

ShowObserver

Обзор выставки МАКС 2009

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ

ЧЕТВЕРГ,
20 АВГУСТА

SuperCare for Superjet

The SuperJet International joint venture signed a letter of intent here yesterday to support Armenian carrier Armavia's Superjets in operation. A firm contract will follow in late November. Armavia will be covered by the SuperCare program, which provides access to customized spares packages and a single interface for systems MRO. Charges will be based on the number of flight hours. Vladimir Prisyazhnyuk, president of Superjet manufacturer Sukhoi Civil Aircraft,



Vladimir Prisyazhnyuk said the first two production Superjet 100s will be delivered in December

told *ShowObserver* MAKS 2009 that a similar contract with the other launch customer, Aeroflot, may be signed in early September.

According to Prisyazhnyuk, the first two production Superjet 100s will be delivered for technical acceptance trials in December. Aircraft 95007, destined for Armavia, has had its fuselage and wing mated and 40% of all systems installed. Factory systems checks will start this autumn.

Polina Zvereva

Ми-171 для Ближнего Востока

19 августа на МАКС-2009 был объявлен днем холдинга «Вертолеты России», и в этот же день Улан-Удэнский авиационный завод, входящий в холдинг, подписал контракт на поставку компании Airfreight Aviation Ltd. из ОАЭ 20 вертолетов Ми-171 в транспортном варианте.

Вертолеты будут переданы заказчику в 2010 г.

За последние два года предприятия холдинга «Вертолеты России» заключили с компанией Airfreight Aviation контракты на поставку в общей сложности 70 вертолетов Ми-171, а всего на Ближнем и Среднем Востоке успешно эксплуатируется более 100 таких машин. Техническое и сервисное обслуживание вертолетов в этом регионе будет осуществлять совместное предприятие, которое создают холдинг «Вертолеты России» и компания Airfreight Aviation.

Вертолет той же модификации, что заказала Airfreight Aviation, демонстрируется на МАКС-2009



Левия СМЕРБЕРГ

«Подписание контракта с компанией Airfreight Aviation Ltd. серьезно усиливает наше присутствие в регионе Ближнего и Среднего Востока, — сказал генеральный директор «Вертолетов России» Андрей Шибитов. — Следующим этапом является создание совме-

стного предприятия по сервисно-техническому обслуживанию вертолетной техники российского производства. ОАО «Вертолеты России» придерживается концепции перехода от продажи продукта к продаже жизненного цикла изделия».

Максим Пядушкин

«Росавиа» покупает самолеты

Госкорпорация «Ростехнологии» приобретет для создаваемой авиакомпании «Росавиа» 50 российских и зарубежных узкофюзеляжных самолетов, заявил во время МАКС-2009 глава корпорации Сергей Чемезов. Предполагаемые сроки получения ВС — 2011–2017 гг. Однако пока у перевозчика нет свидетельства эксплуатанта, ВС будут летать в парке тех компаний, которые войдут в «Росавиа», в частности в ГТК «Россия», — этот перевозчик планирует вывести из своего парка Ту-154. Представители Boeing и Airbus заявили, что получили приглашение принять участие в

тендере. Вице-президент Boeing Альдо Базиле сказал, что корпорация предложит авиакомпании свои Boeing 737NG; подробности возможной сделки он не раскрыл.

Вице-президент Airbus Крис Бакли назвал условия, выдвигаемые заказчиками, реалистичными. Очевидно, что компания будет участвовать в тендере с самолетами семейства A320. Производители подадут заявки до конца года. К твердому заказу на 50 машин также будет добавлен опцион на 15 ВС.

Полина Зверева, Алексей Синицкий

ЛИДЕР АВИАЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

АВИКОС-АФЕС
СТРАХОВАЯ ГРУППА

Лицензия ЗАО "АВИКОС" ФССН С № 1967 77 от 24.11.2006 г. Лицензия ОАО СО АФЕС ФССН С № 1273 77 от 29.05.2007 г.

Россия, 127006, Москва
ул. Садовая-Триумфальная
дом 20, строение 2
Тел.: (495) 609 0663
(495) 609 0691
(495) 787 1179
airlines@avicos.ru
airlines@afes.ru

ShowObserver

Обзор выставки MAKS 2009

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Главный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Игорь Афанасьев, Полина Зверева,
Анна Назарова, Алексей Синицкий,
Денис Федутинов, Роберт Хьюсон

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Редактор-переводчик
Андрей Быстров

Директор по маркетингу и рекламе
Константин Рогов

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Менеджеры по маркетингу и рекламе
Олег Абдулов, Вячеслав Кургуз

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение
Юлия Кабардина, Александр Рыжкин

Редакция: Тел.: (495) 626-5356
Факс: (495) 933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Для писем:

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media

Tel./Fax: +7-495-933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,

Moscow, 119048, Russia

Тираж 10000 экз.

Распространяется бесплатно

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

Наш стенд на МАКС-2009:
A27, павильон F3

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:
AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
при участии
ОБОЗРЕНИЕ
AVIATION WEEK

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник АТО

ShowObserver
Обзор выставки HELIRUSSIA

ShowObserver
Обзор выставки JETEXPO MOSCOW 2009

Возвращение Ан-70



В судьбе Ан-70 наметились позитивные перемены

Марина ЛЮДИЦКА

В ходе МАКС-2009 подписаны два документа, способных коренным образом изменить судьбу транспортного самолета Ан-70. Ранее по ряду обстоятельств работы над этой во многом уникальной машиной оказались фактически заморожены, а Россия громко заявила о своем выходе из совместной с Украиной программы создания среднего транспортного самолета. Однако формально договор расторгнут не был, поскольку не был

урегулирован вопрос о штрафных санкциях. Поздно вечером 18 августа министр обороны России Анатолий Сердюков и и. о. министра обороны Украины Валерий Иващенко подписали протокол, закрепляющий принципиальное согласие сторон продолжить совместные работы по программе Ан-70, включая обеспечение финансирования работ по завершению госиспытаний самолета и организации серийного производства. В перспективе самолет может поступить на вооружение в армии двух стран.

19 августа генеральный конструктор АНТК им. Антонова Дмитрий Кива и президент ГК «Волга-Днепр» Алексей Исайкин подписали соглашение о намерениях по выведению на рынок коммерческой версии самолета Ан-70Т. С 2013 г. должны начаться поставки первой серийной партии Ан-70Т из 20 машин, и «Волга-Днепр» выступит одним из стартовых заказчиков. По словам Исайкина, в категории 40-тонников Ан-70Т займет ту же весьма востребованную рыночную нишу специальных и гуманитарных перевозок, что и Ан-124 в своей категории. Как сообщил Дмитрий Кива, самолет соответствует нормам главы III ICAO, а винтовентиляторная силовая установка обеспечивает на 25–30% меньший расход топлива по сравнению с аналогичными по тяге турбореактивными двигателями.

Алексей Синицкий

New weapons from Tactical Missiles

Russia's unified Tactical Missiles Corporation (TMC) has more new products on show in one place at MAKS 2009 than any other exhibitor. In the air-to-air weapons line, both the R-73 and RVV-AE have been developed into new RVV-MD and RVV-SD missiles, respectively. TMC is also showing the latest R-33 missile and the still-unique R-27P, with its passive seeker. A host of new developments has been unveiled among TMC's air-to-surface weapons too, perhaps the most significant being the Kh-59MK2 stand-off

land-attack missile. TMC is showing new variants of its Kh-38 modular missile alongside extended-range, improved performance variants of the Kh-31

and Kh-58 anti-radiation missiles. The latest KAB-500S-E, KAB-1500G-F/-E guided bombs can also be seen.

Robert Hewson



Leonid FAERBERG

The new RVV-MD is further development of the R-73

Олимпийский старт

Вчера гендиректор «Аэрофлота» Виталий Савельев и президент оргкомитета «Сочи-2014» Дмитрий Чернышенко подписали соглашение о том, что «Аэрофлот» становится генеральным партнером Олимпийских игр 2014 г. Спонсорский вклад «Аэрофлота» составляет 100 млн долл.; в

основном эта сумма пойдет на организацию авиаперевозок. По мнению Виталия Савельева, вложенные средства окупятся, поскольку послужат глобальному продвижению «Аэрофлота», позволят привлечь дополнительные пассажиропотоки и выйти на новые рынки.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕЗЕРВНЫЙ
БАНК

От возможного –
к действительному



АКБ «НРБбанк» (ОАО), Генеральная лицензия Банка России №2170. На правах рекламы.

115054, г. Москва, Павелецкая площадь, 2/2

8-800-70000-40

(по России звонок бесплатный)

www.nrb.ru

НРБ — партнер деловых программ “МАКС-2009”

От первого лица

«Полагаем, что российский рынок сохранит высокие темпы роста»

Кристофер БАКЛИ

Исполнительный вице-президент Airbus по Европе, Азии и Тихоокеанскому региону

Российский парк самолетов производства Airbus постоянно растет. В ходе МАКС-2009 европейский производитель намерен представить местным авиаперевозчикам свой новейший продукт — авиалайнер A380, хотя сам самолет в Жуковский не прилетел. Кристофер Бакли, исполнительный вице-президент Airbus по Европе, Центральной Азии и Тихоокеанскому региону, рассказал Show Observer MAKS 2009, что компания планирует также сделать особый акцент на программах сотрудничества с российской промышленностью.

— **Экономический кризис сильно ударил по гражданской авиации, приведя к падению объемов авиаперевозок и, как следствие, — к сокращению спроса на коммерческие самолеты. В какой мере это повлияло на портфель заказов Airbus и на стратегию продаж компании?**

— Мы предполагали, что 2009 г. станет годом испытаний. Но кризисы случались и раньше, и нам удавалось их преодолевать. Airbus хорошо подготовлен к нынешним трудностям: мы скорректировали темпы производства и постоянно находимся в контакте с заказчиками, чтобы быть в курсе их потребностей. В нынешней экономической ситуации чрезвычайно важна гибкость. Нашим приоритетом в текущем году являются не рекорды продаж, а сохранение графика запланированных поставок. Наш портфель заказов на более чем 3500 самолетов обеспечивает загрузку производства на 6 с лишним лет вперед. В первом полугодии мы поставили заказчикам 254 самолета и получили 90 новых твердых заказов.

— **Что скажете о российском рынке?**

— В целом мы довольны продажами в этом регионе. Нам очень приятно наблюдать, что парк самолетов производства Airbus здесь растет — сейчас пять российских



авиакомпаний и семь перевозчиков из стран СНГ эксплуатируют в общей сложности свыше 150 самолетов Airbus. Наши узкофюзеляжные самолеты традиционно пользуются большой популярностью в России. В последние несколько лет наблюдается увеличение спроса и на широкофюзеляжные модели, такие как A330 и A350. Сейчас A330 эксплуатируют два российских перевозчика: «Аэрофлот» и «Владивосток Авиа». Надеемся, что в среднесрочной перспективе этот список расширится.

У России хороший потенциал для дальнейшего роста. Но высокие ввозные пошлины и таможенные сборы затрудняют для местных авиакомпаний покупку самолетов западного производства, что в свою очередь не позволяет им воспользоваться конкурентными преимуществами таких машин. Мы полагаем, что российским авиакомпаниям необходимо иметь равные возможности с западными конкурентами. И нам приятно наблюдать подвижки в этом направлении: отменены ввозные пошлины на пассажирские самолеты вместимостью свыше 300 пасс., обсуждается указ о полугодовой отсрочке выплат таможенных сборов на ВС и авиационные запчасти. Такие меры жизненно важны для российских перевозчиков, особенно в период кризиса.

— **Каков Ваш прогноз спроса на авиатехнику в России в ближайшие несколько лет?**

— Мы полагаем, что российский рынок сохранит высокие темпы роста. Согласно

нашему последнему прогнозу развития рынка, объем пассажирских перевозок в России — как внутренних, так и международных — в ближайшие 10 лет возрастет на 5,6%, то есть он будет расти более высокими темпами, чем в среднем по планете. Несмотря на кризис, многие российские авиакомпании продолжают обновлять парки. Когда кризис закончится, им будет проще удовлетворить растущий спрос на авиаперевозки.

— **Может ли кризис повлиять на производственные программы Airbus в России: например, изготовление комплектующих на российских предприятиях или переоборудование пассажирских A320 в грузовые?**

— Сотрудничество с российской промышленностью имеет для Airbus стратегическое значение. Работы в рамках наших текущих российских проектов благополучно продолжаются, и мы довольны достигнутыми успехами. Так, на предприятиях ВАСО и корпорации «Иркут» производятся комплектующие для самолетов A320, идет наращивание темпов до уровня серийного производства. Завершается стадия проектирования в рамках программы переоборудования пассажирских A320 в грузовые. Мы также существенно расширили деятельность инженерного центра ECAR, в котором сейчас работает около 200 российских специалистов.

— **Планирует ли Airbus привлекать новых российских поставщиков, расширять ассортимент и увеличивать сложность производимых здесь комплектующих?**

— В текущем году мы расширили сотрудничество с Россией, подписав контракт с корпорацией «ВСМПО-Ависма» по поставкам титана вплоть до 2020 г. Это соглашение является самым крупным и долгосрочным из наших российских контрактов. Оно касается поставок не только проката из титановых сплавов, но и более сложных в изготовлении штампованных изделий. В дальнейшем мы намерены расширить партнерство с этой компанией. Сейчас исследуется возможность обработки титановой продукции на «ВСМПО-Ависма» с целью создания интегрированной цепочки поставок титана, начиная с сырья и заканчивая готовой продукцией.

Вместе с тем мы заинтересованы в участии России как субподрядчика в программе производства самолета A350 XWB. Полагаем, это могло бы стать логическим продолжением нашего партнерства по программам A320.

Беседовал Максим Пядушкин

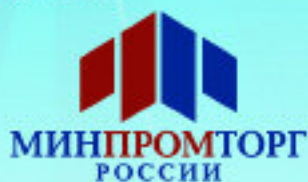
МАКС 2009

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
АВИАЦИОННО-КОСМИЧЕСКИЙ
САЛОН

INTERNATIONAL
AVIATION AND SPACE
SALON

МОСКВА · ЖУКОВСКИЙ · 18-23 АВГУСТА
18-23 AUGUST · ZHUKOVSKY · MOSCOW

Организатор:
Organizer:



Генеральный партнер:
General Partner:

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ
"РОСТЕХНОЛОГИИ"

Генеральный спонсор:
General Sponsor:



Официальный спонсор:
Official Sponsor:



ВНЕШЭКОНОМБАНК

Официальный напиток:
Official Drink:



Официальный автомобиль:
Authorized Car:



Audi

Генеральные
информационные партнеры:
General Information Partners:

ИЗВЕСТИЯ

РИА НОВОСТИ



При содействии:
With Assistance from:

ТВК «Россия», Национального Центра Авиастроения, Правительства
Московской области, администрации г. Жуковского

Transport-exhibition complex "Russia", National Center for Aircraft Building,
Moscow Region Government, Zhukovskiy town administration

Tu-204SM engine ready by year's end

Certification of the Aviadvigatel PS-90A2 turbofan engine should be achieved by the end of 2009. Aviadvigatel, which is affiliated with the powerplant manufacturer Perm Motors, completed 150 hours of rig tests in May, confirming the engine's reliability and operating performance. The PS-90A2 will be subjected to further ground trials before it is flown on a Tupolev Tu-204 testbed.

The PS-90A2 is intended for the Tu-204SM airliner, the latest modification of the Tu-204 aircraft. The first Tu-204SM prototype, to be built at the Ulyanovsk-based Aviastar-SP plant, is set for a 2010 maiden flight.

Polina Zvereva



Лимузин из рабочей лошадки

По данным представителей Улан-Удэнского авиазавода (У-УАЗ), в последние годы наблюдается устойчивый рост спроса на вертолеты в VIP-комплектации, причем используются они для полетов как в России, так и в зарубежных странах. В число заказчиков входят главы государств, высокопоставленные руководители военных и гражданских структур, банкиры, бизнесмены. Благодаря оснащению VIP-салона вертолета Ми-171, продолжающего традицию вертолета Ми-8 — основной рабочей лошадки российского парка вертолетов — удается добиться сочетания высокого комфорта для пассажиров с надежностью машины. За последние несколько лет У-УАЗ произвел и поставил около 30 вертолетов Ми-171 в VIP-варианте.

На выставке МАКС-2009 среди экспонатов У-УАЗа представлен вертолет Ми-171 в VIP-варианте, который эксплуатируется компанией «РусДжет». Дизайн 9-местного салона разработан по индивидуальному заказу, салон оборудован спутниковым телефоном и аудио- и видеосистемами мультимедийных развлечений. Отделка выполнена высококачественны-



У Ми-171 в VIP-варианте просторный и комфортный салон

ми материалами, в том числе натуральной кожей, шпоном из редких пород дерева. Вертолет оснащен кондиционером, buffetно-кухонным блоком, гардеробом, багажным отсеком и туалетом. Для посадки пассажиров предусмотрены левая и задняя двери-трапы.

На вертолете установлено современное пилотажно-навигационное оборудование ведущих западных и отечественных производителей: метеорадиолокатор, система спутниковой навигации, ответчик, дальномер, кодирующий высотомер и др.

Алексей Синицкий

Продолжение — на JetExpo 2009

Плотворное сотрудничество авиасалона МАКС и ежедневного издания Show Observer, начавшееся в 2003 г., не только помогает посетителям выставки быть в курсе всех событий авиасалона, но дает уникальную возможность установить контакт с участниками и деловыми посетителями этого важного мероприятия. За годы партнерства Show Observer стал незаменимым информационным инструментом, оперативно и качественно освещающим самые свежие и актуальные новости МАКСа. Кроме того, Show Observer служит идеальной рекламной площадкой для экспонентов и компаний, чьи делегации посещают выставку с деловыми целями. Этой осенью Show Observer продолжит свою работу на выставке деловой авиации JetExpo 2009, ко-

торая пройдет в Москве 16–18 сентября. Третий год подряд Show Observer будет официальным и единственным изданием этого важного форума бизнес-авиации. Издание будет распространяться на всех стендах, статической экспозиции, которая разместится в аэропорту Внуково-3, а также среди деловых посетителей салона.

Подготовка специализированного выставочного издания Show Observer осуществляется силами авторитетного отраслевого журнала «Авиатранспортное обозрение».

Анна Назарова

Next stop JetExpo 2009

Show Observer is brought to you by the expert editorial team of Air Transport Observer, Russia's most authoritative aerospace publication. Since 2003 the unique partnership between the MAKS air show and Show Observer has helped the attendees stay on top of this fast-paced show and provided a unique op-

portunity for exhibitors and trade visitors to make business contacts. providing the most timely and in-depth coverage of MAKS news and events. Show Observer is also the ideal advertising vehicle for companies exhibiting at the show.

Now Show Observer will return in the autumn with dedicated issues timed for the JetExpo 2009 business aviation exhibition, to be held in Moscow on 16-18 September.

For the third straight year Show Observer will be the official — and only — publication of this Russia's premier bizav forum.

Daily issues will be distributed to all stands and in the static park at Vnukovo-3 Airport, and will be freely available to attending trade visitors.

Anna Nazarova

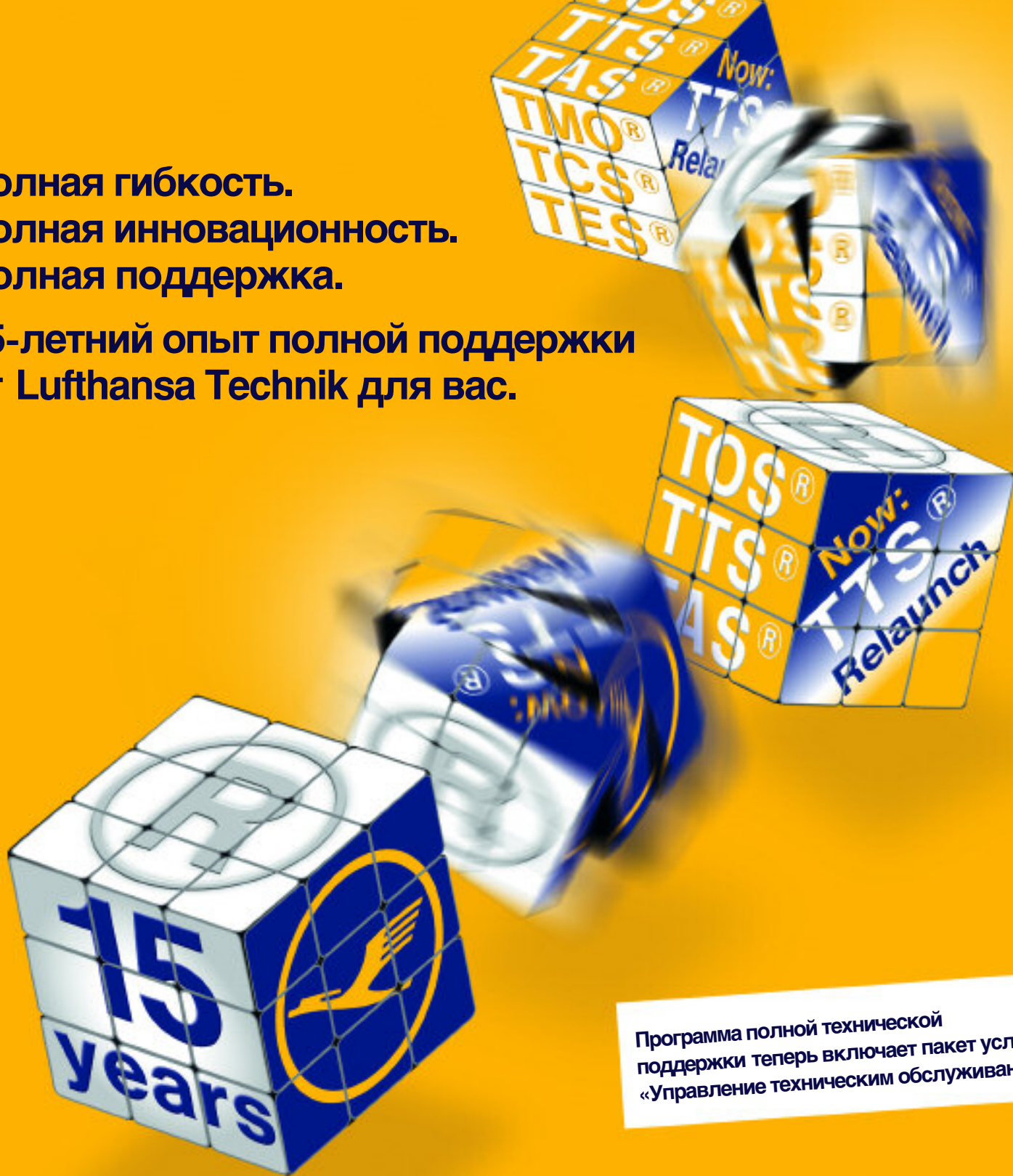
ShowObserver
Обозрение выставки JETEXPO
MOSCOW 2009

portunity for exhibitors and trade visitors to make business contacts.

Over the years, Show Observer has established itself as an indispensable information tool

**Полная гибкость.
Полная инновационность.
Полная поддержка.**

**15-летний опыт полной поддержки
от Lufthansa Technik для вас.**



**Программа полной технической
поддержки теперь включает пакет услуг
«Управление техническим обслуживанием»**

В 1993 г. мы задумали создать полностью интегрированный комплекс услуг. Мы хотели по возможности освободить авиакомпании от необходимости заниматься техническим обслуживанием, позволив им сосредоточиться на основных задачах. Мы назвали эту концепцию Программой полной технической поддержки (TTS)[®]. Сегодня очевидно, что благодаря этому шагу Lufthansa Technik открыла новую страницу в истории авиационного технического обслуживания. На основе нашего замысла появился

комплекс услуг, который пользуется спросом по всему миру. В 2005 г. мы подписали контракт на техническое обслуживание 1000-го самолёта в рамках программ полной поддержки. А сейчас мы расширяем возможности Программы полной технической поддержки, дополнив её пакетом услуг «Управление техническим обслуживанием» (ТОМ), созданным для управления всем спектром работ по техническому обслуживанию в рамках одного парка. Эта услуга превращает

нас в полноценного стратегического партнёра наших клиентов — авиакомпаний. Как видите, мы способны усовершенствовать даже полный пакет услуг! Заинтересовались? Давайте обсудим это.

Lufthansa Technik AG
E-mail: natalia.kononenko@lht.dlh.de
Тел.: (495) 937-51-03
Факс: (495) 937-51-02
Посетите наш сайт:
www.lufthansa-technik.com

**Посетите наш стенд
В 14 в павильоне Н**

More mobility for the world



Lufthansa Technik

At first hand

«The industry still has not received the state funding we need to reach our production target»

Andrey Shibitov

General Director,
Russian Helicopters

Russia's entire rotorcraft industry is represented by the Russian Helicopters corporation at the MAKS 2009 air show. Thanks to the versatility of their rotorcraft products, helicopter manufacturers are faring better in the current crisis than the rest of the aerospace sector. Russian Helicopters General Director Andrey Shibitov tells Show Observer MAKS 2009 about the industry's new projects and international contacts.

— **Last year was quite a successful one for Russian helicopter manufacturers. Do you still plan to ramp up production in 2009?**

— The year 2008 proved to be the most successful of the past 15 or 20 years for Russia's rotorcraft industry. But now the economic crisis, and the changing global market situation, force us to revise our outlook. On top of that, the industry still has not received the state funding we need to reach our production target.

The current restricted availability of loans is causing our customers to amend their acquisition plans. This will affect the number of helicopter deliveries in 2009, although the reduction will be small. For 2010, too, we are projecting only a slight production decline. After 2010 we expect the development curve to pick up, but this will only happen if the government provides timely and sufficient funding.

— **Which helicopter models are you planning to market as your flagship products?**

We have a clear vision of how to develop our existing product range. The Kamov and Mil design bureaus used to have no coordination between them. Now we have a single research program that covers the most promising projects. These include the future high-speed helicopter concept and three or four other rotorcraft that Russian Helicopters is intent on bringing to market — the Mil Mi-38 transport helicopter, light rotorcraft, and the



Mi-28 and Kamov Ka-52 gunships. These programs may break even within the next 10-15 years.

Our prior experience was focused almost entirely on marketing heavy helicopters. This Soviet-era legacy backfired on us when we entered the global market with its strict economic requirements. One of our primary tasks nowadays is to diversify and move increasingly into the best-selling niche of civil helicopters in the 3- to 8-ton weight category. For this purpose we are complementing our product range with the Kamov Ka-226T, Ansat and Ka-62 models, as well as a new rotorcraft in the 5-ton class.

— **Russian Helicopters is currently focusing at promoting some new models in the light class. What will give Russian-built light helicopters a competitive advantage over the Western equivalents?**

— The very same thing that has helped us to stay competitive all this time — their cost-effectiveness. In this respect Russian rotorcraft are every bit as good as the foreign competition, and Russian Helicopters intends to keep it this way.

Our other advantage is that, in marketing and developing new rotorcraft models, we are embracing the principles of integrated logistics support (ILS). Until recently ILS services were unavailable from Russian helicopter manufacturers. This was a serious drawback for operators and it impeded sales growth. Today, global after-sales support of Russian helicopters adds considerable value to the key advantage of our rotorcraft, which is their cost-effectiveness.

These two parameters apply to the entire model range of Russian Helicopters, including light rotorcraft.

— **Are there plans to develop new heavy helicopter types, including a replacement for the retired Mil Mi-6 heavy-lifter? What was the outcome of the Russian-Chinese research into the possibility of designing a heavy rotorcraft with a take-off weight of 35 tons?**

— About 80% of all the roles previously undertaken by the Mi-6 will easily be covered by the new Mi-38. Even though that helicopter is in a different weight category, it will be able to carry the types of cargo previously transported by the

Mi-6. For the remaining applications there is the Mi-26 - the heaviest lift helicopter in the world.

Russian Helicopters works with Chinese partners on the Advanced Heavy-Lifter rotorcraft project. Associated research is ongoing. The conceptual design phase will be finished this autumn.

— **Could you name any other priority international projects?**

— One key international partner for Russian Helicopters is the French [engine] company Turbomeca. Our cooperation includes joint work on [re-engining of] the Ka-226T model, which we are actively promoting in Russian and foreign markets — and also the Mi-34 program.

Through our joint venture with AgustaWestland of Italy a final assembly line for AW139 helicopters will be set up in Russia. We also continue to work with Pratt & Whitney Canada, which offers its PW127 engine for the Mi-38 helicopter.

This interview was prepared by Maxim Pyadushkin

ILA Berlin Air Show
100
years



The focal point of aerospace

ILA Berlin Air Show
June 8–13, 2010
Berlin-Schoenefeld Airport
www.ila-berlin.com

BDLI  German Aerospace
Industries Association


Hosted by **LAND
BRANDENBURG**

 **Messe Berlin**

New “super manager” for Superjet 100

Vladimir Prisyazhnyuk has been appointed the new president of Sukhoi Civil Aircraft (SCAC) – the developer and manufacturer of Russia’s breakthrough Sukhoi Superjet 100 regional jetliner. Prisyazhnyuk, formerly SCAC senior vice-president, replaces Viktor Subbotin who has gone on to work at the Sukhoi Holding Company.

In his previous role Prisyazhnyuk coordinated all the production sites involved in the Superjet program. “Our primary objectives now are attaining CIS-wide type certification in December and delivering the first two production aircraft to customers by year-end,” he says.

The launch customers for the Superjet are the Aeroflot and Armavia airlines. “Aircraft 95007 and 95008 are in the SCAC assembly shop [final assembly is performed at the company’s Komsomolsk-on-Amur facility],” Prisyazhnyuk says. “Several other airframes will be moved to that shop before the end of the year, because in 2010 we are to deliver a total of 18 SSJ100s. Wing-to-fuselage mating is complete on aircraft 95009, while aircraft 95010 is currently undergoing this operation.”

Prisyazhnyuk came to Sukhoi in 1972 as a design engineer. Over the years he contributed to the development and production of the Su-27, Su-33, Su-24, Su-25 and Su-47 Berkut aircraft types. In the mid-1980s he left to work in the Soviet Ministry of Aviation Industry, followed by a stint with the Russian Union of Aviation Industry. From March 1999 to July 2006 he was engaged in various positions at Sukhoi.

Polina Zvereva



The new SCAC president will concentrate on Superjet 100 certification and production entry

Самолетовождение в цифре



С новой системой вождения российские самолеты, в том числе и Бе-200, смогут летать с большей точностью

Федор БОРИСОВ

Ключевым экспонатом НИИ авиационного оборудования (НИИ АО) на МАКС-2009 стала новейшая разработка — вычислительная система самолетовождения ВСС-3000, созданная на базе системы CDMS-3000 компании BARCO. НИИ АО является головной организацией концерна «Авиаприборостроение», входящего в госкорпорацию «Ростехнологии». В настоящее время НИИ АО — ведущее предприятие по системному проектированию и поставкам цифровых интег-

рированных комплексов и систем бортового радиоэлектронного оборудования для самолетов и вертолетов гражданской авиации (Бе-200, Ил-96-300/400, Ту-204/214, Ил-114, Ка-226АГ), а также систем отображения информации и органов управления пилотируемых космических летательных аппаратов и тренажеров.

ВСС-3000 представляет собой полнофункциональную вычислительную систему самолетовождения, обладающую расширенным объемом фун-

кций для применения как на магистральных и региональных самолетах, так и в малой авиации и на вертолетах. В новой системе реализованы перспективные навигационные функции, существенно повышающие точность самолетовождения: технологии CNS/ATM, точная зональная навигация P-RNAV, навигация в океаническом пространстве MNPS, вертикальная навигация VNAV. Наличие интерфейса Ethernet дает возможность подключения к бортовой локальной сети в интересах технического обслуживания и обмена технической справочной информацией с бортовым сервером.

В целом, по словам разработчиков, ВСС-3000 характеризуется высокой надежностью, наработкой на отказ, эргономичностью, уменьшенными габаритами, массой и энергопотреблением при значительном объеме памяти и высокой производительности.

Алексей Синицкий

Теплое местечко

Превратить салон самолета в уютный уголок предлагает американская компания United Interiors, представляющая на авиасалоне МАКС-2009 новые технологии в области оборудования интерьеров. Участники и деловые посетители салона смогут посидеть в высококачественных креслах, разработанных дизайнерами компании Weber Aircraft так образом, что пассажир не чувствует себя измученным к концу полета. Дополнительный комфорт обеспечивается за счет конструкции кресла, спинка которого откидывается практически горизонтально, а благодаря особому механизму раскладывания сиденья не доставляет неудобств пассажиру сзади. Американский поставщик интерьерных материалов и оборудования также демонстрирует на МАКСе современные технологии в области кухонного оборудования. Новое поколение изотермических контейне-



United Interiors

Почти горизонтальный угол откидывания кресла позволяет создать в полете полноценное место для сна

ров питания на борту, созданное специалистами B&W Aeronatic Innovation совместно с United Interiors, позволит авиакомпаниям сохранять блюда горячими до 22 ч и в будущем обходиться без печек и кофе-машин.

Анна Назарова

Двигатели настоящего и будущего

Французская двигателестроительная компания Snecma Moteurs представляет на МАКС-2009 полномасштабный макет двигателя SaM146 на стенде SAFRAN, а также полномасштабный макет вентилятора двигателя LEAP-X на стенде CFM International.

По данным представителей компании, сертификация SaM146 идет по графику. Выполнено около 90% сертификационной программы, а проведенные в августе испытания на попадание в двигатель посторонних предметов показали успешные результаты. Изготовление компонентов серийных двигателей уже началось. Инновации, реализованные компанией Snecma при работе над газогенератором SaM146, будут использованы в новых двигателях для бизнес-джетов.

Snecma также активно работает над перспективным двигателем для нового поколения узкофюзеляжных самолетов. Как отмечают в компании, в настоящее время в мире эксплуатируется около 20 тыс. двигателей семейства CFM56, выпускаемых CFM International (совместное предприятие Snecma и General Electric), поэтому Snecma хорошо представляет себе потребности рынка. Сейчас в рамках CFM International идет работа над двигателем LEAP-X. Его степень двухконтурности составит около 10 по сравнению с 5–6 у двигателей семейства CFM56. Благодаря этому и другим усовершенствованиям LEAP-X по сравнению с CFM56 будет потреблять на 16% меньше топлива, примерно на столько же сократится и выброс CO₂, выбросы NO_x будут на 50–60% ниже существующих нормативов ICAO (CAEP 6), а уровень шума — на 15 дБ. Демонстрационный двигатель должен быть готов в 2012 г., а сертификация коммерческого продукта на основе технологий LEAP-X запланирована на 2016 г.



Один из ключевых компонентов перспективного двигателя — ротор с лопатками из композитов

Eric Douin/Snecma

Среди работ, проводимых Snecma в рамках этого проекта, разработка лопаток вентилятора из композиционного материала с использованием запатентованной технологии 3-DW RTM, благодаря чему экономия веса на один самолет составит около 450 кг. Свой вклад в сокращение веса внесет и количество лопаток. В вентиляторе LEAP-X всего 18 лопаток; это на 50% меньше, чем у двигателя CFM56-5C и на 25% меньше, чем у CFM56-7B. В настоящее время проводятся стендовые испытания нового вентилятора. Кроме того, в газогенераторе будут использованы ультра легкие керамические композиты, выдерживающие экстремально высокие температуры, и легкие титановые и алюминиевые сплавы. Испытания первого прототипа нового газогенератора начались в июне текущего года.

Фундаментальные достижения в области аэродинамики, материаловедения и усовершенствования систем будут также использованы на следующем этапе долгосрочной стратегии Snecma — создании двигателя с открытым винтовентилятором, который должен дать дальнейшее 10%-ное снижение потребления топлива по сравнению с LEAP-X. В рамках европейского проекта DREAM компания Snecma ведет аэроисследования различных конфигураций винтовентилятора. В исследованиях участвует и Россия — часть работ проводится на аэродинамических трубах ЦАГИ. Эти испытания начались в августе и должны завершиться в начале 2011 г.

Алексей Синицкий

СКИДКА 500€
до 31/10/2009

Мировой финансовый кризис оказал серьезное воздействие на российский рынок воздушного транспорта, заставив его участников пересмотреть свои стратегические планы. Конференция «Авиационное финансирование и лизинг в России и СНГ» позволит руководителям компаний авиационного комплекса получить позитив и актуальную информацию о текущем состоянии рынка, ознакомиться с мнениями экспертов финансового сектора, инвесторов, представителей органов государственного регулирования.

Организационный комитет: +7(495) 626 5329, +7(496) 245 4944 (ФАКС), EVENTS@ATO.RU, WWW.EVENTS.ATO.RU

**АВИАЦИОННОЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ И
ЛИЗИНГ В РОССИИ И СНГ**

29 ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

2-3 ФЕВРАЛЯ 2010
МОСКВА
ГОСТИНИЦА «РЕНЕССАНС»

От первого лица

«Без сомнения, все российские авиакомпании стремятся приобрести современные эффективные самолеты»

Альдо БАЗИЛЬ

Вице-президент Boeing по продажам коммерческих самолетов в Европе, России и Центральной Азии

Ожидается, что до конца сентября компания Boeing объявит дату первого полета нового пассажирского авиалайнера Boeing 787. Впрочем, это может произойти и в ходе МАКС-2009. Альдо Базиль, вице-президент Boeing по продажам гражданских самолетов в Европе, России и Центральной Азии, рассказал Show Observer MAKS 2009 о том, как компания видит будущее авиационного рынка и как собирается преодолеть кризис.

— Экономический кризис продолжается, однако рыночный прогноз на ближайшие 20 лет, опубликованный недавно компанией Boeing, довольно оптимистичен. В нем не так уж много изменений по сравнению с предыдущими подобными исследованиями. Почему компания уверена, что рынок начнет выздоравливать в течение ближайших двух лет?

— Мы верим в неизбежность основ рынка и в то, что ситуация вскоре начнет меняться к лучшему. Регулирующие органы разных стран продолжают работать над либерализацией авиатранспортного рынка. Это усилит конкуренцию среди авиаперевозчиков и заставит их работать гораздо эффективнее, если они хотят остаться прибыльными и конкурентоспособными. То есть частота выполнения рейсов будет увеличиваться, объем пассажироперевозок будет расти. Таким образом, развитие рынка авиаперевозок продолжится. Согласно нашим прогнозам, в течение следующих 20 лет спрос на новые коммерческие авиалайнеры по всему миру составит 29000 единиц — это 3,3 трлн долл. К 2028 г. мировой парк коммерческих самолетов достигнет 35600 единиц.

— В первой половине текущего года два ведущих авиапроизводителя получили в об-



щей сложности 175 заказов на новые самолеты: 90 у Airbus и 85 у Boeing. Однако при этом 106 ранее размещенных заказов были отменены, что сокращает общее число вновь заказанных ВС до 69. Беретесь ли Вы предсказать результаты года?

Действительно, с начала года мы испытали определенные трудности, из-за того что наши заказчики столкнулись со всем известными проблемами. Наблюдается некоторое сокращение объемов авиаперевозок, особенно в сегменте премиум-класса. Мы не могли предвидеть, что ситуация будет развиваться подобным образом. Мы тесно сотрудничаем с авиакомпаниями и в некоторой степени корректируем их заказы, чтобы предоставлять им необходимые продукты в нужный момент времени. У нас солидный диверсифицированный портфель заказов объемом в 3600 самолетов, который поможет нам преодолеть нынешние трудности и пережить спад. К сожалению, предсказать результаты года не могу: я же не волшебник. Но на рынке намечаются определенные положительные тенденции, и я думаю, что результаты также будут положительными.

