ВЭБ, напоминает он. Госкорпорация помогает в покупке SSJ не только собственному Malev — поставку самолетов «Аэрофлоту» будет финансировать входящая в нее компания «ВЭБ-лизинг». Условия соглашения не раскрываются, но источник ВГ в госкорпорации говорит, что для «Аэрофлота» они «очень выгодны». «Если ВЭБ получит четкое указание обеспечить сделки по поставке SSJ, то проблем с финансированием не должно быть. А под крупные европейские заказы можно будет привлекать средства западных банков, которые смогут дать их под иностранное оборудование, установленное в самолете», — считает Олег Пантелеев.

Финансирование поставок SSJ в ряд стран СНГ (Казахстан, Армению, Белоруссию, Таджикистан, Киргизию и др.) готов осуществлять Евразийский банк развития (учрежден Россией и Казахстаном). Банком разработана финансовая схема сделки, по которой, возможно, будет профинансирована первая поставка SSJ — авиакомпании Aravia.

Главное, чтобы у чиновников не появились другие приоритеты и они не сочли, что после сертификации самолета деньги в него можно не вкладывать, как это было с Ту-204, предупреждает эксперт. Ведь обязательное для серьезного проекта увеличение серийности потребует новых инвестиций в производство (прежде всего в авиазавод в Комсомольске-на-Амуре, где происходит финальная сборка самолета), а также в систему продаж и послепродажного обслуживания, которые являются одними из главных необходимых условий успеха проекта. ■

ИЗ ПЛАНОВЫХ 800 САМОЛЕТОВ ПРОДАТЬ В РОССИИ ПЛАНИРУЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ 280 МАШИН — ОСТАЛЬНЫЕ САМОЛЕТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЭКСПОРТИРОВАНЫ



В СЕНТЯБРЕ 2007 ГОДА ПЕРВЫЙ SUKHOI SUPERJET 100 ВЫКАТИЛИ НА ЛЕТНОЕ ПОЛЕ ЗАВОДА В КОМСОМОЛЬСКЕ-НА-АМУРЕ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА