

БЮЛЛЕТЕНЬ КЛУБА АВИАСТРОИТЕЛЕЙ

№ 11, ноябрь 2005 г.



БЮЛЛЕТЕНЬ
КЛУБА АВИАСТРОИТЕЛЕЙ

СОДЕРЖАНИЕ

Бюллетень издается с целью содействия деятельности в сфере образования, науки, культуры, просвещения, личностного развития всех, чья профессиональная деятельность и увлечения связаны с авиацией и авиастроением.

Рег.№ 21719
от 16.08.05

Периодичность выхода -
1 раз в месяц
Тираж: 1100 экз.

Главный редактор:
Клейн Александр
Владимирович

моб. тел. в Москве:
8-903-153-68-18
e-mail:
bull@as-club.ru
web-страница:
www.as-club.ru/bull

КЛУБ
АВИАСТРОИТЕЛЕЙ

Исполнительный
Вице-президент Клуба:
Гвоздев Сергей
Валентинович

тел. (095) 685-19-30
(095) 685-26-30
e-mail:
info@as-club.ru
www.as-club.ru

Офис Клуба: 127015
Москва, Бутырская ул., дом
46, стр. 1

ОБЗОР НОВОСТЕЙ	2
Новости отечественного авиастроения	3
Новости мирового авиастроения	27
ОБЗОР ПРЕССЫ	37
ИНТЕРВЬЮ	78
ПЕРЕВОДНЫЕ НОВОСТИ	92
МАТЕРИАЛЫ КЛУБА	94

Бюллетень Клуба авиастроителей рассылается более чем 1000 VIP-адресатам, среди которых руководители и ведущие специалисты промышленных предприятий, научно-исследовательских организаций, вузов, эксперты в области экономики и финансов.

Бюллетень получают руководители Торгово-промышленных палат, промышленных Союзов и Ассоциаций, профильных комитетов Государственной Думы РФ, Совета Федераций, Московской городской Думы, Администрации субъектов Федерации, Правительство Москвы, Правительство РФ, Министерства РФ, Администрация Президента РФ, Полномочные представители Президента в федеральных округах.

Полный список адресатов Бюллетеня Клуба авиастроителей читайте в Интернете на сайте Клуба: www.as-club.ru/bull

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА НА БЮЛЛЕТЕНЬ

Заполните **ЗАЯВКУ**, и мы Вам оформим подписку на Бюллетень Клуба авиастроителей.

подробности
на **95**
стр.



ПЕРВЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ БУХГАЛТЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ

16-17 февраля 2006 года в Москве, в отеле "Золотое кольцо", состоится Первый Всероссийский форум бухгалтеров авиастроительных предприятий. Приглашаем Вас принять участие в форуме.

подробности
на **96**
стр.

НОВОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВИАСТРОЕНИЯ

Путин потребовал ускорить создание авиационного холдинга	3	Иллюзия самолета	10
Минпром передал в правительство проект объединения авиастроителей РФ	3	Европа следует примеру "Рособоронэкспорта"	11
На разработку региональных самолетов будет выделено 9 млрд	3	"Ильюшин" перешел в атаку	11
Авиапром готовится к взлету Правительство придумало рецепт создания ОАК	4	Рекорд "бумажных" самолетов	12
Растет гособоронзаказ	4	В следующем году Россия начнет поставку комплектующих для аэробусов А-320	12
Роспром готовит предложения по снижению пошлин на ввоз гражданских самолетов иностранного производства	5	Корпорация "Иркут" выходит на рынок беспилотных летательных аппаратов	13
Фрадков расплатится с ВПК заказами на истребитель пятого поколения	5	"Салют" выиграл тендер на модернизацию истребителей МиГ-27 и МиГ-23БН в ряде зарубежных стран	14
В 2006 г ВВС России получат 9 новых самолетов, в том числе один стратегический бомбардировщик Ту-160	5	ММПП "Салют" рассчитывает в 2006 году получить заказ ВВС России на модернизацию двигателей строевых истребителей Су-27	14
Создание "прорывного" продукта в классе ближне-средних магистральных самолетов	6	Начались стендовые испытания центробежного компрессора авиадвигателя ТВ-500	14
Boeing и Airbus помогут России	6	Чиновники решают, к чему присоединить двигатель	15
Минобороны РФ вернет долг комсомольскому авиационному заводу	7	Двигатель... внешнего сгорания?	15
Объем разработанной документации по планеру самолета RRJ на сегодняшний день составляет порядка 85-90%	7	Арабский пиар	16
На импортные комплектующие для проекта самолета RRJ могут быть сняты таможенные пошлины	7	"Аэрофлот" склоняется к RRJ	16
Вопрос снижения или отмены таможенных пошлин на комплектующие для российских региональных самолетов RRJ концептуально согласован	7	"МиГ" озвучил планы	17
Администрация Президента РФ оценила надежность и высокие эксплуатационные качества Ту-214	8	В начале 2006 года РСК "МиГ" планирует заключить с одной из арабских стран сделку по схеме "trade in"	17
Авиазавод "Сокол" продолжит модернизацию истребителей МиГ-31	8	Потребность стран Ближнего Востока и Северной Африки в модернизированных самолетах МиГ-29 оценивается в 200-250 машин	17
Российский самолет-амфибия Бе-103 производства ТАНК им. Г.М. Бериева будет сертифицирован в КНР	8	Как таджики российский авиапром наказали	18
Пермские моторостроители будут испытывать электростанции	8	Самолеты Embraer не долетают до российского авиапрома	18
Французы рекомендуют повысить маневренность самолета-амфибии Бе-200	9	Россия интересуется самолетами израильского производства	18
Успешно прошел запуск второго газоперекачивающего агрегата ГПА-4РМ производства НПО "Сатурн" на КС "Краснознаменская"	9	Индонезия больше не хочет закупать вооружение у США и обращается к РФ	19
Получены документы на промышленный образец по самолету Т-207	9	Куба купит новые самолеты с пермскими двигателями	19
В середине ноября в Австралии самолет М-55 начнет проведение научных экспериментов	10	Переговоры о поставке в Иран 5 самолетов Ту-204-100 начнутся в ноябре	20
		Возобновила работу российско-китайская рабочая группа по авиастроению	20
		УОМЗ подписал контракт на осуществление сервисного обслуживания с ВВС Китая	20

и другие новости

ОБЗОР НОВОСТЕЙ

за ноябрь 2005 г.

по материалам российских и зарубежных СМИ

НОВОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВИАСТРОЕНИЯ

ПУТИН ПОТРЕБОВАЛ УСКОРИТЬ СОЗДАНИЕ АВИАЦИОННОГО ХОЛДИНГА

Владимир Путин потребовал от правительства ускорить решение вопросов по созданию авиационного холдинга. "Я хочу напомнить о сроках создания авиационного холдинга. У нас есть план. Нужно ускорить решение всех вопросов", - сказал президент на совещании с членами правительства, отметив, что работа идет непросто.

Идея объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) возникла более 3-х лет назад. Одной из основных причин того, что она не была реализована до сих пор, по мнению аналитиков, является то, что в рамках ОАК планируется объединить производство военных и гражданских самолетов. В состав нового консорциума войдут компании МиГ, Сухой, Туполев, Ильюшин, Камов и Московский вертолетный завод

имени Миля. Предполагается, что 51% акций корпорации будет принадлежать государству.

Компания будет объединять предприятия военного и гражданского авиастроения, определять модельный ряд, а также решать вопросы с государственной поддержкой. ОАК, созданная по образу Airbus или Boeing, должна помочь России успешнее лоббировать свои интересы на мировом авиарынке.

26 июня 2005 г. в Санкт-Петербурге президент России Владимир Путин заявил, что Объединенная авиационная корпорация "в обозримом будущем вполне может стать одним из крупнейших участников мирового рынка авиационной техники".

источник: РИА "Новости"
07.11.05

МИНПРОМЭНЕРГО ПЕРЕДАЛО В ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРОЕКТ ОБЪЕДИНЕНИЯ АВИАСТРОИТЕЛЕЙ РФ

Минпромэнерго России передало в правительство проект создания Объединенной авиастроительной корпорации, в которую должны будут войти все самолетостроительные компании России, говорится в сообщении министерства. Ранее документы, регламентирующие создание корпорации, были переданы на утверждение президенту РФ, однако тот вернул их на доработку. Российские власти надеются, что объединенная компания, чей годовой оборот должен составить 7-8 млрд. долл., сможет более эффективно, чем отдельные производители, соперничать с иностранными конкурентами. В сообщении министерства говорится, что компания должна быть создана к 1 декабря 2006 г., несмотря на сложности объединительного процесса.

"Многие корпоративные процедуры сложно сдвинуть по графику в силу законодательных причин, но хочу повторить, что 1 декабря 2006 г. как день соз-

дания ОАК остается нашей проектной датой", - цитирует пресс-релиз главу Минпромэнерго Виктора Христенко.

В уставный капитал ОАК должны быть включены 100% акций АХК Сухой, 86% МАК Ильюшин, 65,8% ОАО Туполев, 38% Нижегородского завода Сокол, 25,5% КААПО, 25,5% Новосибирского авиационного производственного объединения имени Чкалова, 15% объединения Авиаэкспорт, 58% Финансовой лизинговой компании и 38% Ильюшин Финанс. Кроме того, после акционирования в состав ОАК войдут ФГУПы РСК МиГ и КАПО.

Частная самолетостроительная корпорация Иркут, 13% которой принадлежит госкомпаниям Сухой, также заявляла о намерении войти в ОАК.

источник: REUTERS
08.11.05

НА РАЗРАБОТКУ РЕГИОНАЛЬНЫХ САМОЛЕТОВ БУДЕТ ВЫДЕЛЕНО 9 МЛРД

Россия в течение 3-х лет направит около 9 млрд рублей на финансирование научных разработок в сфере региональной авиации. Об этом заявил в среду глава Минэкономразвития РФ Герман Греф в ходе встречи с руководством ОКБ "Сухой".

Он пояснил, что конструкторское бюро совместно с зарубежными партнерами представило модель нового поколения российских региональных самолетов. Он отметил, что в 2006 г. предусмотрено выделить около 3,8 млрд. руб., а в программе на 2007 г. заложено 6 млрд. руб.

Тем не менее, по убеждению Грефа, весь остальной объем финансирования разработчикам самолето-

тов придется привлекать с рынка, в том числе и от зарубежных партнеров. Кроме того, авиастроители могут заключать предконтракты с аэропортами и авиаперевозчиками. Согласно планам ОКБ "Сухой", в 2007 г. будут построены 6 машин нового класса, а в 2008 г. компания планирует выпустить около 60 самолетов. Как отметил глава Роспрома Борис Алешин, чтобы проект стал рентабельным, необходимо будет выпускать около 100 машин в год, а общее число самолетов планируется довести до 800.

источник: сайт "Страна.Ру"
02.11.05

АВИАПРОМ ГОТОВИТСЯ К ВЗЛЕТУ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРИДУМАЛО РЕЦЕПТ СОЗДАНИЯ ОАК

Минпромэнерго, обещавшее еще весной согласовать все необходимые документы для создания Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК), только сейчас отчиталось по этой работе. Указ президента по ОАК, после длительных доработок, находится в правительстве. В пояснительной записке к нему, наконец-то, более-менее внятно прописан механизм объединения авиапредприятий, акциями которых наряду с государством сейчас владеют и частные собственники.

Проблема собственности была, пожалуй, главным препятствием для создания корпорации. Часть предприятий, которые должны войти в ОАК, являются ФГУПами, а часть - ОАО с различной долей государства. При этом планируется, что государство будет иметь в ОАК, по меньшей мере, контрольный пакет акций.

Как следует из пояснительной записки к указу президента, создание ОАК должно происходить в 2 этапа, и по плану завершится к концу 2006 г. На первом этапе планируется объединить предприятия, пакеты акций которых принадлежат государству и частным структурам. В этом списке уже есть АХК "Сухой", МАК "Ильюшин", ОАО "Туполев", Нижегородский авиастроительный завод "Сокол", Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение имени Ю.А. Гагарина (КнААПО), Новосибирское авиационное производственное объединение имени В.П. Чкалова, внешнеэкономическое объединение "Авиаэкспорт", а также две лизинговые компании - Финансовая лизинговая компания и "Ильюшин Финанс Ко.". Во всех этих предприятиях государство имеет свою долю. Например, в АХК "Сухой" она составляет 100%, а в "Авиаэкспорте" она минимальна - 15%.

Впрочем, перед тем как объединить все перечисленные предприятия в ОАК, оценку их активов проведет недавно созданное некоммерческое партнерство "Объединенный авиастроительный консорциум". Как уверяют в Минпромэнерго, реализация первого этапа может быть завершена в течение 3-4 месяцев после соответствующего президентского указа и выхода распоряжения правительства.

Еще более сложным и трудоемким выглядит второй этап интеграции. К ОАК необходимо будет при-

соединить еще два крупных федеральных унитарных предприятия - РСК "МиГ" и Казанское авиационное производственное объединение имени С.П. Горбунова (КАПО). Сделать это, естественно, можно будет только после их акционирования и приватизации. Понятно, что при этом общий капитал ОАК существенно увеличится.

Для сохранения долей частных акционеров, уже вошедших в ОАК, им будет предложено инвестировать в капитал корпорации денежные средства. Получить долю в ОАК смогут и зарубежные инвесторы.

Одной из основных задач создаваемой ОАК, станет поиск и создание принципиально нового "прорывного" проекта в авиастроении, с которым не стыдно будет выйти на рынок в 2012-2013 гг. Глава Минпромэнерго Виктор Христенко обещает, что если все пойдет по плану, то к 2015 г. производство гражданской авиатехники вырастит в 10 раз, а выручка корпорации увеличится до 8,2-8,5 млрд. долл.

Однако в успешность реализации планов Минпромэнерго верят далеко не все. "Предложенный механизм наоборот снизил интерес к вступлению в ОАК некоторых частных акционеров, - говорит один из источников "Газеты" в авиапромышленной отрасли. - Ведь государство хочет сохранить контроль над авиапромом, и его доля, которая на начальном этапе будет не меньше 51%, впоследствии, возможно, вырастет и до 75%. А это означает, что такого передела в пользу частников, как это получилось в свое время с нефтяной отраслью, не будет. Не выгодно делиться частникам и с зарубежными инвесторами". Вряд ли уложатся чиновники и в заявленные сроки.

По мнению эксперта Центра анализа стратегий и технологий Константина Макиенко, вопрос собственности решить, в принципе, можно. Однако опыт предыдущих лет показывает, что любая инициатива, связанная с объединением авиационных активов, выполняется с большой задержкой. "Поэтому не важно, за три месяца появится ОАК или за год, - говорит Макиенко, - Главное, чтобы это произошло до смены нынешнего правительства".

*источник: газета "Газета"
09.11.05*

РАСТЕТ ГОСОБОРОНЗАКАЗ

"Начиная с прошлого года наблюдается устойчивая тенденция роста гособоронзаказа. Его доля в общем объеме производства составила уже порядка 45%", - сообщил генеральный директор НИИП имени Тихомирова Юрий Белый. По его словам, ежегодно НИИП имени Тихомирова производит продукцию на сумму 1,2 - 1,3 млрд. руб. "Кроме работ по программе создания истребителя пятого поколения, мы в рамках госзаказа принимаем участие в модернизации истребителей-перехватчиков МиГ-31Б в вариант МиГ-31БМ, а также занимаемся модернизацией зенитных ракетных комплексов "Бук", - сказал Ю. Белый.

Авиационная тематика в общем объеме работ НИИП имени Тихомирова занимает 80-85%, примерно 8-10% приходится на технику ПВО, остальные работы относятся к гражданскому сектору. НИИП, в частности, занимается разработкой различного антитеррористического оборудования и приборов, которые востребованы как на российском, так и на мировом рынках. Росту гособоронзаказа способствовало также то, что в 2002 г. предприятие вошло в Концерн ПВО "Алмаз-Антей".

*источник: газета "Красная звезда"
14.11.05*

РОСПРОМ ГОТОВИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ПОШЛИН НА ВВОЗ ГРАЖДАНСКИХ САМОЛЕТОВ ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Федеральное Агентство по промышленности (Роспром) в настоящее время готовит предложения по изменениям в уровне таможенных пошлин при ввозе в страну самолетов зарубежного производства, заявил корреспонденту "АвиаПорт.Ру" информированный источник в области авиастроения.

По его словам, Роспром будет выходить с предложением снижения таможенных пошлин на 10 процентов в течение трех лет.

Ранее бывший Росавиакосмос выходил с предложением снижения таможенных пошлин на 5% в течение 7-и лет с тем, чтобы при вступлении в ВТО не присоединяться к Соглашению по гражданским самолетам и было бы время для создания пассажирских самолетов нового поколения, отметил собеседник. По его мнению, за 3 года, предлагаемых Роспромом,

просто невозможно модернизировать имеющиеся самолеты и создать новые машины. При вступлении в ВТО авиапрому необходимо определенное время для организации и отладки системы закупок отечественной авиационной техники и ее лизинга на мировом уровне.

Роспром представит свои предложения в Министерство экономического развития и торговли РФ, а оно представит их в правительство до конца текущего года в соответствии с поручением Президента РФ о согласовании до конца текущего года всех вопросов, возникающих при вступлении в ВТО. На сегодня остались всего две проблемы - авиастроение и сельское хозяйство, подчеркнул собеседник.

*источник: AVIAPORT.RU
09.11.05*

ФРАДКОВ РАСПЛАТИТСЯ С ВПК ЗАКАЗАМИ НА ИСТРЕБИТЕЛЬ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ

Российское правительство собирается выплачивать долги предприятиям оборонной промышленности, размещая на них новые заказы, сообщает ИТАР-ТАСС.

Об этом заявил премьер-министр Михаил Фрадков в ходе своего визита в Комсомольск-на-Амуре. По словам премьера, правительство расплатится с ВПК, но это не значит, что каждое предприятие "получит столько денег, на сколько оно рассчитывает". "Мы можем вернуть долг размещением дополнительных заказов", - сказал премьер.

Фрадков отметил, что на Комсомольском-на-Амуре авиационном производственном объединении (КНААПО) уже размещаются заказы, связанные с производством истребителя пятого поколения и регионального самолета RRJ. "Минобороны нужно поработать с точки зрения оптимизации заказов и концентрации ресурсов на наиболее перспективных проектах", - сказал Фрадков.

Между тем, по мнению экспертов из Агентства национальных новостей, доля расходов на военные

нужды относительно госбюджета и ВВП будет существенно снижена в 2006 г.

В бюджете доля расходов по разделам "Национальная оборона" и "Национальная безопасность и правоохранительная деятельность" составит 28,3% от общего объема расходов. В бюджете 2005 г. доля военных расходов составляет 30,5%. Относительно ВВП доля военных расходов сократится от 2,84 в 2005 г. до 2,74 в 2006 г.

Однако Гособоронзаказ в 2006 г. будет увеличен на 54 млрд. руб. В 2006 г. он составит 237 млрд. руб. против 183 млрд. руб. в 2005 г. Большая часть из этой прибавки пойдет на закупку вооружений для ВВС и ПВО. Выступая в понедельник в Комсомольске-на-Амуре, Фрадков заявил, что формирование гособоронзаказа на 2006 г. уже фактически завершено.

*источник: LENTA.RU
07.11.05*

В 2006 Г ВВС РОССИИ ПОЛУЧАТ 9 НОВЫХ САМОЛЕТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОДИН СТРАТЕГИЧЕСКИЙ БОМБАРДИРОВЩИК ТУ-160

В 2006 г. ВВС России получат 9 новых самолетов, в том числе один стратегический бомбардировщик Ту-160. Об этом сообщила сегодня пресс-служба ВВС России.

"В ВВС России в 2006 г. будет поставлено 9 новых самолетов, в том числе один стратегический бомбардировщик Ту-160", - отмечается в сообщении пресс-службы. Входящая в состав ВВС армейская авиация получит 8 вертолетов Ми-8 и Ми-24 различных модификаций. "Кроме того, пройдут модернизацию и капитальный ремонт 104 самолета и 52 вертолета различных типов и модификаций, - сообщили в пресс-службе. - Это позволит дополнительно повысить уровень боевой готовности российских ВВС". 9 ноября в выступлении на сборе руководящего состава

Вооруженных сил РФ министр обороны РФ Сергей Иванов заявил, что с 2006 г. Минобороны сможет приступить к полномасштабным серийным закупкам вооружений и военной техники для армии и флота. "Проведение серийных закупок мы намерены организовать с таким расчетом, чтобы поставлять в войска не просто определенное количество образцов вооружения и военной техники, а перевооружать сразу целые части и подразделения. То есть поставки будут осуществляться комплектами на батальон, дивизион, эскадрилью".

*источник: ИТАР-ТАСС
23.11.05*

СОЗДАНИЕ "ПРОРЫВНОГО" ПРОДУКТА В КЛАССЕ БЛИЖНЕ-СРЕДНИХ МАГИСТРАЛЬНЫХ САМОЛЕТОВ

15 ноября, руководитель Федерального агентства по промышленности Борис Алешин провел выездное совещание в Центральном аэрогидродинамическом институте им. Н.Е.Жуковского (ЦАГИ) на тему "Создание "прорывного" продукта в классе ближне-средних магистральных самолетов". В совещании приняли участие генеральные директора и главные конструкторы всех ведущих российских авиастроительных НИИ, КБ, а также авиастроительных компаний.

Отмечалось, что задача разработки перспективного отечественного ближне-среднего магистрального самолета, как наиболее востребованного воздушного судна в системе российских и мировых авиаперевозок, сейчас наиболее актуальна. Тем более, что имеющийся в настоящее время научно-технический потенциал позволяет создать такой перспективный самолет.

Но для решения этой важной задачи необходимо обеспечить высокий уровень управления проектом на основе современного менеджмента и IP-технологий, необходимо консолидировать все усилия ведущих НИИ, ОКБ и серийных заводов и обеспечить достаточную финансовую поддержку проекта на всех этапах его разработки.

Были рассмотрены проекты по созданию собственного конкурентоспособного производства полимерных и композитных материалов, а также разработки в области авионики.

Участники совещания наметили в декабре провести повторную встречу, на которой будут подробно рассмотрены перспективы развития российского авиационного двигателестроения.

*источник: Ростпром
17.11.05*

BOEING И AIRBUS ПОМОГУТ РОССИИ

Авиастроительные концерны Airbus и Boeing решили заручиться поддержкой российских чиновников, чтобы добиться заказа "Аэрофлота" на \$2,5-3 млрд. Каждая компания предложила правительству разместить на 20-30 лет вперед свои заказы в России на \$33 млрд.

Airbus в 2004 г. продал 320 самолетов на (27,3 млрд. 80% его акций принадлежит EADS, основными владельцами которого являются германская DaimlerChrysler (30,2%), французские Legardere Group и SOGEPА (по 15,1%), итальянская SEPI (5,5%).

Boeing в 2004 г. продал 285 гражданских лайнеров. Выручка составила \$52,5 млрд, чистая прибыль - \$1,9 млрд. 100% акций компании обращаются на рынке.

За последние 15 лет производство самолетов в нашей стране упало в десятки раз. В 1989 г. заводы СССР собрали около 1500 лайнеров, то в нынешнем году российские предприятия выпустят не больше 15. Самостоятельно Россия вытянуть свой авиапром не может, постановили чиновники и решили ориентироваться на кооперацию с лидерами мирового авиапрома. Boeing и Airbus этот вариант устраивает. Оба концерна в октябре уведомили Минэкономразвития и Минпромэнерго о готовности разместить заказы на российских предприятиях. Причем суммы в обоих предложениях одинаковые - \$33 млрд на ближайшие 20-30 лет, говорят два источника, знакомых с предложениями Boeing и Airbus.

Замруководителя департамента ОПК Минпромэнерго Валерий Воскобойников и чиновник Минэкономразвития подтвердили факт получения писем от авиаконцернов, но обсуждать их детали отказались. Воскобойников лишь отметил, что участие нашего авиапрома не может ограничиваться "производством отдельных деталей и узлов".

Впрочем, помогать российскому авиапрому мировые гранды готовы не просто так. Boeing и Airbus участвуют в тендере "Аэрофлота" на покупку 22 новых дальнемагистральных лайнеров, говорят два знако-

мых с предложениями авиаконцернов источника. "Аэрофлот" с июля выбирает между двумя новинками - Boeing 787 и Airbus A350. Продажи первого начнутся с 2008 г., второго - с 2010 г. Их стоимость по каталогу - \$110-120 млн и \$150-160 млн соответственно. Так что заказ "Аэрофлота" составит \$2,5-3 млрд без учета скидок. Чей план о сотрудничестве будет лучше, тот производитель и будет "рекомендован" "Аэрофлоту", рассказывают собеседники "Ведомостей". Итоги тендера могут быть подведены к концу ноября, сказал в пятницу гендиректор "Аэрофлота" Валерий Окулов.

Представители Boeing и Airbus от комментариев отказались. Но источник, знакомый с их предложениями, уточняет, что Boeing предложил нашему авиапрому поучаствовать в производстве лайнера Boeing 737 Next Generation и конвертации пассажирских Boeing 747 в грузовые, а также пообещал контракты на поставку материалов, конструкторские разработки и проч., в том числе и для Boeing 787. Airbus готов предложить партнерство в разработке и производстве A350, конвертации в грузовые версии A320 и программе создания среднемагистральной новинки, которая выйдет на рынок после A350 (\$20 млрд).

Аналитик ОФГ Елена Сахнова советует чиновникам выбрать европейцев: "EADS уже готовится стать владельцем 10% "Иркута" и миноритарием ОАК". Правда, сам "Аэрофлот" от такого выбора может потерять. A350 крупнее и дороже Boeing 787, и полной загрузки европейских лайнеров у "Аэрофлота" не будет, отмечает Сахнова.

Кроме того, Boeing нужен "Аэрофлоту" как поставщик грузовых лайнеров для его грузовой "дочки" и портить с ним отношения "Аэрофлоту" невыгодно, добавляет эксперт Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко.

*источник: газета "Ведомости"
14.11.05*

МИНОБОРОНЫ РФ ВЕРНЕТ ДОЛГ КОМСОМОЛЬСКОМУ АВИАЦИОННОМУ ЗАВОДУ

Военно-Воздушные Силы задолжали авиационному заводу в Комсомольске 1 млрд. руб. за проведенную модернизацию истребителей Су-27 до уровня Су-27СМ. Оплачивать эту технику придется уже в 2006 году. По мнению экспертов, теперь в должности заместителя главы правительства у Сергея Иванова будет гораздо больше возможностей для маневра - как в области управления военной промышленно-

стью, так и во взаимоотношениях с Минфином, Минэкономразвития и федеральными агентствами по вооружениям.

Предполагается, что военно-промышленный комплекс от этого только выиграет.

*источник:
Агентство национальных новостей
21.11.05*

ОБЪЕМ РАЗРАБОТАННОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПЛАНЕРУ САМОЛЕТА RRJ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 85-90%

Этап разработки документации по проекту RRJ на сегодняшний день по планеру составляет порядка 85-90%, по самолетным системам - 45-50%. Об этом сообщил в среду генеральный директор холдинга "Сухой" Михаил Погосян. В целом, как уточнил Погосян, это соответствует срокам, которые обозначены. В запуске в производство находится порядка 35%, объем изготовления по агрегатам планера - порядка 5-7%. В свою очередь, министр экономического развития и торговли Герман Греф, по итогам в ходе своего визита в ОКБ "Сухой", оценил готовность проекта, в целом, на 50%.

По информации Погосяна, окончательная сборка RRJ для проведения испытаний и первых серийных машин будет проходить в Комсомольске-на-Амуре, в агрегатной сборке будет участвовать Новосибирское производственное объединение. И сегодня идет активная работа по подключению Воронежского авиазавода к сборке по механизации крыла. Говоря о

производстве серийных машин в дальнейшем, когда объемы производства должны достигнуть 70-80 самолетов в год, Погосян отметил, что вопрос базы для производства будет еще дополнительно прорабатываться. При этом он выразил мнение, что в 2006 г. будет принято окончательное решение по кооперации. "Сухой" прорабатывает более глубокое участие в этом проекте Воронежского завода и участие в нем Казанского авиационного объединения, что соответствует графику программы. При этом, как указал Погосян, производство самолетов в 2007-2009 гг. будет производиться в той кооперации, которая сегодня есть, с последующим подключением других предприятий. По мере роста серийного производства этого самолета доля российского производства будет возрастать. По словам Погосяна, на сегодня в проекте участвует более 20 иностранных поставщиков.

*источник: ИА "Финмаркет"
02.11.05*

НА ИМПОРТНЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ПРОЕКТА САМОЛЕТА RRJ МОГУТ БЫТЬ СНЯТЫ ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ

Подготовлен перечень той продукции для проекта RRJ, которая ввозится из-за рубежа в обеспечение комплектации этого самолета. Как сообщил в среду генеральный директор холдинга "Сухой" Михаил Погосян, по этому перечню готовится соответствующий документ правительства, а также межправительственное соглашение между Российской Федерацией

и Францией по созданию режима наибольшего благоприятствования по снятию таможенных пошлин на ввоз этих комплектующих. Как отметил Погосян, с начала следующего года уже начнется поток комплектующих в рамках этого проекта.

*источник: ИА "Финмаркет"
02.11.05*

ВОПРОС СНИЖЕНИЯ ИЛИ ОТМЕНЫ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ САМОЛЕТОВ RRJ КОНЦЕПТУАЛЬНО СОГЛАСОВАН

Вопрос снижения или отмены таможенных пошлин на комплектующие для новых российских региональных самолетов RRJ концептуально согласован. Об этом сообщил на пресс-конференции руководитель Аппарата Правительства РФ Сергей Нарышкин. "Концептуально этот вопрос согласован, а документы могут быть приняты, когда поставка будет осуществляться", - сказал он. С. Нарышкин напомнил, что в настоящее время идет осуществление проекта по созданию семейства российских региональных самолетов. Создано совместное предприятие с участием НПО "Сатурн" и французской компании Снекта. На данном предприятии идет подготовка двигателя СА-146 для нового самолета. Одновременно на одном из предприятий корпорации "Сухой" идет техническая подготовка к производству RRJ.

С.Нарышкин также отметил, что французское и российское правительства поддерживают компании, участвующие в данном проекте. В частности, французская сторона предоставляет госкредиты своим компаниям, российская - финансирует в рамках ФЦП и предоставляет госгарантии.

Отвечая на вопрос о возможных поставках во Францию российских самолетов-амфибий С-200, С.Нарышкин ответил, что переговоры по этому вопросу ведутся уже несколько лет. В настоящее время Франция, несмотря на высокую оценку данного самолета, просит увеличить его маневренность на низких скоростях. Первоначально во Францию могут быть поставлены 5-7 самолетов.

*источник: ИА "АК&М"
15.11.05*

АДМИНИСТРАЦИЯ ПРЕЗИДЕНТА РФ ОЦЕНИЛА НАДЕЖНОСТЬ И ВЫСОКИЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ КАЧЕСТВА ТУ-214

По существующим правилам, прежде чем заказать авиалайнер для обслуживания первых лиц страны, самолёт должен показать, что он отвечает самым высоким требованиям.

Новейшие самолёты Ту-214, разработанные ОАО "Туполев", в процессе эксплуатации продемонстрировали это. По словам управляющего делами Президента РФ В.Кожина, "Ту-214 зарекомендовали себя хорошо". По этой причине планируется заказ этой серии самолётов для обеспечения полётов первых лиц государства. Самолёт Ту-214 - самолёт семейства

Ту-204/214 с увеличенной взлётной массой до 110,75-т. Самолет сертифицирован по российским нормам АП-25, гармонизированным с нормами FAR и JAR. С 2001 года Ту-214 надёжно эксплуатируются российскими авиакомпаниями, проведя в воздухе более 30 тысяч лётных часов. Салонный вариант Ту-214VIP обеспечит индивидуальным и корпоративным клиентам высочайший комфорт и совершенные эксплуатационные характеристики.

*источник: компания "ОАО "Туполев"
18.11.05*

АВИАЗАВОД "СОКОЛ" ПРОДОЛЖИТ МОДЕРНИЗАЦИЮ ИСТРЕБИТЕЛЕЙ МИГ-31

Нижегородский авиастроительный завод (НАЗ) "Сокол" планирует увеличить объёмы работ по модернизации строевых истребителей МиГ-31Б в вариант МиГ-31БМ, заявил "Интерфаксу-АВН" гендиректор НАЗ Михаил Шибяев.

"В рамках гособоронзаказа "Сокол" в 2006 г. продолжит работы по модернизации уникального по своим боевым и техническим характеристикам истребителя МиГ-31", - подчеркнул гендиректор.

Истребитель МиГ-31 не имеет аналогов за рубежом. Его максимальная скорость - около 3000 км/ч.

Серийное производство МиГ-31 осуществляется на авиазаводе "Сокол", обладающем уникальными технологическими процессами изготовления самолетных конструкций из нержавеющей стали и тита-

на. Всего выпущено примерно 500 МиГ-31. Последней серийной модификацией стал самолет МиГ-31Б, оборудованный системой дозаправки топливом в воздухе. Несколько десятков таких машин изготовлено в начале 90-х годов.

Глава ПСК "МИГ" Алексей Федоров заявил недавно, что модернизация МиГ-31 идет давно. По его словам, это одна из немногих программ, которая стабильно, пунктуально финансируется Минобороны. В 2005 г. модернизированный МиГ-31 будет передан на госиспытания, после чего на вооружение ВВС поступят истребители МиГ-31БМ.

*источник: газета "Труд"
22.11.05*

РОССИЙСКИЙ САМОЛЕТ-АМФИБИЯ БЕ-103 ПРОИЗВОДСТВА ТАНТК ИМ. Г.М. БЕРИЕВА БУДЕТ СЕРТИФИЦИРОВАН В КНР

14-18 ноября 2005 г. на ТАНТК им. Г.М. Бериева работала делегация специалистов Управления гражданской авиации Китая (СААС) совместно с группой специалистов Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета с целью валидации (сертификации) легкого самолета-амфибии Бе-103 в Китайской Народной Республике.

Совместные российско-китайские экипажи выполнили серию полетов на самолете-амфибии Бе-103, в том числе с посадкой на воду. По мнению специалистов СААС, в самое ближайшее время российская амфибия будет сертифицирована в КНР, что

позволит начать поставки самолетов первым заказчикам в этой стране. Самолет-амфибия Бе-103 разработан в соответствии с требованиями авиационных правил АП-23, FAR-23, JAR-23 и имеет российский сертификат типа нормальной категории. В 2003 г. он сертифицирован по нормам Федеральной авиационной администрации США, в 2005 г. получил сертификат лётной годности в Бразилии. В настоящее время проходят переговоры о поставках самолетов-амфибий и другим зарубежным заказчикам.

*источник: компания "ТАНТК им. Бериева"
24.11.05*

ПЕРМСКИЕ МОТОРОСТРОИТЕЛИ БУДУТ ИСПЫТЫВАТЬ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ

Вчера на полигоне ОАО "Протон-ПМ" (входит в холдинг "Пермские моторы") состоялась презентация стенда для испытания газотурбинных электростанций. Это совместный проект пермского завода и ОАО "Газпром", представители которого вчера побывали на "Протоне". Строительство стенда обошлось в 40 млн. руб. Стенд войдет в комплекс по сборке, испытанию и отгрузке электростанций, производимых на "Протоне". Как сообщил "Ъ" исполнительный директор "Протона" Игорь Арбузов, это первый в России

подобный объект, до этого испытаниям подвергались только отдельные элементы электростанций. По его словам, предварительные испытания позволят заказчику сократить сроки монтажа электростанций. По плану "Протона", в 2005 г. АО намерено выпустить 10 электростанций. Стенд будет введен в эксплуатацию в декабре этого года.

*источник: газета "Коммерсантъ-Пермь"
24.11.05*

ФРАНЦУЗЫ РЕКОМЕНДУЮТ ПОВЫСИТЬ МАНЕВРЕННОСТЬ САМОЛЕТА-АМФИБИИ Бе-200

Французские эксперты рекомендуют российскому производителю повысить маневренность на низких скоростях самолета-амфибии Бе-200, о поставках которого во Францию уже несколько лет ведутся консультации. Как передает корреспондент "Росбалта", об этом во вторник заявил руководитель аппарата Правительства РФ Сергей Нарышкин.

Он сообщил, что первоначально предполагается поставить во Францию 5-7 самолетов Бе-200. Французские эксперты очень высоко оценивают российский самолет-амфибию, заявил Нарышкин. По его мнению, Франция заинтересована в поставках этого самолета для использования в качестве пожарного, тем более что парк таких машин во Франции сильно изношен. По поводу нового российского регионального самолета, разрабатываемого КБ "Сухой" в

сотрудничестве с французскими компаниями, Нарышкин сообщил, что он будет создан к 2007 г. Сергей Нарышкин сообщил также, что в рамках этого проекта в Рыбинске создано предприятие по производству двигателей для новых региональных самолетов, а на авиастроительном предприятии в Комсомольске-на-Амуре идет техническая подготовка к их сборке.

По словам руководителя аппарата Правительства РФ, этому проекту оказывается поддержка в форме госкредитования от французского правительства и финансирования с российской стороны в рамках федеральной целевой программы, а также предоставление государственных гарантий по кредитам.

*источник: ИА "РосБалт"
15.11.05*

УСПЕШНО ПРОШЕЛ ЗАПУСК ВТОРОГО ГАЗОПЕРЕКАЧИВАЮЩЕГО АГРЕГАТА ГПА-4РМ ПРОИЗВОДСТВА НПО "САТУРН" НА КС "КРАСНОЗНАМЕНСКАЯ"

Сегодня запущен второй газоперекачивающий агрегат ГПА-4РМ разработки, изготовления и поставки НПО "Сатурн" на КС "Краснознаменская" (компрессорная станция подразделения ОАО "Газпром" ООО "Лентрансгаз") в Калининградской области. Успешный запуск первого агрегата ГПА-4РМ мощностью 4 МВт состоялся в конце октября. Контрактом была предусмотрена поставка двух агрегатов, что и выполнено НПО "Сатурн" в назначенные сроки.

Строительство КС "Краснознаменская" осуществляется в целях реализации Федеральной целевой программы развития Калининградской области на период до 2010 г., предусматривающей увеличение мощности газопровода Минск - Вильнюс - Каунас - Калининград до 1,2 млрд кубометров к началу 2006 г. Ввод нового объекта предусмотрен на конец 2005г. Одним из крупнейших потребителей газа по этой

ветке является Калининградская ТЭЦ, которая имеет электрическую мощность 450 МВт.

Директор по наземным промышленным программам НПО "Сатурн" Олег Брындин уточнил, что "ГПА 4РМ - это агрегаты новой серии, разработанные НПО "Сатурн" специально для "Газпрома". Они обладают высокими показателями по энергосбережению, малым потреблением топливного газа на собственные нужды и высокой экономичностью. Такое техническое решение позволило реализовать достаточно большой объем транспортировки природного газа в Калининградскую область с введением всего лишь 2 агрегатов. Задача НПО "Сатурн" - продолжить и довести до конца все работы, связанные с вводом этого оборудования в эксплуатацию".

*источник: компания "НПО "Сатурн"
11.11.05*

ПОЛУЧЕНЫ ДОКУМЕНТЫ НА ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОБРАЗЕЦ ПО САМОЛЕТУ Т-207

На проект легкого многоцелевого самолета Т-207, рассчитанного на 9 пассажиров, оформлены промышленные образцы, то есть конструкторы подали заявку на проект самолета Т-207 в патентное бюро и проект зарегистрирован как промышленный образец, сообщил корреспонденту "АвиаПорт.Ру" информированный источник в области авиастроения.

Он пояснил, что разработка проекта ведется предприятием "Авиационный научно-производственный комплекс" (АНПК), входящим в состав ФГУП Государственный космический научно-производственный Центр имени Хруничева (ГКНПЦ им. Хруничева). По сообщению специалиста, по проекту Т-207 в настоящее время ведется активная и продуктивная работа конструкторского характера, не связанная с обязательством финансирования ГКНПЦ им. Хруничева.

Самолет Т-207 по летным характеристикам и по своей вместимости вполне может конкурировать с такой известной машиной как Cessna Grand Caravan, а по цене быть вне конкуренции, считает источник.

Он уточнил, что помимо Т-207 с носовой стойкой шасси, проектируется и самолет Т-205 с хвостовым колесом. Оба проекта (Т-205 и Т-207) - в размерности самолета Т-101 "Грач". Т-205 рассчитан на базирование на неподготовленных аэродромах и подбор площадок с воздуха, а Т-207 - на базирование на бетонке. Отвечая на вопрос "АвиаПорт.Ру" о составе силовой установки Т-207, источник сказал, что ее потребляемая мощность составляет примерно 1300 л.с. В соответствии с этим, рассматривается несколько вариантов авиадвигателей, например, РТ6А-65 и отечественного ТВД-20.

По проекту самолет Т-207 имеет взлетную массу 5700 кг и полезную нагрузку - 1800 кг.

Крейсерская скорость полета - 325 км/ч; дальность полета - 1650 км.

*источник: AVIAPORT.RU
24.11.05*

В СЕРЕДИНЕ НОЯБРЯ В АВСТРАЛИИ САМОЛЕТ М-55 НАЧНЕТ ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНЫХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ

Уникальный высотный российский самолет М-55 "Геофизика" разработки госпредприятия Экспериментальный машиностроительный завод имени В.М. Мясищева 14 ноября текущего года начнет серию высотных полетов в Австралии для изучения верхних слоев атмосферы. Об этом корреспонденту "АвиаПорт.Ru" сообщил участник научной экспедиции.

Он уточнил, что самолет М-55 8 ноября совершил промежуточную посадку в Индии и 9 ноября вылетел в Тайланд, потом - в Бруней. Далее будет посадка уже в Австралии. Первый научный полет запланирован на 14 ноября. Всего самолет совершит серию из восьми вылетов. Обрато самолет стартует из Австралии 10 декабря и примерно 19-20 декабря прибудет в Россию.

Полеты будут совершаться на высотах 18-21 км. Масса полезной нагрузки (научные приборы и аппаратура) составляет немногим более 2-х тонн. Самолет оборудован двумя подвесными контейнерами под оборудование и аппаратуру для научных целей под крылом. Кроме того, часть оборудования и аппарату-

ры размещены в фюзеляже и в носовой части. Над фюзеляжем в специальном обтекателе ("горб") находится оптический прибор массой до 400 кг, уточнил собеседник.

Отвечая на вопрос "АвиаПорт.Ru" о возможности применения самолета М-55 в космических исследованиях, источник сказал, что переговоры с австралийской стороной о возможности использования М-55 для запуска космических аппаратов малой массы находятся в начальной стадии. Переговоры будут продолжены, в частности, и во время проведения научных экспериментов в этой стране в ноябре-декабре текущего года.

На 2006 год ожидается проведение очередной научной экспедиции в Центральную Африку в июле. Экспедиция, как всегда, будет проводиться под эгидой Европейской комиссии, которая и заключает контракты по представлению научных кругов, сообщил дополнительно собеседник "АвиаПорт.Ru".

источник: AVIAPORT.RU
10.11.05

ИЛЛЮЗИЯ САМОЛЕТА

Визит министра обороны Индии Пранаба Мукерджи в Москву закончился полной неожиданностью. Индия заинтересовалась проектом истребителя пятого поколения, разработанным конструкторами РСК "МиГ", и не хочет финансировать аналогичную разработку компании "Сухой", которая выиграла конкурс российского правительства. Выбор иностранных заказчиков может повлиять на планы российских военных.

Истребитель 5-го поколения (перспективный авиаконкомплекс фронтовой авиации, ПАК ФА, он же И-21 и Т-50) по стратегии развития авиапрома должен стать ключевым российским авиационным проектом. Конкурс на разработку самолета выиграла компания "Сухой", и с 2002 г. она ведет этот проект. Общие затраты на разработку нового самолета только по линии "Сухого", по оценкам самой компании, составят \$1,5 млрд. С учетом разработки нового двигателя, материалов, авионики и оружия стоимость программы превысит \$5 млрд.

Во время визита Мукерджи посетил инженерный центр "МиГа", где ему показали секретные проекты перспективных легких истребителей, которые не были одобрены российскими военными. Разработки произвели на министра неизгладимое впечатление - он тут же заявил, что его страна заинтересована в подобных самолетах. По словам источника в авиапромышленности, министр объяснил свой выбор тем, что новый самолет должен быть более легким, чем ПАК ФА, и, возможно, однодвигательным, а как раз такие "бумажные" проекты разрабатывались в "МиГе". К тому же индийцев не устраивают прежние российские предложения о простом финансировании с их стороны уже готового проекта истребителя "Сухого". "Индия как будущая сверхдержава хочет участвовать в разработке нового самолета с нуля", - говорит другой источник в авиапроме. Заместитель гендиректора РСК "МиГ" Владимир Выпряхин утвер-

ждает, что сотрудничество с Индией может положительно сказаться и на решении Дели о закупке 126 новых истребителей. Предполагаемая сумма тендера, который Индия проводит с начала 2005 г., составит около \$9 млрд, и Россию на нем представляет истребитель МиГ-29М2.

Источник в Минобороны полагает, что отказ Индии софинансировать ПАК ФА формально не скажется на выборе самолета пятого поколения для российских военных. Однако он признает, что реальные расходы госбюджета на ПАК ФА не превышают нескольких сотен миллионов рублей в год и при таком темпе финансирования самолет не будет создан никогда.

"Разработать новый истребитель без помощи России индийцы вряд ли смогут, - уверен научный редактор журнала "Экспорт вооружений" Михаил Барabanов. - А для нас это реальный шанс создать самолет в условиях бюджетного недофинансирования". "Без нового российского истребителя через 10-15 лет на мировом рынке установится монополия американского JSF, в то время как многие страны не желают зависеть от США в оснащении своих ВВС", - уверен эксперт Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко.

Эксперт по военной авиации Сергей Сокут считает, что выбор индийцев может оказать влияние на российскую программу истребителя 5-го поколения, но при этом России вовсе не обязательно будет сворачивать разработку ПАК ФА. "Совместный с индийцами проект более легкого истребителя может стать подстраховочным", - говорит Сокут. По словам Макиенко, в случае согласия российской стороны с индийскими предложениями это станет самым масштабным случаем влияния партнеров по ВТС на российские программы.

источник: газета "Ведомости"
21.11.05

ЕВРОПА СЛЕДУЕТ ПРИМЕРУ "РОСОБОРОНЭКСПОРТА"

Министры обороны государств Европейского союза одобрили новую редакцию "кодекса поведения" при торговле оружием. Теперь члены ЕС должны будут информировать друг друга о запросах других стран на покупку вооружений и военной техники (- ВВТ). "Несколько десятков лет мы признавали необходимость объединения, но у нас не хватало решимости, чтобы сделать первый шаг", - сказал Ник Витни, глава Европейского агентства по вопросам обороны, которое было создано для координации военных расходов ЕС.

Как предполагается, теперь оружейными сделками входящих в ЕС государств займется единый орган - OCCAR. Пока он ведал программами производства и оснащения ВВТ, общие объемы финансирования которых в 2007 году достигнут 2,3 млрд. долл. В мае 2003 г., например, OCCAR подписала контракт с компанией Airbus на разработку и производство 180 военно-транспортных самолетов A400M, которые с 2009 года начнут поступать в армии Франции, Германии, Англии, Турции, Испании и ряда других стран. В 2005 году ВС Германии и Нидерландов станут получать бронетранспортеры многоцелевого назначения "Боксер", разработка и производство которого также централизованно осуществляется в рамках Евросоюза.

Что касается налаживания единого управления европейским ОПК, то зарубежные специалисты тем не менее убеждены: пройдет немало времени, прежде чем министерства обороны таких стран, как Великобритания, Франция, Германия и Италия, откажутся

от услуг, прежде всего, собственных фирм и принцип централизованного оснащения армий ЕС заработает в полную силу.

Член Совета по внешней и оборонной политике Виталий Шлыков считает, что такой поворот событий может быть в какой-то мере благоприятен для РФ: "При сегодняшнем плачевном состоянии отечественного ОПК перед Россией через некоторое время может стать вопрос о покупке оружия за рубежом. Вот тут-то удобней будет взаимодействовать с единым европейским органом - OCCAR. У нас же Европа не будет закупать вооружения. Во-первых, из-за его низкого качества, а во-вторых, из-за несовместимости со стандартами НАТО".

Однако независимый военный эксперт Руслан Пухов придерживается противоположного мнения. Он полагает, что "принятие ЕС "кодекса поведения" при торговле вооружениями скажется отрицательно на отечественном ОПК". "Теперь наши контрагенты в Европе смогут консолидировать свою промышленность и выступать единым фронтом на мировых рынках вооружений. Они будут не только проводить единую политику в этом направлении, но конкурировать с Россией по ценам на оружие. А это - немаловажный фактор, поскольку российские вооружения, даже при сравнимых качестве и ТТХ, дешевле западных образцов", - подчеркнул Руслан Пухов.

*источник: "Независимая газета"
25.11.05*

"ИЛЬЮШИН" ПЕРЕШЕЛ В АТАКУ

Разработчик Ил-96 - компания "Ильюшин" решила расквитаться с чиновниками за августовский запрет на полеты "Илов" и через суд оспорит законность постановления Ространснадзора. Правда, перед этим "Ильюшину" самому придется ответить в суде - по иску на \$1 млн от "Аэрофлота", который требует возмещения убытков от простоя Ил-96.

Шесть Ил-96 эксплуатирует "Аэрофлот", три - "Домодедовские авиалинии", два - KrasAir. Еще два - президентские лайнеры, принадлежащие ГТК "Россия". Производитель - Воронежский авиазавод (- ВАСО), 56% которого владеют государственные МАК "Ильюшин" и АК "Ильюшин".

22 августа Ространснадзор "предложил" авиакомпаниям остановить полеты на Ил-96, а 5 сентября и вовсе запретил их. Оказалось, что в июле "Аэрофлот" просил остановить самолет, имея претензии к его гидросистеме. А в августа из-за дефекта тормозного агрегата не смог вылететь из Финляндии президентский Ил-96.

На земле Ил-96 простояли до 3 октября. За это время чиновники насчитали в самолете 28 дефектов, включая ненадежные кнопки в кабине пилотов, претензии к сигнализации, сообщающей об отказах и неисправностях двигателя, к автоматике тяги и проч. Своих должностей лишились начальник управления Роспрома, гендиректор ВАСО и главный инженер "Ильюшина", а продавец Ил-96 - компания "Ильюшин финанс" - договора на управление госпакетом ВАСО. Авиакомпания пересадил пассажиров на Ил-

62, Ил-86, Boeing и Airbus и пообещали истребовать убытки с производителей самолетов.

Первый иск, от "Аэрофлота", арбитражный суд Москвы рассмотрит уже сегодня, говорит замгендиректора "Аэрофлота" по правовым вопросам Борис Елисеев. Ответчики по нему - ВАСО и АК "Ильюшин". Сумма иска - \$1 млн. Еще в начале осени компания посчитала, что на простое Ил-96 потеряла около \$20 млн. В иске только прямые убытки: поиск и аренда резервных лайнеров, размещение ждущих рейса пассажиров в гостиницах и проч. Хотя в процессе рассмотрения дела "Аэрофлот" рассчитывает увеличить сумму до \$5-7 млн, добавляет Елисеев. Но "Ильюшин" тоже нашел, кому предъявить свой иск, - Ространснадзору, говорят два близких к компании источника. Сумму этого иска они не называют. Но один из них уточняет, что компания намерена оспорить законность постановления всех Ил-96 на землю. "Нельзя было так массово вводить запрет, нужно было по одному проверять борта", - возмущается он.

Запрет на полеты и последующие за этим иски перевозчиков - нормальная практика за рубежом, отмечает партнер юрфирмы "Вегас-Лекс" Альберт Еганян. Если "Аэрофлот" выиграет, "Ильюшин" может потребовать заплаченную перевозчику компенсацию у чиновников, добавляет партнер юрфирмы "ЮСТ" Артур Рохлин.

*источник: газета "Ведомости"
28.11.05*

РЕКОРД "БУМАЖНЫХ" САМОЛЕТОВ

Авиасалон в Дубае на этот раз запомнится много-миллиардными контрактами Boeing и Airbus, соглашением на продажу 40 самолетов RRJ, демонстрационными полетами многофункционального боевого МиГ-29 СМТ и заявлением правительства ОАЭ о строительстве самого большого аэропорта в мире.

Завершилась крупнейшая на Ближнем Востоке авиационная выставка Dubai Air Show 2005. Для большинства из 726 компаний, представлявших 46 стран, салон, как всегда, был не только выставкой, но и ярмаркой. За 5 дней в Дубае было заключено контрактов на общую сумму больше \$25 млрд (на крупнейшем авиасалоне России МАКС-2005, состоявшемся в августе в Жуковском, общая сумма контрактов составила около \$4 млрд).

Главными поставщиками мировой авиаиндустрии, как и предполагалось, стали концерны Airbus и Boeing. Airbus подписывал контракты на лайнеры моделей A318, A320 и A 350. В общем итоге без учета опционов европейский концерн продал 157 самолетов стоимостью около \$14 млрд. Как отмечает Airbus, соглашения о продажах были подписаны с компаниями Ближнего Востока, Индии, Америки и Европы.