— На рынке коммерческих авиалайнеров тон задают два крупнейших производителя: Boeing и Airbus. Однако компании других стран мечтают их потеснить. Возможно, что экономический кризис поможет им в этом?

— Не думаю, чтобы кризис оказал значимое воздействие на долгосрочные стра-

тегии в тех странах, которые участвуют — или намерены участвовать — в гражданском авиастроении. Нам известно о планах некоторых производителей стать заметными игроками на рынке коммерческих авиалайнеров. Boeing считает, что конкуренция благотворна для бизнеса. Она стимулирует участников рынка вкладывать деньги в новейшие технологии и искать решения, которые рано или поздно улучшат качество путешествий по воздуху. Но мы вполне уверены в безопасности нашего положения: у нас есть прекрасные конкурентоспособные семейства самолетов. Так что я не думаю, что кризис способен значительно изменить расклад сил среди производителей гражданской авиационной техники.

— Возможно ли, что кризис заставит Вас перенести сроки начала разработки узкофюзеляжных самолетов следующего поколения, призванных заменить в эксплуатации семейства Boeing 737 и A320?

— Мы понимаем, что в конечном итоге семействам Boeing 737 и A320 потребует замена. Но вряд ли это произойдет в ближайшем будущем, поскольку данные модели в силу своей высокой эффективности пользуются очень серьезным спросом на рынке. Подождем, пока появятся новые технологии, которые помогут сделать узкофюзеляжный самолет нового поколения гораздо более эффективным, чем существующие типы. Возможно, кризис в определенной степени повлияет на ситуацию, но и в отсутствие кризиса работы по созданию самолета нового поколения не начались бы раньше. Сейчас основной упор делается на то, чтобы улучшить существующие типы самолетов.

— Каков Ваш прогноз развития российского рынка на ближайшие пару лет?

— Россия для нас — важный рынок, что очевидно и из нашего прогноза. В ближайшие 20 лет России потребуется примерно 740 самолетов, что соответствует объему рынка примерно в 55 млрд долл. Сейчас в России эксплуатируются около 200 самолетов нашего производства. В связи с экономической ситуацией рост спроса на новые авиалайнеры в ближайшие два года неизбежно замедлится. Но, без сомнения, все российские авиакомпании стремятся приобрести современные эффективные самолеты. По моему мнению, на рынке найдется место как новым, так и подержанным воздушным судам — все зависит от стратегии и финансовых возможностей конкретной авиакомпании.

Беседовала Полина Зверева

АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ КРЫЛЬЯ РОССИИ

7^я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

7-8 ОКТЯБРЯ 2009

МОСКВА, ГОСТИНИЦА «РЕНЕССАНС»



МЕСТО ВСТРЕЧИ ПРОФЕССИОНАЛОВ!

КАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ РЫНОК ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА РОССИИ В ЗИМНИЙ СЕЗОН? КАКОВЫ ЕГО БЛИЖНЕ- И СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ? КАКОВЫ ПЛАНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПО ПОДДЕРЖАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ? ЭТИ И ДРУГИЕ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУДУТ ОБСУЖДАТЬ УЧАСТНИКИ ФОРУМА «КРЫЛЬЯ РОССИИ».

К НАСТОЯЩЕМУ МОМЕНТУ НА КОНФЕРЕНЦИЮ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛОСЬ БОЛЕЕ 150 ДЕЛЕГАТОВ, СРЕДИ НИХ РУКОВОДИТЕЛИ АВИАКОМПАНИЙ РОССИИ И СНГ.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ

1. Состояние и перспективы рынка воздушных перевозок России
2. Государство и рынок: изменение модели взаимодействия
3. Региональные авиаперевозки: источники поддержки
4. Повышение конкурентоспособности российских перевозчиков
5. Международные рынки: поле для сотрудничества, поле для конкуренции
6. Обновление парка воздушных судов российских авиакомпаний – комплексная проблема

БОЛЕЕ 30 АВИАКОМПАНИЙ РОССИИ И СНГ ПОДТВЕРДИЛИ УЧАСТИЕ

AirBaltic, AirBridge Cargo, Red Wings, S7 Airlines, UTair, «Авиалинии Кубани», «Авком», «Аэрофлот-Дон», «Аэрофлот-Карго», «Аэрофлот-Норд», «Аэрофлот – РА», «АэроСвит», «Баркол», «Белавиа», «Волга-Днепр», «Газпромавиа», «ГТК Россия», «Донбассэро», «КД авиа», «Лукойл-Авиа», «Московия», «Нефтеюганский объединенный авиаотряд», «Оренбургские авиалинии», «Регион-Авиа», «Саратовские авиалинии», «Северсталь», «Сириус-Аэро», «Скай Экспресс», «Таджик Эйр», «Таймир», «Татарстан», «Трансаэро», «Уральские авиалинии».

ОРГАНИЗАТОР

ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ДЕЛОВОЙ-МЕДИАПАРТНЕР

87.5 BUSINESS FM
региональный партнер

МЕДИАПОДДЕРЖКА

AIR TRANSPORT OBSERVER
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБЗЕРЕНИЕ**

Russia/CIS Observer

AVIA.RU

АВИАПОРТ

ОТЕЛЬ-ПАРТНЕР





Квоты на выбросы заставляют авиапроизводителей разрабатывать не только экономически, но и экологически эффективные самолеты

Сергей СЕРГЕЕВ

Власти Великобритании поставили под сомнение план включения отрасли авиаперевозок в систему торговли квотами на выбросы вредных веществ (ETS). К 31 августа 2009 г. все авиакомпании, выполняющие полеты в страны ЕС, должны предоставить чиновникам информацию о своей деятельности, рассказать, как они намерены собирать и анализировать информацию о производимых ими выбросах. В противном

случае они не смогут участвовать в распределении бесплатных квот; им придется их покупать. Еще зимой появился предварительный список, где указывалось, какая страна будет курировать ту или иную авиакомпанию (например, большинство российских перевозчиков будут курировать авиационные власти Германии). Однако окончательный согласованный документ до сих пор не был опубликован, что и

Выбросы привели в замешательство

смutilo британскую администрацию. «До тех пор пока этот список не будет опубликован, у нас нет законных оснований приступать к первому этапу включения отрасли авиаперевозок в ETS», — говорится в заявлении правительства.

Как только официальный лист компаний/государств-кураторов будет опубликован, его необходимо представить в Британском парламенте, он вступит в силу через 21 день после этой процедуры. Соответственно, планы о предоставлении операторами информации о выбросах будут перенесены на конец октября. Это означает, что авиакомпаниям необходимо будет успеть с подачей документов до 31 декабря 2009 г., поскольку первый период сбора информации о выбросах начинается 1 января 2010 г. Пред-

ставители IATA, не раз выступавшие против инициатив Евросоюза по включению авиаперевозок в систему торговли квотами, сейчас говорят, что со многими из 169 участников Ассоциации до сих пор не связывались представители государств-кураторов. Согласно объявленным правилам, те компании, которые не подадут вовремя документы и не приступят к участию в программе, не смогут получить бесплатные квоты на выбросы и будут вынуждены покупать их.

Инициативы ЕС по включению авиаперевозок в ETS могут заставить авиакомпании задуматься о модернизации парков, а производителей — о разработке ВС не только экономически, но и экологически эффективных.

Полина Зверева

маркетинговое приложение

Бизнес-ланчи ресторана «Мисато»

Этой осенью ресторан «Мисато» предлагает 10 новых бизнес-ланчей на любой вкус — один другого лучше и разнообразнее. Шеф-повар ресторана Мунечика Бан решил основательно подкорректировать традиционный обеденный рацион столичных бизнесменов и гостей отеля со всех уголков мира.

Например, ланч, состоящий:

- из мисо-супа,
- салата из кальмаров,
- капусты в соусе «кимчи»,
- роллов с огурцом и японской тыквой,
- риса, жаренного с овощами,
- шашлыка из кур,

- чая «Японская липа» обойдется всего в 460 руб.

К каждому ланчу подарок от шеф-кондитера — домашнее мороженое или сорбе.

Приверженцев a la carte приятно удивит основное меню ресторана с новыми интересными блюдами и доступными ценами. Уникальный интерьер и неповторимая гостеприимная атмосфера ресторана «Мисато» всегда к вашим услугам.

Ждем вас по адресу: Москва, ул. Мясницкая, 47.
Тел.: +7 (495) 725 0 333, 725 0 333
www.misato.ru



«Мисато» удивит не только приятной атмосферой, но и разнообразным меню

Hawker Beechcraft ставит на King Air 350

Американская компания Hawker Beechcraft демонстрирует на статической площадке МАКС-2009 самые популярные на российском рынке модели своей производственной линейки: турбовинтовой самолет King Air 350 и бизнес-джет Premier IA. Традиционно машины серии King Air 350 являются одними из самых продаваемых турбовинтовых самолетов на рынке авиации общего назначения, в то время как Premier IA уже несколько лет остается самым быстрым бизнес-джетом в мире, управление которым осуществляется одним пилотом. На настоящий момент в России и странах СНГ эксплуатируется более 10 машин этих двух типов. Представитель Hawker Beechcraft в России и странах СНГ рассказал Show Observer MAKS 2009, что несмотря на финансовый кризис интерес к продукции американского производителя в регионе сохраняется: компания располагает несколькими заказами со стороны российских клиентов. При этом собеседник издания отметил, что в отношении King Air 350 особый интерес наблюдается со стороны государственных структур. Самолеты этой серии отлично зарекомендовали себя в России при выполнении специальных заданий, в частности при аэрофотосъемке и работах аэродрома.

