

ДВИГАТЕЛЬ SM-146 ДЛЯ ПРОГРАММЫ RRJ



УНИКАЛЬНЫЙ ШАНС ДЛЯ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РОССИИ

Взаимоотношения ОАО «НПО «Сатурн» с компанией SNECMA Moteurs начались задолго до совместной работы по программе RRJ с обмена информацией и взаимного визита делегаций. В сентябре 1996 г. французская фирма разместила в Москве первые заказы на изготовление комплектующих. В настоящее время в «НПО «Сатурн» серийно производят ряд узлов и деталей для нескольких модификаций двигателя CFM-56, эксплуатируемых на гражданских самолетах семейства Airbus и Boeing. С августа 2001 г. «Сатурн» сотрудничает в создании турбовентиляторного двигателя SM-146, который впоследствии ЗАО «Гражданские самолеты «Сухого» выбрало для использования семейством RRJ.

Проблемы отечественного двигателестроения в области гражданской авиации и его неконкурентоспособность общеизвестны. В то же время существует достаточно серьезный и перспективный рынок для региональных самолетов. Класс этих воздушных судов вызывает в последнее время повы-

шенный интерес как у российских перевозчиков, так и во всем мире. По данным, приведенным в Федеральной целевой программе «Модернизации транспортной системы России», суммарные оценки спроса на региональные самолеты без учета их легких типов на 2003-2010 гг. составляют 253 единицы. Для сравнения, планируемый объем закупок дальнемагистральных воздушных судов за тот же период – 14 самолетов.

Согласно исследованиям фирм Boeing и АВПК «Сухой», спрос на семейство самолетов RRJ до 2022 г. оценивается в 259 машин на внутреннем рынке России и 541 – на мировом. В 2000-2010 гг. мировые продажи региональных самолетов составят более 80 млрд. долл. Под этот тип самолетов уже существуют надежные двигатели, например, CF-34/10. Вопрос в другом – они очень недешевы. Задача – создать не просто технически совершенный продукт, а сделать его конкурентоспособным по цене.

В SNECMA Moteurs понимали, что самостоятельно им крайне сложно не только

масштабно выйти на российский рынок, но даже попасть в этот проект. В «НПО «Сатурн» также осознавали, что предложить на мировом рынке свой продукт, сертифицировав его по международным стандартам, без надежного и авторитетного западного партнера невозможно. Так что интерес к участию в программе оказался обоюдным. В рамках программы RRJ они сотрудничают на равноправной основе с долевым участием 50/50. Подобный подход предусматривает совместную разработку проекта, производство, равное участие в продаже и послепродажном обслуживании. Само собой разумеющийся факт, что такой подход дает не только существенные права, но и накладывает определенные обязанности. В частности, равнодолевое финансирование проекта по всему циклу создания двигателя.

Это достаточно уникальная схема сотрудничества, которую российская и иностранная компании применяют впервые. Тем не менее, в мировой практике подобный подход к партнерству известен более 25 лет и дал просто потрясающий результат: по такой же схеме создали и эксплуатируют двигатель CFM-56. В целом это один из немногих шансов для страны включиться в мировое разделение труда в области высоких технологий. И эту, быть может, последнюю возможность для российской авиационной промышленности необходимо использовать. К сожалению, сегодня мы ближе к тому, чтобы, наоборот, не сделать этого... Складывается впечатление, что кроме непосредственных участников проекта, у нас в стране это никому не нужно.

Авиакомпании ждут этого самолета, парк воздушных судов сильно изношен, а бюджетные деньги уходят на проекты, не имеющие практического значения, которые вряд ли когда-нибудь закончат или они будут востребованы. То, что сейчас предлагают, это очень дорогие и неконкурентоспособные машины. Если государство определилось, что такой самолет с большими экспортными возможностями очень важен, необходимо



Макет двигателя SM-146 на авиационной выставке Ле Бурже 2003

идти дальше. От общих слов одобрения и пространных заявлений пора переходить к поддержке участников программы. Как ни печально, но вся «помощь», как говорят на «Сатурне», ограничивается одобрительными «похлопываниями по плечу» и пафосными заявлениями об уникальности и перспективности проекта...

Дело даже не в том, что «Сатурн» рассчитывает на какие-либо преференции для себя. На месте этого предприятия могло оказаться и другое, но так случилось, что именно «Сатурну» выпало участвовать в этом крайне важном для России проекте. И речь идет не об амбициях руководства предприятия, а о возможности для страны. Работа с французскими коллегами очень многому учит, дает навыки международного делового общения, позволяет овладевать знаниями мирового рынка и менеджмента, получать практический опыт реализации проектов такого масштаба.