Но выставка для Airbus оказалась важной не только с точки зрения экономических результатов. Компания продемонстрировала в полете самый большой в мире гражданский самолет A380, проходящий сейчас тестовые испытания.

Главный конкурент европейского концерна, американская корпорация Boeing, уже в первый день заключила контракт на \$9,7 млрд на 42 самолета семейства 777. Потом последовали заказы на 787 Dreamliner сначала на \$2,7 млрд, потом еще на \$780 млн от лизинговых компаний International Lease Finance Corp и Low-Cost Aircraft Leasing. В общем итоге заказы Boeing составили \$13,2 млрд – немногим меньше, чем у Airbus.

Обе компании активно продавали свои "проектные самолеты", существующие только на бумаге, – A350 от Airbus и Dreamliner от Boeing. То же удалось сделать и российским "Гражданским самолетам Сухого". Концерн продал 20 RRJ. Дочерняя компания холдинга "Сухой" подписала предварительное соглашение на поставку 20 самолетов RRJ-95 стандартной

комплектации и еще 20 в опционе эмиратской компании Concord Aviation. Как пояснили в пресс-службе, твердое соглашение планируется принять уже в феврале. Стоимость 40 самолетов не разглашается, но, как объявил гендиректор ГСС Виктор Субботин, по каталожной стоимости общая сумма контракта составила около \$1 млрд. Каждый самолет, таким образом, стоит около \$26 млн.

Другие российские компании официально не объявляли о крупных продажах. Это и неудивительно: российская экспозиция была в основном военной в то время, а основные объявленные покупки были совершены в гражданской части выставки. Как передает ИТАР-ТАСС со ссылкой на свои источники, индийская армия приобрела батарею сверхзвуковых ракет "Брамос" наземного базирования стоимостью \$275 млн у совместного предприятия Индии и России Brahmos Aerospace LTD.

Dubai 2005 стала успехом Харьковского государственного авиационного производственного предприятия (ХГАПП) – суммарный объем договоренностей на поставки региональных турбовинтовых самолетов Ан-74 и Ан-140-100 по итогам авиасалона составляет \$592 млн. По мнению харьковского предприятия, такому обилию контрактов способствовало развитие региональных перевозок в ближневосточных странах и рост мировых цен на нефть. Кроме контрактов, ХГАПП добился и внимания экспертов – стенд с Ан-74ТК-300VIP и Ан-74ТК-200 посетили принц Иордании Фейсал бин аль-Хусейн и наследный принц Дубая шейх Мохаммед бин Рашид аль-Мактум.

В рамках выставки правительство ОАЭ сделало широкий жест. Оно объявило, что на старом месте экспозиция выставляется в предпоследний раз. Уже в 2009 году планируется построить новый аэропорт в Дубае. Он будет самым большим в мире, с пропускной способностью 120 млн пассажиров в год и стоимостью \$8 млрд. По площади аэропорт будет равен лондонскому Heathrow и чикагскому Ohara, вместе взятым.

*источник: Газета.Ру
25.11.05*

В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ РОССИЯ НАЧНЕТ ПОСТАВКУ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ АЭРОБУСОВ А-320

В 2006 г. на европейские заводы авиастроительного концерна Airbus поступят первые конструкции российского производства для сборки самолетов семейства А-320. Об этом корреспонденту ИТАР-ТАСС сегодня сообщил глава российского представительства Airbus Сергей Ермолаев.

Он напомнил, что в 2004 г. Airbus разместил в российской научно-производственной корпорации "Иркут" заказ на производство компонентов самолета семейства А-320 объемом 200 млн. долл. в год. "Поставки изготовленных в России компонентов на европейские заводы Airbus запланированы на 2006 год", - отметил Ермолаев.

Всего будет поставлено 4 типа компонентов для А-320: ниша передней стойки шасси, каркас пола

передней секции фюзеляжа, балка потолка средней части самолета и отдельные элементы крыла. Как подчеркнул Ермолаев, пакеты дополнительных заказов, которые Airbus размещает на российских предприятиях, расширяют участие России в производственных программах авиаконцерна. В частности, в 2010 г. начнется полномасштабное производство А-350, в котором "Иркут" также будет принимать участие.

Как сообщил ранее вице-президент Airbus Кристиан Шерер, к 2007 г. объем кооперации Airbus с российскими предприятиями достигнет 110 млн. долл. в год.

*источник: газета "Труд"
30.11.05*

КОРПОРАЦИЯ "ИРКУТ" ВЫХОДИТ НА РЫНОК БЕСПИЛОТНЫХ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ

На проходящем здесь 9-м Международном аэрокосмическом салоне "Дубай эйршоу 2005" корпорация "Иркут" представила семейство беспилотных летательных аппаратов (БЛА). По словам вице-президента корпорации по маркетингу и внешнеэкономической деятельности Владимира Саутова, эти аппараты будут востребованы как на российском, так и международном авиационных рынках.

Среди них вице-президент корпорации выделил, в частности, авиационный комплекс дистанционного зондирования "Иркут-850", который может применяться для борьбы с террористами. В его составе используется мотопланер "Иркут-850", который способен осуществлять полеты как в пилотируемом, так и в беспилотном режимах. Во время салона МАКС-2005 аппарат "Иркут-850" применялся в пилотируемом варианте, осуществляя барражирование на высоте около 1 км. Установленная на его борту аппаратура способна обнаружить на земле любой опасный объект и передать его координаты наземным группам оперативного реагирования. Мотопланер выполняет полет в течение 12 часов и в реальном времени передает телевизионную или тепловизионную информацию от бортовых датчиков на наземную станцию управления, которая может располагаться в радиусе до 200 км.

При необходимости, по целеуказанию от оператора, авиационный комплекс дистанционного зондирования может точно определить координаты наземных объектов.

Помимо аппарата "Иркут-850" корпорация "Иркут" впервые представила в Дубае ряд унифицированных многофункциональных авиационных комплексов (АК) дистанционного зондирования земли (ДЗЗ) на базе перспективных БЛА.

Основное назначение комплексов - обнаружение и мониторинг чрезвычайных ситуаций, поиск пострадавших, информационная поддержка средств быстрого реагирования. Кроме того, АК ДЗЗ могут применяться для решения задач информационной поддержки хозяйственной и природоохранной деятельности, в том числе мониторинга землепользования, лесозаготовок, энергетических и транспортных коммуникаций; информационной поддержке операций правоохранительных структур, включая контроль границы, борьбу с контрабандой и браконьерством и мониторинг мест проведения массовых мероприятий.

В состав комплексов входят БЛА пяти типов, наземные пункты управления трех типов, выносные терминалы для оснащения специальной техники, универсальное математическое и программное обеспечение, средства наземного обслуживания.

Все БЛА выполнены по самолетной однодвигательной схеме, оснащены экономичными поршневыми двигателями и имеют крейсерскую скорость 100-150 км/час. Типовая высота полета составляет 100-500 м для легких аппаратов ("Иркут-2F" и "Иркут-2Т") и 500-3500 м для более тяжелого БЛА "Иркут-200". В зависимости от поставленной задачи БЛА либо выполняет автоматический полет по заданному маршруту либо дистанционно управляется с назем-

ной станции управления (НСУ), которая может получать данные с двух БЛА одновременно.

Для семейства БЛА разработан спектр полезных нагрузок, включающий цифровой фотоаппарат, различные типы телекамер и датчиков, систему лазерного картографирования (LIDAR), что позволяет удовлетворить требования широкого круга заказчиков.

Данные от полезной нагрузки БЛА могут в реальном масштабе времени передаваться на выносной терминал, установленный на автомобиле, самолете или вертолете, выполняющем целевую задачу (поиск пострадавших, тушение пожара и пр.). Выносной терминал может базироваться, в частности, на основе переносного компьютера и включает также приемное устройство с всенаправленной антенной.

В состав средств наземного обслуживания входит аппаратура технического контроля, контейнеры для хранения и транспортировки БЛА и инструменты. В зависимости от сферы применения и решаемой задачи, формируется конкретная конфигурация авиационного комплекса, включающая различные типы БЛА, полезных нагрузок, пунктов управления.

Создавая свое семейство АК ДЗЗ, корпорация "Иркут" ориентировалась, прежде всего, на потребности российских заказчиков, что нашло свое отражение в облике комплексов. Однако на все аппараты при необходимости может быть установлена западная бортовая аппаратура.

В настоящее время Министерство по чрезвычайным ситуациям (МЧС) России и корпорация "Иркут" разработали совместную концепцию применения беспилотных комплексов для проведения поисково-спасательных операций и мониторинга районов аварий, и сейчас комплексы адаптируются для решения указанных задач. В частности, НПК "Иркут" получила государственный контракт на опытно-конструкторскую работу по адаптации комплекса "Иркут-60" к требованиям МЧС РФ. Кроме того, в настоящее время выполняются совместные с МЧС испытания комплексов "Иркут-2" и "Иркут-20".

Испытания комплекса "Иркут-200" запланированы на ноябрь 2005 г. Одновременно предполагается проведение испытаний комплекса "Иркут-850".

Беспилотные комплексы могут быть доработаны в соответствии со спецификой требований других государственных и коммерческих заказчиков, которые заинтересованы в применении разработок корпорации "Иркут".

Серийное производство беспилотных комплексов планируется начать в 2006 г. В зависимости от комплектации, выбора полезной нагрузки и других факторов, стоимость комплекса в зависимости от модификации может колебаться в пределах от 60-80 тыс. долл. до 4-5 млн. долл.

*источник: АРМС-ТАСС
22.11.05*

"САЛЮТ" ВЫИГРАЛ ТЕНДЕР НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ИСТРЕБИТЕЛЕЙ МИГ-27 И МИГ-23БН В РЯДЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Московское машиностроительное производственное предприятие (ММП) "Салют" выиграло тендер на модернизацию истребителей МиГ-27 и МиГ-23БН в ряде зарубежных стран. Об этом корреспонденту АРМС-ТАСС сообщил на выставке "Дубай эйршоу 2005" генеральный директор предприятия Юрий Елисеев.

По его словам, в настоящее время с заказчиками прорабатываются контракты по замене исчерпавших свой ресурс двигателей Р29Б-300 на новые модернизированные на "Салюте" двигатели Ал-31Ф-М1. На базе снимаемых с МиГ-27 и МиГ-23БН моторов будут создаваться энергетические установки, как в интересах стран-эксплуатантов этих истребителей, так и для некоторых других заказчиков.

"Думаю, что это очень перспективный проект", - заявил глава ММП "Салют", не называя страны-заказчики и объемы контрактов. - У "Салюта" уже есть опыт создания энергетических установок мощностью 20 МВт на базе двигателя Ал-21, пользующихся большим спросом".

Сегодня МиГ-27 эксплуатируются в Индии, где освоено их серийное производство. В советские годы этот истребитель поставлялся также Ираку. МиГ-23БН СССР поставил в 19 стран.

*источник: АРМС-ТАСС
21.11.05*

ММП "САЛЮТ" РАССЧИТЫВАЕТ В 2006 ГОДУ ПОЛУЧИТЬ ЗАКАЗ ВВС РОССИИ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ДВИГАТЕЛЕЙ СТРОЕВЫХ ИСТРЕБИТЕЛЕЙ СУ-27

Московское машиностроительное производственное предприятие (ММП) "Салют" рассчитывает в 2006 г. получить заказ ВВС России на модернизацию двигателей строевых истребителей семейства Су-27. Об этом корреспонденту АРМС-ТАСС сообщил на выставке "Дубай эйршоу 2005" генеральный директор ММП "Салют" Юрий Елисеев.

По его словам, в ходе модернизации предприятия будет дорабатывать двигатели Ал-31Ф, установленные на истребителях российских ВВС, до более усовершенствованной версии Ал-31Ф-М1, либо менять их на новые двигатели этой модификации. Модифицированный вариант двигателя отличается от базовой версии увеличенной тягой и ресурсом.

С 2006 года "Салют" также приступает к серийному производству двигателей АИ-222-25 для новых УБС Як-130. "Я считаю, что оба эти проекта - хорошая

перспектива на будущее как с точки зрения поставки для нужд наших ВВС, так и на экспорт", - заявил Юрий Елисеев.

В зарубежных странах эксплуатируется очень большое количество истребителей семейства Су-27, которые могут быть модернизированы в отношении двигательной установки. В то же время потенциальный спрос на мировом рынке УТС/УБС эксперты оценивают в 2500 единиц в период до 2020 года, на котором фирма "Яковлев" рассчитывает занять до 30%.

По заявлению главкома ВВС Владимира Михайлова, потребность российских ВВС составляет около 300 учебно-боевых самолетов типа Як-130.

*источник: АРМС-ТАСС
21.11.05*

НАЧАЛИСЬ СТЕНДОВЫЕ ИСПЫТАНИЯ ЦЕНТРОБЕЖНОГО КОМПРЕССОРА АВИАДВИГАТЕЛЯ ТВ-500

Начались стендовые испытания одноступенчатого центробежного компрессора авиадвигателя ТВ-500 разработки госпредприятия Московское машиностроительное производственное предприятие "Салют" (ММП "Салют"). Об этом корреспонденту "АвиаПорт.Ру" сообщил информированный источник в области авиационного двигателестроения.

"Высокоэффективная центробежная ступень компрессора является основной конструктивной особенностью нового двигателя. Получение положительных результатов испытаний позволят создать двигатель со степенью сжатия в компрессоре на передовом мировом уровне", - считает специалист.

Он также уточнил, что в следующем году должен быть собран первый "боевой" авиадвигатель ТВ-500 для проведения длительных стендовых испытаний.