Анна Назарова

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ


JETEXPO
MOSCOW 2009

Даты выпуска: 16–17 сентября 2009 года

Официальное ежедневное издание выставки деловой авиации JET EXPO' 2009

SHOW OBSERVER JET EXPO'2009 – ПРОЕКТ ИЗДАТЕЛЕЙ УСПЕШНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ЖУРНАЛОВ «АВИАТРАНСПОРТНОЕ ОБОЗРЕНИЕ» (АТО) И RUSSIA&CIS OBSERVER, А ТАКЖЕ ДРУГИХ ИЗДАНИЙ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ ОФИЦИАЛЬНОЕ ЕЖЕДНЕВНОЕ ИЗДАНИЕ АВИАСАЛОНА МАКС – SHOW OBSERVER МАКС.

SHOW OBSERVER JET EXPO'2009 ОСНОВАНО НА МНОГОЛЕТНЕМ ОПЫТЕ НАШЕГО ПАРТНЕРА AVIATION WEEK & SPACE TECHNOLOGY – ПО СОЗДАНИЮ SHOW NEWS НА КРУПНЕЙШИХ АВИАСАЛОНАХ МИРА.

Принципиальные отличия и неоспоримые преимущества Show Observer JET EXPO'2009 состоят в следующем:

- » С помощью Show Observer JET EXPO'2009 вы сможете установить контакт с участниками и деловыми посетителями выставки деловой авиации JET EXPO'2009, в числе которых производители авиатехники, авиакомпании – владельцы и эксплуатанты воздушных судов, компании-операторы, брокерские фирмы, компании, предоставляющие услуги по наземному обслуживанию бизнес-джетов, центры ТО, аэропорты, авиабизнес-терминалы.
- » Два номера Show Observer выходящие 16 и 17 сентября ежедневным тиражом 5 000 экземпляров каждый, распространяются на всех стендах и на статической экспозиции JET EXPO'2009, а также среди всех деловых посетителей выставки.
- » Безоговорочный успех изданий на авиасалонах МАКС с 2003 года, JET EXPO с 2007 года и ряде других отраслевых выставок подтверждает, что Show Observer является идеальным маркетинговым инструментом для экспонентов, дополняя экспозиции рекламными материалами в официальном ежедневном издании и позволяя донести информацию до существующих и потенциальных партнеров.
- » Компаниям, чьи делегации посещают авиасалон с деловыми целями, реклама в Show Observer JET EXPO'2009 позволяет донести необходимую информацию до потенциальных партнеров – участников и посетителей JET EXPO'2009.



ShowObserver

 Обозрение выставки JETEXPO MOSCOW 2009

Неожиданный юбилей

Пилоты PC-12NG в Москве

Внезапный юбилей отметили в этот день в Москве, когда в Казань вылетел первый самолет PC-12NG. Этот самолет был подарен компанией PC-12 в честь 10-летия со дня основания компании. В этот день в Москве состоялся прием, на котором присутствовали представители PC-12, авиакомпании и гости. В этот день в Москве состоялся прием, на котором присутствовали представители PC-12, авиакомпании и гости.



Feed Exhibitions To Buy JetExpo

Самый лучший способ увидеть выставку JetExpo – это купить журнал ShowObserver. Журнал распространяется на всех стендах и на статической экспозиции выставки. Журнал содержит информацию о всех экспонентах выставки, а также о программах мероприятий. Журнал распространяется на всех стендах и на статической экспозиции выставки.

Киевский бизнес-терминал

В Киеве открылся новый бизнес-терминал. Терминал оснащен всем необходимым оборудованием для обслуживания бизнес-пассажиров. Терминал расположен в аэропорту и предоставляет услуги по наземному обслуживанию бизнес-джетов. Терминал оснащен всем необходимым оборудованием для обслуживания бизнес-пассажиров.

Пошлины начали снижаться

Российская премьер-министр Медведева заявила, что пошлины на импорт авиатехники будут снижены. Это позволит снизить стоимость авиатехники для российских авиакомпаний. Пошлины на импорт авиатехники будут снижены. Это позволит снизить стоимость авиатехники для российских авиакомпаний.



От первого лица

Евгений КЛОЧКОВ

Директор по продажам Agusta-Westland в России и странах СНГ

За последние несколько лет итальянская компания AgustaWestland сделала серьезный шаг в развитии партнерских отношений с Россией и интеграции в российскую вертолетостроительную отрасль. В 2008 г. итальянский производитель начал полномасштабное сотрудничество с корпорацией «Оборонпром», которое в том числе включает организацию лицензионного производства вертолетов Agusta-Westland в нашей стране. О том, как развивается этот проект, а также о продвижении итальянских вертолетов в России в целом в интервью Show Observer MAKS 2009 рассказал директор по продажам AgustaWestland в России и странах СНГ Евгений Клочков.

— Как повлиял кризис на продажи вертолетов AgustaWestland в России? Сколько вертолетов этой марки уже эксплуатируется в стране и какое количество планируется поставить в этом году?

— Разумеется, кризис не мог не коснуться продаж AgustaWestland. Но тем не менее если говорить о производстве в целом, то очереди на вертолеты продолжают сохраняться. Например, если до кризиса очереди на популярные машины AW139 и AW109 Grand доходили до 36 месяцев, то сейчас они растянуты до года. На хороших условиях также можно получить вертолеты AW119 и AW109 Power. Что касается положения в России, то ряд проектов, в работе которых принимали участие в том числе федеральные структуры, оказались замороженными. Однако я уверен, что с выходом из глобального кризиса мы вернемся к нашим наработкам и сможем реализовать их в России.

На сегодняшний день в Москве и Петербурге летают 6 вертолетов AgustaWestland. Полтора месяца назад мы передали AW109 Grand в VIP-комплектации, а в течение двух месяцев рассчитываем поста-



вить еще 2 машины. Суммарное количество вертолетов, которое мы поставим до конца года, определить пока сложно: у нас есть наметки, но ряд клиентов просят отсрочку по поставкам и мы идем им навстречу.

— В ноябре 2008 г. AgustaWestland и ОПК «Оборонпром» подписали соглашение о создании совместного предприятия, которое займется сборкой гражданского вертолета AW139. Как продвигается этот проект, не изменился ли график первых поставок? Сколько машин в год будет сходить с конвейера?

— Я думаю, что детали предприятия лучше уточнять у ОАО «ОПК «Оборонпром»». Строительство производственных мощностей идет по графику, первая машина сойдет с конвейера в 2011 г., серийное производство начнется в 2012 г. Объем запланированного производства — около 20–24 машин в год. Мировой опыт продаж показывает, что спрос на AW139 беспрецедентен, минимальная очередь на поставку составляет 2 года, поэтому мы уже сейчас собираем опцион на те машины, которые будут произведены в 2012 г. Разумеется, мы понимаем, что для удовлетворения потребностей российского рынка 25 машин в год — цифра небольшая, особенно с учетом того что парк экс-

«AgustaWestland придет в Россию всерьез и надолго»

плуатируемых в России вертолетов нуждается в замене. Но одновременно мы отмечаем инерционность сознания по отношению к современным вертолетам: российские потребители привыкли к простым машинам и несколько настороженно относятся к мощно компьютеризированным вертолетам. Поэтому невысокий объем производства AW139 — только начало, совершенно не ограничивающее количество продаж AgustaWestland в России.

— Вы рассматриваете вариант налаживания сборки других моделей вертолетов AgustaWestland в России? Насколько это отдаленная перспектива и какие модели будет целесообразнее выпускать в России, чтобы удовлетворять потребности рынка?

— Это не отдаленные перспективы; мы серьезно рассматриваем возможность сборки в России вертолета AW109 Power. Эта двухдвигательная трехтонная машина, имеющая военный аналог и являющаяся самой быстрой моделью в своем классе, очень интересна не только госструктурам, но и частным лицам.

— В договоренности с Оборонпром входило создание совместной сети сервисного обслуживания вертолетов AgustaWestland в России. Какие шаги предприняты в этом направлении?

— Проанализировав опыт выхода других западных компаний на российский рынок, AgustaWestland наряду с продажами техники активно развивает сервисную поддержку. Сейчас компания серьезно инвестирует не только в создание производства, но и в сервисные станции. Первым шагом стало создание центра, который позволит обслуживать уже эксплуатируемые вертолеты. В этом направлении мы достигли договоренности с компанией «Аэросоюз», которая сможет полностью закрыть нишу технической поддержки эксплуатируемых сейчас вертолетов. В этом году планируем сертифицировать «Аэросоюз» в качестве официальной сервисной станции AgustaWestland. Кроме того, мы достаточно активно обсуждаем перспективу создания сервисной станции в Петербурге, а также обязательно откроем технический центр в Сибири. Разумеется, мы наладим сервисное обслуживание при производстве, обеспечив его непрерывной поставкой запчастей. Наша основная идея — обеспечить российским потребителям бесперебойное обслуживание техники.

Беседовала Анна Назарова

СКИДКА 150€

ДО 25/12/2009

ТОиР АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ И СНГ

5ª ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

2-3 МАРТА 2010

МОСКВА, ГОСТИНИЦА «РЕНЕССАНС МОНАРХ МОСКВА ЦЕНТР»



КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА «ТОиР АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ И СНГ» — ЕДИНСТВЕННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ, ЦЕЛИКОМ ПОСВЯЩЕННОЕ ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ И АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ ТОиР ВОЗДУШНЫХ СУДОВ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ И НОВЫМ ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА.

ПАРК ИНОСТРАННОЙ АВИАТЕХНИКИ В РОССИИ СРЕМИТЕЛЬНО РАСТЕТ КАК У ИЗВЕСТНЫХ ЭКСПЛУАТАНТОВ, ТАК И У ВНОВЬ ОБРАЗУЮЩИХСЯ АВИАКОМПАНИЙ. ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ФЛОТА СТАВИТ ПЕРЕД РУКОВОДСТВОМ АВИАПРЕДПРИЯТИЙ НОВЫЕ ЗАДАЧИ.