В рамках работ над двигателем SM-146 в НПО «Сатурн» и SNECMA Moteurs основали два совместных предприятия: КБ «Смартек» и «Бригада программы SM-146», занятых проектированием отдельных деталей и узлов мотора. Оба предприятия оснащены новейшими мощными рабочими станциями, объединенными в единую сеть. В коллективах оптимально и гармонично сочетаются молодые конструкторы – выпускники лучших отечественных вузов и опытные специалисты – носители школы и традиций. Практически закончена подготовка к созданию и производственного совместного предприятия, которое официально оформится в этом году.

В октябре 2003 г. завершился длительный этап предварительного проектирования и начался выпуск конструкторской документации на SM-146. В соответствии с планом, первый двигатель будет создан уже в сентябре следующего года.

Сегодня ни одно российское высокотехнологичное промышленное предприятие реально не готово работать в серьезных масштабах с крупной зарубежной фирмой. Ему, чтобы выступить в роли адекватного партнера иностранной компании, необходима коренная перестройка всей структуры. Специалистам «Сатурна» пришлось столкнуться с различиями методологических подходов к производственным процессам и методам проектирования, внести изменения в систему управления, выработать общие понятия. В конце концов, преодолеть банальные проблемы языкового барьера и ментальных особенностей.

Крайне актуален вопрос переоснащения производства. «Сатурну» предстоит кардинально изменить свои технологические возможности, систему обеспечения качества продукции и тем самым создать базу для реализации самых высокотехнологичных и наукоемких программ в рамках интеграции с мировыми лидерами. В то же время, масштабная модернизация – проблема очень чувствительная для любого российского ма-



Конструкторское бюро НПО «Сатурн»

шиностроительного предприятия, тем более такого крупного, как НПО «Сатурн». Дело в том, что в отрасли традиционно существует дисбаланс между планами развития и источником их финансирования. «Сатурну» удалось решить эту проблему. В 2003 г. было подписано базовое соглашение о кооперативном кредитовании программы модернизации НПО «Сатурн» с одной из крупнейших корпораций Японии «Сумимото Корпорейшн» общим объемом 60 млн. долл. Это событие имело принципиальное значение, так как выводило российскую компанию на уровень долгосрочного проектного финансирования.

Пригодились и средства, инвестированные в переоснащение предприятия по соглашению со Сбербанком РФ (порядка 10 млн. долл.), и собственные заработанные (примерно 30 млн. долл.) – ежегодные вложения на эти цели. Теперь «Сатурн» вполне в состоянии провести комплексную модернизацию производства в относительно короткие сроки. Но остается одна из колоссальных задач – снижение издержек. Здесь значительная работа по организации переноса большей части процесса получения добавленной стоимости на территорию РФ ложится на НПО «Сатурн».

Сложнее обстоят дела с теми проблемами, которые российские двигателестроители не могут решать самостоятельно – государственная поддержка. Французская сторона по программе SM-146 вполне резонно заручилась поддержкой своего государства и уже получила кредит. Наши вынуждены вкладывать собственные деньги. Но при этом проект RRJ официально прописан в Федеральной целевой программе «Модернизация транспортной системы России». Достаточно ли денег на эту программу – вопрос иной, но необходимо выделять их хоть сколько-нибудь!

Сегодня проект RRJ – один из основных в российско-французском сотрудничестве в области высоких технологий, и если его не сорвать, он принесет в отечественную экономику более 200 млн. евро прямых иностранных инвестиций. SNECMA Moteurs – опытная и мощная компания, куда больше нашего искушенная в реализации крупных международных проектов. В 2002 г. ее доход составил 6,5 млрд. евро, среди клиентов – фирмы Airbus, Arianespace, Boeing, Dassault Aviation, Eurocopter. При этом SNECMA Moteurs опирается на мощь и поддержку французского государства, а мы – пока только на самих себя...

С учетом характера проекта, необходимо и серьезное межправительственное соглашение, предусматривающее создание режима наибольшего благоприятствования для работы всех участников программы, разумное налогообложение, решение таможенных вопросов и пр. Словом, трудности, безусловно, еще есть и будут. В делах такого масштаба без этого, к сожалению, не обойтись. Помочь здесь может только одно – все, от кого зависит успех этого уникального для России проекта, просто должны делать то, что обязаны. АКО



Новейшее оборудование в цехах НПО «Сатурн»