"Последующие сроки выполнения НИОКР создания ТВ-500 зависят от успешности первых испытаний и объемов необходимых доработок", - сказал собе-

седник "АвиаПорт.Ру". Он подчеркнул, что создание авиадвигателя ТВ-500 в диапазоне мощности 450-650 л.с. проводится для установки на самолеты и вертолеты так называемой малой авиации. В частности, в создании современного ТВД заинтересованы разработчики самолета СМ-92 "Финист" и вертолета "Ансат", отметил собеседник.

По его данным, все финансовые затраты на создание авиадвигателя ТВ-500 взяла на себя ММП "Салют", доработка самолетов и вертолетов под ТВ-500 будет проводиться за счет их разработчиков.

*источник: AVIAPORT.RU
23.11.05*

ЧИНОВНИКИ РЕШАЮТ, К ЧЕМУ ПРИСОЕДИНИТЬ ДВИГАТЕЛЬ

В конце прошлой недели ФГУП "Завод имени Климова" (ЗиК) посетили заместитель руководителя Роспрома Станислав Пугинский и начальник управления авиационной промышленности Евгений Горбунов. Федеральные чиновники решают, в какой холдинг в рамках реформирования самолетостроения включать двигателестроительные предприятия. Пока ЗиК планируется объединить с Московским машиностроительным предприятием (ММП) имени Чернышева, которое к 2009 г. должно наладить выпуск двигателей для вертолетов.

ФГУП "Завод имени В. Я. Климова" (входит в российскую самолетостроительную корпорацию "МиГ") - разработчик двигателя ТВЗ-117 для вертолетов семейств "Ми" и "Ка", а также двигателя РД-33 для истребителей МиГ-29.

Напомним, решение о создании частно-государственной Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) было принято на правительственном уровне в феврале этого года. ОАК предполагает слияние производителей самолетов: АХК "Сухой", ОАО "Туполев", корпораций "Иркут", "Ильюшин" и РСК "МиГ". Отдельно планировалось создать одну-две интегрированные корпорации по выпуску авиационных двигателей. Однако схемы, по которой следует объединять двигателестроителей, пока нет. "Идут дискуссии, в том числе с Федеральной антимонопольной службой, о том, каким будет этот рынок. Если речь идет о конкуренции на внутреннем рынке, нужно создавать не менее двух двигателестроительных структур. Если мы ориентируемся на мировой рынок, это будет единая компания", - пояснил Станислав Пугинский. В этом случае на пер-

вом этапе будут созданы 2-3 холдинга, которые впоследствии объединятся. По его словам, ранее межведомственная комиссия Минпромэнерго приняла предварительное решение о попарной интеграции 4-х заводов, выпускающих двигатели для АХК "Сухой". Один холдинг должны создать НПО "Сатурн" (Рыбинск) и Уфимское моторостроительное производственное объединение, которые традиционно работают в кооперации.

Во вторую структуру сольются московское предприятие "Салют" и Омское моторостроительное производственное объединение имени П. И. Баранова. Кроме того, еще в 1999 г. государство приняло решение о создании единого холдинга на базе предприятий Пермского моторостроительного комплекса. Что же касается ЗиКа, то в 2006 г. согласно прогнозному плану приватизации РФ он должен быть преобразован в ОАО и после этого может быть объединен с ММП имени Чернышева - серийным производителем двигателя РД-33 и его модификаций для истребителей МиГ.

Одновременно чиновники думают, как сохранить вертолетную тематику ЗиКа, потому что серийные строители вертолетов уже объединены в другой холдинг - "Оборонпром", подконтрольный ФГУП "Рособоронэкспорт". Двигатели для вертолетов ТВЗ-117 и ВК-2500 по документации ЗиКа сейчас выпускает украинский завод "Мотор Сич". В качестве отечественной альтернативы, по словам генерального директора ЗиКа Александра Ватагина, к 2009 г. планируется наладить изготовление тех же самых вертолетных моторов на ММП имени Чернышева.

*источник: газета "Коммерсантъ-СПб"
07.11.05*

ДВИГАТЕЛЬ... ВНЕШНЕГО СГОРАНИЯ?

Российской армии как воздух необходимы современные вооружения и техника. Если вчера акцент делался на НИОКР, то сегодня на повестке дня вопрос о производстве и внедрении новых образцов. Лидеры отечественной "оборонки" готовы к такому шагу. Так, Научно-производственное объединение (НПО) "Сатурн" провело модернизацию малоразмерного двухконтурного двигателя З6МТ для стратегических и тактических крылатых ракет и готово к их серийному выпуску.

По словам первого заместителя генерального директора НПО "Сатурн" Виктора Чепкина, решение этой задачи связано с тем, что производство двигателей для крылатых ракет после распада союзного государства осталось на Украине. В настоящее время восстановленное производство этих двигателей в России сняло проблему обеспечения наших ВВС современным ракетным оружием.

В ходе летных испытаний полностью подтверждены все заявленные характеристики. Двигатель З6МТ обладает высокой экономичностью, способностью самопроизвольного выхода из помпажа. Гарантируется запуск изделия при эксплуатации в диапазоне температур от + 60 до - 50 градусов по Цельсию. Казалось бы, после успешно проведенных опытно-

конструкторских работ по модернизации двигателя и готовности "Сатурна" к производству З6МТ дело осталось за малым - начать это производство. Однако, как сообщил Виктор Чепкин, НПО столкнулось с неожиданной проблемой: заказов по линии ВВС фирма не получила, нет ясности и по гособоронзаказу на 2006 год. Значит ли это, что украинские двигатели в России по-прежнему в фаворе, оттеснив на второй план своих российских собратьев? А как же тогда с призывом делать ставку только на российского производителя?

Напомним, что НПО "Сатурн" сегодня успешно разрабатывает двигатель для отечественного истребителя пятого поколения, выполняет ряд других работ, от которых напрямую зависит боеготовность наших ВВС. Речь идет о двигателях для военно-транспортной авиации Д-30КП "Бурлак", АЛ-55 для учебно-тренировочных и учебно-боевых самолетов и т.д. Если сегодня мы говорим о модернизации и перевооружении Российской армии, то использовать денежные средства в первую очередь необходимо на закупку вооружения, производящегося российской "оборонкой".

*источник: газета "Красная звезда"
15.11.05*

АРАБСКИЙ ПИАР

Нелетающий RRJ пользуется растущим спросом. Вчера его разработчик - "Гражданские самолеты Сухого" - сообщил о появлении первого зарубежного заказчика. Речь идет о 40 самолетах пассажироместимостью 95 мест. Заказчиком выступает "недавно появившаяся" лизинговая компания из Объединенных Арабских Эмиратов Concord Aviation. Впрочем, контракта на поставку самолетов арабам у "Сухого" пока нет, подписано лишь соглашение о намерении, согласно которому Concord Aviation планирует приобрести 20 самолетов и получить опцион на покупку еще такого же количества лайнеров. Стоимость всего контракта, по информации "Сухого", может составить порядка \$1 млрд. Подтверждения самого заказчика получить не удалось - в Интернете Concord Aviation не представлен, а в "Сухом" наотрез отказались сообщать его телефоны.

Пока на счету RRJ один твердый контракт с Финансовой лизинговой компанией на поставку 10 самолетов и предконтрактные соглашения с

"Сибирью", "Почтой России" и "Дальавиа". Покупка еще 30-50 лайнеров обсуждается с "Аэрофлотом". А у проекта RRJ появились серьезные недоброжелатели во властных коридорах: сначала расходы на его реализацию решила проверить Счетная палата, потом перспективность проекта поставило под сомнение контрольное управление президента. Константин Макиенко из Центра анализа стратегий и технологий считает, что для нелетающего RRJ даже подписание протокола о намерениях с иностранцами - большая удача. "Чтобы запустить проект, нужно набрать заказов, поэтому в любом случае для "Сухого" это позитивная новость, - соглашается Елена Сахнова из ОФГ. - Рано или поздно компания договорится с "Аэрофлотом", и тогда можно ожидать, что реализация проекта будет двигаться быстрее".

Все это, несомненно, так, если только Concord Aviation - реальная компания.

*источник: газета "Ведомости"
23.11.05*

"АЭРОФЛОТ" СКЛОНЯЕТСЯ К RRJ

Глава "Аэрофлота" Валерий Окулов впервые официально заявил, что авиакомпания намерена купить самолеты RRJ-95. И хотя итоги тендера на поставку региональных самолетов еще не подведены, уже очевидно, что национальный перевозчик сделал ставку на несуществующую пока в металле машину "Гражданских самолетов Сухого" (ГСС).

"Аэрофлот" уже второй год выбирает региональную машину, которая должна заменить устаревшие самолеты Ту-134. В финал тендера национального перевозчика вышли "Гражданские самолеты Сухого", предложившие "Аэрофлоту" свою новую разработку - Russian Regional Jet (RRJ), и лизинговая компания "Ильюшин финанс Ко" (ИФК), продающая российско-украинскую машину Ан-148. Эти региональные проекты находятся в разной степени реализации: RRJ существует пока только в чертежах и макетах, а Ан-148 проходит сертификационные испытания. И у ГСС, и у ИФК уже есть заказчики на их машины, но победа в тендере национальной авиакомпании - лучшая реклама любому самолету.

О том, что "Аэрофлот" выберет именно RRJ, говорили многие, только не представители самой авиакомпании. Глава "Сухого" Михаил Погосян рассчитывал подписать соглашение с "Аэрофлотом" на французском авиасалоне Ле-Бурже, затем - на российском МАКСе. А около двух недель назад министр экономического развития и торговли Герман Греф в ходе посещения компании "Сухой" заявил, что контракт будет подписан в течение ноября. Руководство "Аэрофлота", между тем, на эти заявления дипломатично напоминало, что итоги тендера еще не подведены и авиакомпания по-прежнему выбирает между двумя самолетами. Но в минувшую пятницу генеральный директор "Аэрофлота" Валерий Окулов впервые заявил журналистам, что авиакомпания готовит проектную документацию на приобретение 30 самолетов RRJ-95.

Пресс-секретарь ИФК Андрей Липовецкий сообщил, что с его компанией "Аэрофлот" не ведет каких-либо активных предконтрактных переговоров. А

руководитель пресс-центра "Аэрофлота" Ирина Данненберг в свою очередь еще раз подчеркнула, что итоги тендера еще не подведены, а окончательный выбор "Аэрофлота" будет объявлен до конца года. Тем не менее заявление Окулова можно расценивать как выбор победителя тендера. Но Окулов не стал сообщать сроки заключения контракта, а также его сумму. В ГСС говорят, что один RRJ-95 будет стоить примерно \$27 млн. Но для "Аэрофлота" наверняка будет сделано исключение в виде хорошего дисконта. К тому же на днях премьер-министр Михаил Фрадков пообещал выделить из федерального бюджета 10 млрд руб. на создание RRJ.

В "Сухом" рассчитывают, что первый RRJ взлетит в 2006 году. С конца 2007 года самолеты RRJ должны выпускаться серийно, и до 2020 года емкость рынка составит более 800 единиц, из которых до 35% придется на Россию и СНГ, 65% - на остальные регионы. Емкость мирового рынка региональных самолетов в целом на этот период в "Сухом" оценивают в 8 тыс. машин. RRJ должен составить конкуренцию аналогам производства канадской Bombardier и бразильской Embraer.

RRJ (Russian Regional Jet) - пассажирский самолет средней дальности. В зависимости от модификации RRJ может перевозить 60, 75 или 95 пассажиров на расстояние от 3 тыс. до 4,8 тыс. км. Разработчиком RRJ является ЗАО "Гражданские самолеты Сухого" - дочерняя компания авиационного холдинга "Сухой". В проекте участвуют также Авиационный комплекс им. Ильюшина, ОКБ им. Яковлева и Boeing. Сейчас ниша региональных перевозок в России в основном занята устаревшими Ту-134, которые к тому же близки к исчерпанию летного ресурса. На смену им и должен прийти RRJ, который специалисты называют "единственным потенциально удачным проектом российского авиастроения за последние 15 лет".

*источник: газета "Бизнес"
14.11.05*

"МИГ" ОЗВУЧИЛ ПЛАНЫ

Накануне авиасалона Dubai Airshow-2005 заместитель генерального директора РСК "МиГ" по маркетингу, продажам и послепродажному обслуживанию техники Владимир Выпряхкин сообщил Ъ, что до конца этого года корпорация завершит поставки зарубежным заказчикам 20 истребителей МиГ-29 и 19 легких учебных машин Ил-103, а также произведет ремонт 13 самолетов МиГ-23 и МиГ-29. Кроме того, РСК "МиГ" поставит необходимые авиазапчасти в 23 страны. По сведениям Ъ, объем экспорта РСК в 2005 году должен превысить \$430 млн. В планах корпорации на следующий год - подписание контрактов на поставку 50 МиГ-29СМТ и МиГ-29СЭ, а также прове-

дение модернизации 70 машин в странах Восточной Европы, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Помимо этого предстоит подписание контракта на продажу 16 истребителей МиГ-29К/КУБ для авиации ВМС Индии. В 2006 году руководство корпорации планирует заключить контракты на послепродажное обслуживание выпущенных машин со всеми 29 странами, на вооружении которых состоят "МиГи". Наконец, РСК МиГ будет участвовать в тендере на поставку для индийских ВВС 18 и еще 108 истребителей, собранных по лицензии, на общую сумму \$9 млрд.