2009 ГОД ОТМЕЧЕН ПЕРВЫМИ ПОСТАВКАМИ ЗАКАЗЧИКАМ НОВЫХ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ САМОЛЕТОВ SUKHOI SUPERJET И AN-148. ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНО ВЫСОКУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В ЭТИХ ТИПАХ ВС, СИСТЕМА ИХ ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРИНЦИПЫ И СТАНДАРТЫ, ВЫЗЫВАЕТ ПОВЫШЕННЫЙ ИНТЕРЕС. ЗАДАЧИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ВС СОВЕТСКОГО ПРОИЗВОДСТВА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕДУР КОНТРОЛЯ ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ТЕРЯЮТ СВОЕЙ АКТУАЛЬНОСТИ. СПАД ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ АВИАТОПЛИВА ВНОВЬ ДЕЛАЕТ ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОТДЕЛЬНЫХ ТИПОВ УСТАРЕВШИХ ВС ЭКОНОМИЧЕСКИ ЦЕЛЕСОБРАЗНОЙ.

ПЕРВЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СИТУАЦИИ С ПОСТАВКАМИ ЗАПЧАСТЕЙ В ЧАСТИ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР ВСЕЛЯЮТ ОПТИМИЗМ, НО НЕ РЕШАЮТ ВСЕХ ПРОБЛЕМ. КОМПАНИЯМ НУЖНО СОЗДАВАТЬ СТОКИ ЗАПЧАСТЕЙ, И ДЕЛАТЬ ЭТО ЛУЧШЕ, ОБЪЕДИНИВ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ. ПЕРВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ УЖЕ ПОЯВИЛИСЬ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Представители российских и зарубежных авиакомпаний, предприятий ТОиР и поставщиков запасных частей, органов государственного управления, предприятий авиапромышленности, финансовых и инвестиционных кругов, страховых и лизинговых компаний.

ОРГАНИЗАТОР

ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ



МЕДИАПОДДЕРЖКА

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение

Russia/CIS Observer

AVIA.RU

АвиаПОРТ

От первого лица

«Цена – не единственный критерий выбора страховщика»

Илья КАБАЧНИК

Исполнительный директор компании «Авикос»

Участники выставки, как правило, выступают клиентами организаторов и оплачивают размещение стендов и проведение мероприятий. Но сами организаторы также нуждаются в определенных услугах и ищут партнеров для своего бизнеса среди экспонентов. Страховая компания «Авикос» в этом году заключила договор страхования ответственности организаторов выставки на один миллиард рублей. Об особенностях страхования мероприятия, а также о сегодняшней ситуации на страховом рынке рассказывает исполнительный директор компании «Авикос» Илья Кабачник.

— Существуют ли какие-либо стандартные нормы, принятые на авиасалонах всего мира, для страхования различных рисков?

— Стандартная практика, которой следуют организаторы авиашоу во всем мире, — это жесткие нормы безопасности, включающие в себя как детальное согласование программы полетов, так и размещение публики и выставочных сооружений и обязательно наличие страхования ответственности на случай причинения вреда. Единых международных норм или стандартов страхования, на которые можно было бы ориентироваться, в этой области нет.

Нужно заметить, что с точки зрения страховщика риск связан не только и не столько с полетами самолетов, сколько с самим фактом массового скопления людей в одном месте. К сожалению, в России нет никаких норм, требующих от организаторов массовых мероприятий страхования своей ответственности на случай причинения вреда. На мой взгляд, это очевидная необходимость. Было бы полезно, если бы наши законодатели, вместо того чтобы второй раз в три года об-



суждать порядок страхования ответственности авиаперевозчиков, которые и так страхуют свою ответственность в адекватном объеме, обратились бы к этой важной и очевидной теме. Но пока этого нет, организаторы каждого мероприятия решают вопрос страхования ответственности по своему усмотрению.

Помимо этого участвующие в демонстрационных полетах самолеты и вертолеты в обязательном порядке должны быть обеспечены страхованием ответственности перед третьими лицами — уже не за счет организаторов салона, а за счет самих участников.

— Вопрос об участии страховщиков в массовых мероприятиях будет казаться менее важным по окончании выставки, но проблемы страхования авиакомпаний актуальны постоянно. Какие особенности страхования в данном сегменте Вы можете отметить?

— Основная черта в гражданской авиации России — неуклонное расширение парка самолетов западного производства. Переход на западную технику — это кардинальное изменение системы работы не только служб авиакомпаний, но и страховщиков. Из-за размера страховых сумм, из-за жестких требований лизингодателей страхование западной техники возможно только при условии перестрахования на международном рынке. Рос-

сийские страховщики становятся, таким образом, частью международного рынка страхования и учатся работать по его правилам и законам. Кто-то справится с этой задачей, кто-то будет продолжать работать по старинке и постепенно уйдет с рынка.

Количество страховщиков, которые хотят участвовать в страховании авиационных рисков, пока намного превышает количество тех, кто в состоянии это делать, кто располагает профессиональными кадрами, системой перестрахования, финансовыми ресурсами. Низкий уровень профессионализма — одна из проблем нашей страховой отрасли.

Одним из признаков безответственных подходов к ведению бизнеса страховщиками является демпинг. Мы видим, как один за другим разоряются страховщики автотранспорта. Не хотелось бы увидеть такую же картину на нашем, авиационном, рынке. Авиакомпаниям нужно помнить, что цена — это не единственный критерий выбора страховщика. Нельзя ожидать, что высокое качество услуг и высокая надежность будут сопровождаться самой низкой ценой.

— Как будет развиваться рынок в ближайшие год-два?

— После затяжного периода снижения тарифов — а тарифы по страхованию рисков авиакомпаний неуклонно уменьшались на протяжении более чем пяти лет — страховщики взяли курс на повышение ставок. Причина — серия убытков, крупнейшим из которых стала катастрофа A330 Air France. Такая тенденция оправдана, поскольку выплаты существенно превышают собираемые премии и это угрожает финансовой устойчивости страховщиков. Мы не знаем, каким именно по итогам года окажется это повышение тарифов. Пока называются цифры 25–30%. Российские авиаперевозчики, к сожалению, не могут похвастаться высокими показателями безопасности полетов: уровень аварийности в России остается существенно выше, чем в Европе и США. Инциденты, нештатные ситуации, катастрофы 2008–2009 гг. показывают, что многие проблемы носят системный характер. Поэтому нашим перевозчикам нужно в любом случае быть готовыми к тому, что тарифы по страхованию будут повышаться. Что будет происходить с тарифами каждой компании, конечно, зависит от конкретной ситуации.

Беседовала Полина Зверева

Ежегодник АТО 2009

Тенденции. Цифры. Факты.

www.ato.ru

«Ежегодник АТО» – это уникальный для России формат авиационного издания, который представляет собой углубленный анализ событий и процессов, произошедших в гражданской авиации страны за предшествующий год. Ежегодник издается коллективом редакции журнала "Авиатранспортное обозрение" с 2007 г. и уже успел продемонстрировать свою ценность как источник профессиональной аналитической информации, детальной статистики и разнообразных справочных данных по гражданской авиации России.

«Ежегодник АТО» является действенным рабочим инструментом для непосредственных участников отрасли авиаперевозок, потенциальных инвесторов, аналитиков и экспертов гражданской авиации.

- **Авиаперевозки**
 Эффективность системы управления гражданской авиацией в условиях кризиса
 Россия-ЕС: либерализация российского рынка воздушных перевозок
- **Авиакомпании**
 Анализ финансового состояния российских авиакомпаний
 Консолидация отрасли авиаперевозок
- **Деловая авиация**
 Влияние кризиса на сегмент деловых перевозок
- **Вертолетные перевозки**
 Обзор рынка вертолетных работ
- **Аэропорты**
 Развитие наземной инфраструктуры в условиях кризиса
 Анализ российского рынка авиатоплива
- **Техобслуживание**
 Влияние на рынок ТОиР обновления летного парка
 Анализ возраста парка российских авиакомпаний
- **Авиапромышленность**
 Возможности развития для отечественных авиастроителей



Для приобретения «Ежегодника АТО – 2009» заполните заявку.

Количество экземпляров _____
 Ф. И. О. _____
 Должность _____
 Организация _____
 Адрес для доставки _____

Телефон _____
 Факс _____

Отправьте заполненную заявку по факсу (495) 933-0297, e-mail: subscribe@ato.ru или обращайтесь в редакцию журнала «Авиатранспортное обозрение» по тел. (495) 626-5356.

Стоимость «Ежегодника АТО – 2009» (включая НДС и почтовую доставку)

| | Россия | Другие страны |
|------------------------|-----------|---------------|
| Стоимость 1 экземпляра | 1500 руб. | 1800 руб. |

Внимание! Вы также можете приобрести предыдущее издание «Ежегодника АТО» за 2008 год по специальной цене – 600 рублей.

Ударный БПЛА для ВВС

«Российские ВВС заинтересованы в принятии на вооружение новых беспилотных комплексов», — заявил вчера на МАКС-2009 начальник вооружений ВВС генерал-майор Олег Бармин. Он рассказал, что ВВС планируют вместе с истребителем пятого поколения принять на вооружение ударный беспилотник, который был бы способен нести то же вооружение, что и новый самолет.

В области ударных БПЛА в России известно только о разработках корпорации «МиГ», которая на прошлом авиасалоне МАКС представила макет ударного беспилотника «Скат». Однако дальнейшего развития эта программа пока не получила. По словам руководителя МиГа и «Сухого» Михаила Погосьяна, новый ударный беспилотный комплекс может стать первой совместной разработкой двух компаний, которые скоро будут объединены в дивизион «Боевая авиация» в рамках ОАК. «Мы покажем результаты наших разработок, после того как Министерство обороны сформулирует окончательные требования к облику нового комплекса», — заявил Погосьян.

**Роберт Хьюсон,
Максим Пядушкин**

CAE and Dinamika plan training revolution



CAE's Philippe Perey (left) and Dinamika head Alexander Litvinenko planning for the future at MAKS

ROBERT HEWSON

Russian training and simulation specialist Dinamika has signed a Memorandum of Understanding (MoU) with training industry leader CAE to cooperate on a range of future military and civil training programs. The two are working on a training system for the Sukhoi Superjet 100 and are looking further into the future towards Russia's next generation

MS-21 airliner program, and international military helicopter training ventures.

CAE Technology Director Philippe Perey tells Show Observer MAKS 2009, "The MoU is a broad business relationship that will look at military and civil training products, on a program-by-program basis to provide best value for the customer. Dinamika is 20

years old this year and it has very close ties with key Russian agencies, like TsAGI, and the OEMs [original equipment manufacturers]. This business relationship gets CAE closer to those contacts and provides a route for bringing in some Western 'know how'."

Perey notes that there is little or no modern training infrastructure in Russia today. Neither has there been an appreciation for how early training and simulation requirements must be built into aircraft development programs. That situation is changing although it still requires some radical cultural shifts.

The Superjet program should be the first example of that change. "We do have offers on the table for a Superjet simulator with SuperJet International and we hope to be able to announce something soon," says Perey, adding, "It's been a long time in the making." SuperJet International intends to install one Level D/Level 7 training system at its Venice headquarters, with a second system to follow in Moscow, depending on demand.

Robert Hewson

Частный космический корабль

Одной из премьер МАКС-2009 стал показ многоразового возвращаемого космического аппарата, разработанного совместно ре-



Космические туристы смогут воспользоваться новым кораблем Excalibur Almaz уже через четыре года

ФЕДОР БОРИСОВ

утовским НПО машиностроения и международной компанией Excalibur Almaz Limited (EA). 18 августа Excalibur Almaz объявила о планах «открыть новую эру орбитальных коммерческих космических полетов» с использованием разработок российских предприятий ракетно-космической отрасли.

Корабль, предлагаемый EA, будет состоять из трехместного многоразового возвращаемого аппарата и одноразового служебного модуля. Разработчики полагают, что он сможет запускаться в автономный полет на низкую околоземную орбиту при помощи различных носителей (в настоящее время основной вариант — российская ракета «Союз ФГ»), стартующих с разных космодромов мира.

Разработки НПО машиностроения, заложенные в основу проекта, имеют давнюю историю. В частности, возвращаемый аппарат был создан в середине 1970-х гг. для ис-

пользования в составе пилотируемой станции «Алмаз» военного назначения. По программе летных испытаний было проведено несколько космических полетов возвращаемого аппарата (в беспилотном варианте) в составе орбитального комплекса «Салют» и при так называемых двойных пусках специально разработанного испытательного изделия на ракете-носителе «Протон».

По словам Арта Дулы (Art Dula), основателя и генерального директора компании EA, разработка нового космического корабля будет вестись на международной основе при негосударственном финансировании, в ней примут участие как российские, так и зарубежные партнеры: компании EADS Astrium, United Launch Alliance, а также ряд фирм из США, Европы и Японии. EA планирует начать орбитальные полеты недельной продолжительности уже с 2013 г.

Игорь Афанасьев



АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ КРЫЛЬЯ РОССИИ

7^я ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

7-8
ОКТАБРЯ 2009
МОСКВА



БЕЗОПАСНОСТЬ АВИАТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА
3^я ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

19-20 октября 2009
МОСКВА



ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ АЭРОПОРТОВ: РОССИЯ – КИТАЙ
2^я ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

12-13 ноября 2009
ПЕКИН



МАРКЕТИНГ АВИАТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ
5^я ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

19-20 ноября 2009
МОСКВА



ВЕРТОЛЕТНЫЙ ФОРУМ
ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

24-25 ноября 2009
МОСКВА



ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ РОССИИ И ЕС СЕГОДНЯ И ЗАВТРА
3^я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

1-2 декабря 2009
БРЮССЕЛЬ



АВИАЦИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЛИЗИНГ В РОССИИ И СНГ
2^я ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

2-3 февраля 2010
МОСКВА



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
3^я ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

18 февраля 2010
МОСКВА



ТОИР АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ И СНГ
5^я ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

2-3 марта 2010
МОСКВА



ПРЕМИЯ «КРЫЛЬЯ РОССИИ»
КОНКУРС АВИАКОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА

март 2010
МОСКВА



ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ АЭРОПОРТОВ: РОССИЯ – ФРАНЦИЯ
3^я ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

1-2 апреля 2010
ПАРИЖ



ИНДУСТРИЯ ПУТЕШЕСТВИЙ: РОССИЯ – САКСОНИЯ ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ И ТРАНСПОРТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

12-15 апреля 2010
ДРЕЗДЕН



ИНФРАСТРУКТУРА ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ
5^я ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

апрель 2010
МОСКВА



РОССИЯ – ЕВРОСОЮЗ: СОТРУДНИЧЕСТВО АВИАКОМПАНИЙ
4^я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

май 2010



АВИАЦИОННЫЙ ИТ-ФОРУМ
3^я ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

июнь 2010
МОСКВА

Government supports jet makers

Sukhoi General Director Mikhail Pogosyan has given an enthusiastic welcome to yesterday's Russian government promise of significant new funding for military and civil aerospace projects. At the same time Pogosyan's comments underline how nearly every phase of Russian aerospace business — from development and manufacturing to purchases and leasing — is now reliant on state cash.

Pogosyan hailed the "big announcement" of 60 new Sukhoi combat aircraft for the Air Force and also VEB financing for the Superjet and other military programs. "It is encouraging that the government sees this as key to high-tech development in Russia. It is very important to accomplish key programs with the government, to resolve the very difficult issue of how to bring new products to the market."

Sukhoi will receive 3 billion rubles in government funds "to turn around Superjet production", while MiG Corp. will get 15 billion rubles because it has a \$4 billion debt burden, says Pogosyan.

Ensuring Superjet certification and entry into service by the end of 2009 is Sukhoi's "key goal" and Pogosyan expects the order backlog to have reached 150 aircraft by the end of the year. "Our top priority is to certify the Superjet and to finance all the previously agreed contracts," he says.

Robert Hewson

МС-21 определится с поставщиками



На МАКС-2009 президент корпорации «Иркут» Олег Демченко рассказал, что итоги тендера по поставщикам систем и комплектующих для ближнесреднемагистрального пассажирского самолета нового поколения МС-21 будут объявлены не позднее сентября 2009 г. Тендерная комиссия оставила в списке поставщиков по два претендента: Pratt & Whitney и Rolls-Royce для двигателя,

Rockwell Collins и российскую «Авионика» для авионики и Libbert и «Авиаприбор-холдинг» для основных бортовых систем. По словам Демченко, в ближайший месяц, после «уточнения некоторых технических данных», корпорация официально назовет победителей тендера.

Глава «Иркута» напомнил, что по условиям тендерной документации, выпущенной на МС-21, пре-

имуществом при выборе зарубежного поставщика является наличие российского партнера. По словам Демченко, компания Rockwell Collins имеет российского партнера, в то время как отечественный разработчик «Авионика» — зарубежного. Возвращаясь к вопросу выбора поставщиков силовых установок, Олег Демченко сообщил, что согласно мировой авиационной практике корпорация «Иркут» намерена предлагать заказчикам самим определять, двигателями какого производителя будут оснащаться приобретаемые самолеты. Президент «Иркута» пообещал, что уже с января 2010 г. начнется активное рабочее проектирование самолета МС-21, серийное производство которого намечено на 2016 г.

Анна Назарова

Беспилотный DA42



На статической экспозиции МАКС-2009 демонстрируется легкий самолет DA42 MPP австрийской компании Diamond Aircraft, который производитель позиционирует как многоцелевую платформу для уста-

новки различных систем дистанционного зондирования. На основе этого летательного аппарата корпорация «Иркут» планирует создать средневысотный беспилотный комплекс «Иркут-DA42». По словам руководителя дирекции беспилотных программ «Иркута» Юрия Малова, все основные технологии, связанные с доработкой самолета, разработаны в рамках выполнения предыдущих проектов.

«Иркут-DA42» предполагается использовать для мониторинга обширных северных и восточных районов России, контроля ледовой обстановки на сибирских реках, воздушного наблюдения за лесными мас-

сивами и контроля биоресурсов, мониторинга магистральных трубопроводов в отдаленных районах, а также для решения ряда других народно-хозяйственных задач. Продолжительность полета в беспилотном варианте составит не менее 24 ч.

В качестве целевой нагрузки, общая масса которой может составлять 250 кг, будут использованы датчики собственной разработки «Иркута»: оптико-электронные системы на гиросtabilизированной платформе, РЛС «Колибри» с высоким разрешением и фотоаппаратура высокого разрешения на гиросtabilизированной платформе. «Иркут-DA42» сможет передавать информацию от датчиков полезной нагрузки в реальном времени на наземную станцию, расположенную в радиусе до 200 км.

Денис Федутинов





Авиакомпания «Полет» показала свой первый грузовой Ил-96-400

Федор БОРИСОВ



Ан-70 и С27J Spartan по-своему уникальны

Марина ЛЫСЦЕВА



Выступление ведущих мировых пилотажных групп — отличительная особенность авиасалона МАКС

Касимиро ГОКУМАГА / DACT



Российские ВВС делают ставку на модернизацию самолетов дальней авиации

Леонид ФАЕРБЕРГ

Ми-28Н продемонстрировали групповой пилотаж

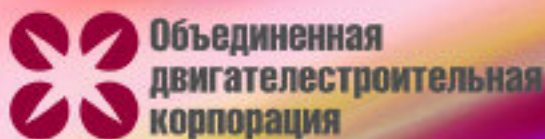


Марина ЛЫСЦЕВА



На МАКС-2009 продолжилось соперничество между давними конкурентами: Ту-334 и Sukhoi Superjet 100

Федор БОРИСОВ



**Объединенная
двигателестроительная
корпорация**



ЕДИНСТВО ВО МНОЖЕСТВЕ

ОДК - интегрированная структура, производящая двигатели для военной и гражданской авиации, космических программ, установки различной мощности для производства электрической и тепловой энергии, газоперекачивающие и корабельные газотурбинные агрегаты



ОДК объединяет более 80% активов отрасли и является дочерней компанией Объединенной промышленной корпорации «ОБОРОНПРОМ».



ООО «КЛИМОВ»



ООО «МОТОР»



ОАО «КУЗНЕЦОВ»



ОАО «МИЛИН»



ОАО «СУХОЙ»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»



ОАО «АВИАСТАР»