*источник: газета "Коммерсантъ"
21.11.05*

В НАЧАЛЕ 2006 ГОДА РСК "МИГ" ПЛАНИРУЕТ ЗАКЛЮЧИТЬ С ОДНОЙ ИЗ АРАБСКИХ СТРАН СДЕЛКУ ПО СХЕМЕ "TRADE IN"

В начале 2006 г. РСК "МиГ" планирует заключить с одной из арабских стран сделку по схеме "trade in", предполагающей поставку новых МиГ-29СМТ в обмен на возврат на РСК "МиГ" устаревших самолетов МиГ-21, МиГ-23 и МиГ-29. Об этом на пресс-брифинге, посвященном участию корпорации "МиГ" в авиасалоне "Дубай эйршоу 2005", заявил заместитель генерального директора, заместитель генерального конструктора РСК "МиГ" по маркетингу и продажам Владимир Выпряхкин. По его словам, вплоть до настоящего времени сделки по схеме "trade in" российскими компаниями не осуществлялись. Такая схема, по его мнению, может быть распространена на ряд стран Ближнего Востока и Северной Африки.

РСК "МиГ" планирует выводимые из состава ВВС самолеты по схеме "trade in" реализовывать на запчастях тем странам, которые их еще эксплуатируют. Этот рынок достаточно емкий, поскольку в страны дальнего зарубежья было поставлено около 6 тыс. самолетов МиГ-21, МиГ-23, МиГ-25 и МиГ-27. Странам БСВ,

имеющим самолеты МиГ-25 (Ливия, Сирия, Алжир), предложено заменить их по схеме trade in на МиГ-31.

Помимо традиционных эксплуатантов самолетов марки "МиГ" в регионе БСВ, корпорация "МиГ" планирует выйти на рынки и других стран ближневосточного региона. В частности, с ОАЭ прорабатывается вопрос по организации лицензионного производства МиГ-АТ для поставки в третьи страны. По МиГ-АТ есть перспективы в Египте (речь также идет о лицензионном производстве). Предварительные переговоры по этой теме проводятся с Саудовской Аравией.

Есть также перспективы поставок самолетов по лизингу в страны БСВ в случае законодательного урегулирования ряда проблем и устранения существующих пробелов в этом плане в российском законодательстве. На текущий момент, по крайней мере, предприятия уже имеют право на ведение переговоров с зарубежными партнерами по этой схеме.

*источник: АРМС-ТАСС
21.11.05*

ПОТРЕБНОСТЬ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И СЕВЕРНОЙ АФРИКИ В МОДЕРНИЗИРОВАННЫХ САМОЛЕТАХ МИГ-29 ОЦЕНИВАЕТСЯ В 200-250 МАШИН

Потребность стран Ближнего Востока и Северной Африки в модернизированных самолетах МиГ-29 оценивается в 200-250 машин при условии, что страны-эксплуатанты МиГ-29 примут решение по замене истребителей четвертого поколения на поколение 4+. Об этом на пресс-брифинге, посвященном участию корпорации "МиГ" в авиасалоне "Дубай эйршоу 2005", заявил заместитель генерального директора, заместитель генерального конструктора РСК "МиГ" по маркетингу и продажам Владимир Выпряхкин.

По его словам, основная часть поставок самолетов МиГ-29 была осуществлена в период с 1985 по 1996 гг., в том числе в страны БСВ и срок их эксплуатации приближается к 20 годам. С учетом программ, разработанных РСК "МиГ", жизненный цикл этих самолетов может быть продлен до 30-40 лет. То есть сейчас большая часть поставленных самолетов из ранних партий находится в середине жизненного цикла при условии проведения соответствующих мероприятий.

Кроме продления жизненного цикла, за счет предлагаемых модернизационных программ эти

самолеты будут отвечать современным требованиям по многофункциональности.

Основными эксплуатантами МиГ-29 в регионе БСВ являются Алжир, Сирия, Йемен, Судан, Ливия, Египет и Иран.

На авиасалоне в Дубае РСК "МиГ" покажет два многофункциональных истребителя МиГ-29СМТ. Один будет представлен на статической стоянке, другой примет участие в демонстрационных полетах. Самолет МиГ-29СМТ относится к поколению 4+. Он может использоваться как перехватчик и эффективно поражать управляемым ракетным оружием морские и наземные цели. "Эта модификация наиболее востребована в странах Ближнего Востока", - подчеркнул Выпряхкин. По его словам, Ближний Восток стал для РСК одним из самых приоритетных регионов в плане поставки военной техники.

Всего на РСК "МиГ" было построено 1600 самолетов МиГ-29, около тысячи машин этого семейства эксплуатируется в 29 странах мира.

*источник: АРМС-ТАСС
18.11.05*

КАК ТАДЖИКИ РОССИЙСКИЙ АВИАПРОМ НАКАЗАЛИ

Таджикистан решил отказаться от российских самолетов в пользу продукции зарубежного авиапрома. По мнению аналитиков, это не нанесет серьезного урона российским авиазаводам - в Таджикистане всего 10 российских самолетов, а сама страна в любом случае слишком бедна, чтобы считаться серьезным клиентом у авиастроителей.

Таджикистан не планирует закупать российские самолеты. Об этом сообщил в понедельник заместитель генерального директора Государственного унитарного авиапредприятия (ГУАП) "Тоҷикистон" Валерий Шарипов. Сейчас авиапарк главной авиакомпании состоит из 23 летательных аппаратов, из которых 20 самолетов различных типов и 3 вертолета Ми-8. В числе других самолетов в распоряжении ГУАП находятся 10 российских: семь пассажирских самолетов для авиалиний средней протяженности Ту-154 и три ближнемагистральных воздушных судна Ту-134. Срок эксплуатации всех самолетов ГУАП "Тоҷикистон" завершится в 2011 г.

"В перспективе ГУАП ориентируется на самолеты иностранного типа, и весь авиапарк будет состоять именно из воздушных судов Европы и США,- заявил Шарипов.- По истечении срока эксплуатации внутренние рейсы также будут совершаться самолетами западного типа". Возможность приобретения воздушных судов российского производства рассматривается им как маловероятная. "Авиастроение России в настоящее время находится не в лучшей форме и полностью потеряло рынок сбыта",- считает он. Последний тезис, по большому счету, не оспаривают и сами российские авиастроители. "В относительно развитых странах СНГ, таких

как Украина, тенденция проста - они ориентируются на закупку самолетов Boeing",- говорит заместитель директора Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко.

По словам аналитика, такая же тенденция просматривается и в авиакомпаниях кавказских республик, и в Казахстане. Однако желание именно Таджикистана перейти на западные самолеты вызывает у специалиста удивление. Страна имеет в активе 23 пассажирских самолета и находится на 144-м месте по уровню экономического развития. По результатам рейтинга Американского фонда Heritage ("Наследие"), проведенного совместно с газетой The Wall Street Journal, позади Таджикистана находятся лишь такие страны, как Узбекистан, Туркменистан, Зимбабве, Ливия, Мьянма и Северная Корея.

Откуда у Таджикистана возьмутся средства на покупку западной авиатехники, неясно. Недоумение вызывают и сроки, заявленные таджикскими авиаторами,- 2011 год. "Самолеты Ту-154 будут летать до 2015 года, до этого им вполне можно продлить ресурс,- продолжает Константин Макиенко.- С Ту-134 ситуация хуже: их надо начинать менять к 2010 году. Именно эта необходимость и легла в основу проекта RRJ (российский региональный самолет.- "Бизнес"). Непонятно волнение на этот счет именно таджиков: у них всего три Ту-134." - К 2011 году проект RRJ будет запущен,- говорит Макиенко.- А вот что будет с самим Таджикистаном - это вопрос".

*источник: газета "Бизнес"
01.11.05*

САМОЛЕТЫ EMBRAER НЕ ДОЛЕТАЮТ ДО РОССИЙСКОГО АВИАПРОМА

Бразилия заинтересована в развитии сотрудничества с Россией в области самолетостроения и авионавтики, однако пока сложно прогнозировать, как далеко могут зайти переговоры в этом направлении. Об этом "РИА Новости" заявил вице-президент бразильской авиастроительной корпорации Embraer Фредерико Флеури Кураду. "В ходе визита президента Луиса Инасиу Лулы да Силва в Москве была достигнута принципиальная договоренность о том, что Embraer и российские авиастроительные компании будут продолжать начатые контакты по развитию

партнерских отношений,- пояснил господин Кураду.- Однако пока рано говорить об установлении настоящего партнерства".

По словам топ-менеджера, это может быть как создание сборочных конвейеров для производства бразильских самолетов средней дальности серии CRJ-170 и CRJ-190, так и смешанного предприятия по разработке и выпуску других моделей.

*источник: газета "Коммерсантъ"
21.11.05*

РОССИЯ ИНТЕРЕСУЕТСЯ САМОЛЕТАМИ ИЗРАИЛЬСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Россия проявляет интерес к беспилотным летательным аппаратам израильского производства, заявил полпред президента РФ в Южном федеральном округе Дмитрий Козак, отвечая на вопрос РИА "Новости" о перспективах российско-израильского взаимодействия в военно-технической сфере. "Сегодня мы побывали на заводе по производству беспилотных самолетов. Там уже есть конкретные заказы из России, и фирма, которая занимается производством этих самолетов, с оптимизмом смотрит в будущее по поводу этого сотрудничества",- сказал Козак на пресс-конференции для российских и израильских журналистов в Тель-Авиве. При этом Козак не уточнил детали сделки, равно как и возможные области

использования этой техники в России. "Перспективы есть. Более того, не только перспективы, это сотрудничество - сегодня уже реальность в области высоких технологий",- сказал он. В четверг Козак завершает рабочий визит в Израиль, основной целью которого было укрепление двустороннего сотрудничества и обмен опытом борьбы с терроризмом. В рамках поездки он встречался с израильскими политиками, включая премьер-министра Ариэля Шарона, главами силовых структур, побывал на предприятиях оборонной промышленности, военных объектах.

*источник: газета "Газета"
10.11.05*

ИНДОНЕЗИЯ БОЛЬШЕ НЕ ХОЧЕТ ЗАКУПАТЬ ВООРУЖЕНИЕ У США И ОБРАЩАЕТСЯ К РФ

В руководстве вооруженных сил Индонезии раздаются призывы переключиться в вопросах военно-технического сотрудничества (ВТС) с США на Россию, сообщает национальное информационное агентство Антара.

По словам начальника генерального директора средств вооружения министерства обороны "страны трех тысяч островов" вице-маршала авиации Питера Ваттимены (Pieter Wattimena), Россия способна стать главной альтернативой существовавшим на протяжении многих десятилетий связям с Америкой в поставках Индонезии основных систем вооружения.

"Раз уже Америка продолжает придерживаться двойственного мнения в вопросе об отмене эмбарго (на поставки Индонезии боевой техники), не будет ошибкой с нашей стороны обратиться на Восток - в данном случае, к России", - заявил он корреспонденту Антара. Примеру военно-воздушных сил страны, которые уже закупили в РФ истребители Су и сейчас изучают возможность дальнейшего приобретения таких боевых машин, намерены последовать и ВМС, отметил Ваттимена.

Особый интерес индонезийских военных моряков вызывают корветы, ракеты "Уран" и плавающие БМП российского производства, добавил он. "Ясно однако, что каждая закупка основных систем вооружения должна осуществляться на межправительственном уровне", - подчеркнул вице-маршал.

Мнение о перспективности активизации связей с Россией явно разделяет и министр обороны Индонезии Ювоно Сударсоно (Juwono Sudarsono).

"Мы стремимся развивать отношения со всеми государствами Азиатско-тихоокеанского региона: и ваша страна, и США, и Япония - все они крупные государства, играющие большую роль в современном мире", - заявил он РИА Новости после встречи с командованием посетившего недавно Джакарты

впервые с 1968 года отряда кораблей Тихоокеанского флота ВМФ России.

"Визит российских моряков дает нам возможность ознакомиться с новыми системами вооружения - в частности, морскими - в тот момент, когда наша страна стремится расширить круг своих поставщиков в данной области", - отметил собеседник агентства.

"Надеемся, что этот заход придаст новый импульс сотрудничеству наших двух государств и их военно-морских сил", - сказал РИА Новости и командующий ВМС Индонезии адмирал Сламет Субианто (Slamet Subianto).

Во второй половине сентября в Москве состоялось первое заседание российско-индонезийской Межправительственной комиссии по ВТС. Возглавивший на нем делегацию "страны трех тысяч островов" Ваттимена подчеркнул тогда в беседе с РИА Новости, что Индонезия стремится поднять военно-техническое сотрудничество с Россией на новый уровень.

По словам вице-маршала, для Джакарты, в первую очередь, представляют интерес истребители "Су", четыре из которых уже состоят на вооружении ВВС страны. "В принципе, нам требуется 12 этих уже ставших известными всем индонезийцам боевых машин, однако на первом этапе, видимо, речь пойдет о закупке шести", - отметил он. "Кроме того, немалое значение для нас имеет и создание в Индонезии центра по обслуживанию этих истребителей", - заявил собеседник агентства.

Ваттимена особо подчеркнул, что Индонезия рассчитывает на поставки из России не только самой военной техники, но передовых технологий ее производства.

источник: РИА "Новости"
11.11.05

КУБА КУПИТ НОВЫЕ САМОЛЕТЫ С ПЕРМСКИМИ ДВИГАТЕЛЯМИ

В результате российско-кубинских переговоров, прошедших в октябре этого года в Гаване, Республика Куба выразила готовность в ближайшие два года купить пять новых российских самолетов с двигателями ПС-90А.

Россию на этих переговорах представляли ОАО "Ильюшин Финанс Ко" (ИФК), ОАО "Туполев", ОАО "Воронежское авиационно-строительное объединение" (ВАСО), ЗАО "ИФК Техник" и ОАО "Пермский моторный завод" (ПМЗ). Кубинскую сторону: Правительство Республики Куба, Корпорация Гражданской Авиации Кубы (CASCA), Институт Гражданской Авиации Кубы (IACC) и авиакомпания Cubana de Aviacion.

В результате переговоров была достигнута договоренность о приобретении Кубой двух самолетов Ил-96-300, двух Ту-204-100 и одного Ту-204С с двигателями ПС-90А. Таким образом, заказ "Пермскому моторостроительному комплексу" по

"кубинским" контрактам может составить минимум 14 двигателей ПС-90А без учета резервных.

Контракты на поставку самолетов стороны планируют подписать до конца этого года. Сроки поставки Ил-96-300 - 12 и 14 месяцев после первого аванса, Ту-204 - 12, 14 и 16 месяцев соответственно.

Кроме того, "ИФК" предложило Кубе еще один грузовой самолет Ту-204С. В настоящее время кубинцы рассматривает это предложение.

Также в ходе переговоров между ПМЗ и авиакомпанией Cubana de Aviacion была достигнута договоренность о послепродажном обслуживании двигателей, установленных на первых двух лайнерах Ил-96-300 Республики Куба. Передача этих самолетов заказчику намечена на ноябрь-декабрь этого года.

источник:
компания "Пермский моторный комплекс"
07.11.05

ПЕРЕГОВОРЫ О ПОСТАВКЕ В ИРАН 5 САМОЛЕТОВ ТУ-204-100 НАЧНУТСЯ В НОЯБРЕ

Переговоры, определяющие параметры контракта на строительство пяти самолетов Ту-204-100 для Ирана, начнутся в ноябре. Впоследствии возможен заказ еще пяти машин, сообщил главный конструктор ОАО "Туполев" Лев Лановский.

Эти самолеты будут строиться на ЗАО "Авиастар-СП". Летно-технические и эксплуатационные характеристики машин "полностью удовлетворяют иранские авиакомпании", что отмечено в меморандуме, подписанном недавно российскими и иран-

скими специалистами, сообщил Лановский. По его словам, в меморандуме подтверждено, что самолет "может эффективно и безопасно выполнять полеты в условиях жаркого климата и высокогорья".

Российские поставщики способны в полном объеме обеспечить техническое обслуживание авиалайнеров в ходе эксплуатации.

*источник: АРМС-ТАСС
15.11.05*

ВОЗОБНОВИЛА РАБОТУ РОССИЙСКО-КИТАЙСКАЯ РАБОЧАЯ ГРУППА ПО АВИАСТРОЕНИЮ

В последнее время возобновила практическую работу российско-китайская рабочая группа по авиастроению, заявил Заместитель руководителя Департамента оборонно-промышленного комплекса Министерства промышленности и энергетики Валерий Воскобойников.

По его словам, в соответствии с принятыми ранее на высоком уровне решениями по научно-техническому сотрудничеству между Россией и Китаем, была разработана соответствующая Программа. Она предусматривает совместную работу по направлениям: самолетостроение, вертолетостроение, двигателестроение и научно-технические (исследовательские) работы.

По данным заместителя Главы Департамента, создание рабочей группы было большим шагом вперед, однако впоследствии появились некоторые факторы, которые не позволили двинуться дальше (атипичная пневмония, административная реформа в России) и только сейчас работа рабочей группы была возобновлена.

Как сообщалось ранее, 17 апреля 2002 года в Москве было подписано Соглашение между бывшим Росавиакосмос и Комитетом по оборонной науке, технике и оборонной промышленности Китайской Народной Республики (КОНТОП) о сотрудничестве в области гражданской авиационной техники. Соглашение заключено сроком на 10 лет, с последующим продлением на пятилетние периоды.

В соответствии с Соглашением, Стороны договорились создать Совместную Российско-Китайскую Комиссию по сотрудничеству в области гражданской авиационной техники, разработать и утвердить на первом ее заседании в ноябре 2002 года в г.Чжухае Программу сотрудничества. В рамках Программы сотрудничества определены следующие приоритетные направления на двух-трех-летний период:

- исследования по тематике перспективного самолета;
- исследования и разработка гражданского учебно-тренировочного самолета;
- проведение научно-исследовательских работ по аэродинамике, прочности, материалам, экологии и безопасности полетов нового поколения гражданских самолетов и вертолетов;
- разработка и изготовление экспериментального и стендового оборудования.

Для проработки совместных проектов и работ Программы сотрудничества Росавиакосмос и КОНТОП КНР образовали рабочие группы в составе экспертов в различных областях авиационной науки и техники. Количество рабочих групп, их состав, а также перечень уполномоченных организаций России и Китая по выполнению проектов и работ Программы были утверждены на первом заседании Совместной Комиссии.

*источник: AVIAPORT.RU
10.11.05*

УОМЗ ПОДПИСАЛ КОНТРАКТ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ С ВВС КИТАЯ

Уральский оптико-механический завод (УОМЗ) подписал контракт с Китаем на осуществление сервисного обслуживания и поставку запчастей для оптико-электронных систем, установленных на истребителях "Су" китайских ВВС, сообщила пресс-служба компании.

Контракт был подписан в октябре текущего года во время визита представителей УОМЗ в Китай. Его параметры пока не разглашаются.

По информации АРМС-ТАСС, переговоры между УОМЗ и китайской стороной велись достаточно давно. В ходе состоявшегося в ноябре прошлого года авиасалона "Эйршоу Чайна-2004" заместитель

генерального директора предприятия по внешне-экономической деятельности Вениамин Элинсон сообщил корр. АРМС-ТАСС, что "у нас имеются хорошие предпосылки для развития сотрудничества по серийным изделиям. Мы провели предварительные переговоры и надеемся в ходе работы выставки получить заявки, в первую очередь от Нанкинского ремонтного завода, который заинтересован как в поставке запчастей, так и в организации ремонта наших оптико-электронных систем для самолетов Су-27 и Су-30".

*источник: АРМС-ТАСС
10.11.05*

НИЖЕГОРОДСКИЙ АВИАСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД "СОКОЛ" НАЧИНАЕТ ПОСТАВКИ НОВЫХ САМОЛЕТОВ ДЛЯ ЛЕТНЫХ УЧИЛИЩ

15 ноября 2005 г. Нижегородский авиастроительный завод "Сокол" передал училищам гражданской авиации 2 самолета М-101Т с необходимым комплектом средств наземного обслуживания и контрольно-проверочной аппаратуры.

Новые самолеты будут использованы в Ульяновском и Бугурусланском летных училищах гражданской авиации для обучения курсантов. Более экономичный и совершенный М-101Т идет на смену Як-18, который уже более 30 лет является базовым самолетом в процессе получения первоначальных летных навыков в училищах гражданской авиации.

Семиместный турбовинтовой самолет М-101Т - первый российский турбовинтовой самолет многоцелевого применения, сертифицированный по стандартам АП-23. М-101Т разработан ЭМЗ им. В.М. Мясищева и производится на Нижегородском авиа-

строительном заводе "Сокол", входящем в Группу "Каскол".

Помимо сертификационных испытаний М-101Т прошел испытания в условиях крайне низких температур наружного воздуха, по результатам которых было получено дополнение к Сертификату Типа, подтверждающее возможность эксплуатации самолета при температуре до -50 0С.

Нижегородский авиастроительный завод "Сокол" - одно из ведущих предприятий авиастроительной промышленности России. Сегодня завод выпускает самолеты М-101Т, Як-130, истребители МиГ-29УБ, осуществляет модернизацию истребителей МиГ-21, МиГ-25, МиГ-31.

источник: компания "НАЗ "Сокол"
16.11.05

СОСТОЯЛСЯ ВИЗИТ ФИРМЫ IAI/ELTA И ОАО "ТАНТК ИМ. Г.М. БЕРИЕВА" НА ПРОИЗВОДСТВО КОМПАНИИ KVAND

Состоялся визит израильской фирмы IAI/ELTA и ОАО "ТАНТК им. Г.М. Бериева" на производство российской компании KVAND. Цель визита - участие в испытаниях системы освещения (отраженный свет) макета кабины оператора воздушного судна. Встреча состоялась в рамках подписанного договора между тремя участниками проекта.

ОАО "ТАНТК им. Г.М. Бериева" является Заказчиком данного проекта. Это предприятие известно во всем мире своими разработками в области гидроавиации. Фирма IAI/ELTA занимается системами устранения террористических угроз и безопасности.

KVAND выполняет в данном проекте опытно-конструкторские работы, а также изготавливает светодиодную систему освещения и элементы интерьера на самолет Ил-76. Полный комплекс испытаний уровня освещенности макета кабины пилота был успешно проведен на производстве компании KVAND.

Завершение работ и монтаж элементов интерьера запланирован на май 2006 года.

источник: компания "KVAND"
09.11.05

"ОБОРОНПРОМ" СТАЛ ВЛАДЕЛЬЦЕМ 29,92% ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ КАЗАНСКОГО ВЕРТОЛЕТНОГО ЗАВОДА

ОАО "Казанский вертолетный завод" сообщает об изменении в составе своих акционеров. Согласно информационным материалам ОАО "Казанский вертолетный завод", ОПК "Оборонпром" стал владельцем 29,92 проц. обыкновенных акций. Приходная запись по лицевому счету лица, зарегистрированного в системе ведения реестра владельцев ценных бумаг эмитента, была внесена 15.11.2005.

Как сообщалось ранее, 29,92 проц. акций ОАО "Казанский вертолетный завод" принадлежали правительству Татарстана, которое согласилось обменять их на новые акции объединенного вертолетного хол-

динга "Оборонпром".

Внеочередное общее собрание акционеров ОАО "ОПК "Оборонпром" 16 августа 2005 г. приняло решение об увеличении уставного капитала корпорации более чем на 2,857 млрд руб. Дополнительная эмиссия предназначена для оплаты акций вертолетостроительных предприятий, вносимых государством, Республикой Татарстан и ФГУП "Рособоронэкспорт" в уставный капитал "Оборонпрома".

источник: ИА "Финмаркет"
17.11.05

"ПРОТОН" ПОЛУЧИЛ ПРИБЫЛЬ

ОАО "Протон-ПМ" сообщило об итогах работы за 9 месяцев 2005 года. Согласно им, чистая прибыль АО выросла с 44,9 млн рублей (II кв.) до 129,6 млн руб. (III кв.). Напомним, что 2004 год "Протон" закончил с убытком в 17 млн. руб. Остальные предприятия "Пермских моторов" (ПМ) пока не опубликовали свою отчетность. Однако, как сообщил источник "Ъ", отчетность "Авиадвигателя" уже поступила в совет директоров пермского конструкторского бюро. Согласно ей, за 9 месяцев выручка АО составила 385 млн. руб. против 577 млн. руб. за аналогичный период

2004 г. По тем же данным, общество получило убыток в размере 97 млн. руб. (за 9 месяцев 2004 года прибыль - 2,476 млн. руб.). По данным источника "Ъ", за 9 месяцев выручка предприятий УК "Пермский моторостроительный комплекс" составила 7,1 млрд. руб. (86% от плана). Напомним, что в 2005 году сократились заказы от "Газпрома", и топ-менеджмент ПМ предсказывал финансовые трудности.

источник: газета "Коммерсантъ-Пермь"
14.11.05

"МОТОРОСТРОИТЕЛЬ" НАЧИНАЕТ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ

В конце прошлой недели ОАО "Моторостроитель" принял решение о размещении выпуска рублевых облигаций общей номинальной стоимостью 800 млн руб. Всего планируется разместить 800 тыс. облигаций номинальной стоимостью 1 тыс. руб. каждая. Облигации планируется разместить по открытой подписке. Срок погашения займа составит 3 года.

Решение о размещении займа было принято руководством "Моторостроителя" впервые. До этого кредитную историю предприятия формировали банки, в которых открыты расчетные счета ОАО. По информации "Ъ", кредиты заводу предоставляли 8 кредитных учреждений - "Еврофинанс", "Моснарбанк", "Внешторгбанк", "Евротраст", "Фондсервисбанк", "Россельхозбанк", КБ "Солидарность", "Уралсиб" и "Фондсервис".

По словам финансового директора ОАО "Моторостроитель" Александра Гольдштейна, вырученные деньги будут направлены "на реинвестирование и рефинансирование. Дорогие кредиты, полученные ранее предприятием от банков, будут закрываться за счет дешевых денег, вырученных с помощью облигаций". Сумму полученных кредитов на предприятии не раскрывают. Но, как отметил господин Гольдштейн, окончательные сроки по размещению займа будут определены только после того, как этот вопрос будет обсужден на совете директоров.

Между тем начальник управления средств выведения, наземной космической инфраструктуры и кооперационных связей Федерального космического

агентства (ФКА) и член совета директоров "Моторостроителя" Владимир Нестеров заявил "Ъ", что на сегодняшний момент выпуск облигаций самарского предприятия - это только идея, и относиться к этому серьезно пока не стоит. Для начала эту заявку должен рассмотреть начальник ФКА.

По мнению аналитиков, сумма, на которую планируется выпустить облигации, является для предприятия "Моторостроитель" небольшой, поэтому никаких проблем с размещением займа у предприятия не будет. Тем более что в следующем году, по информации "Ъ", предприятие должно получить серию новых оборонных заказов. По словам источника "Ъ", именно с этим связана сдержанная реакция представителей ФКА на инициативу "Моторостроителя". После прошедшего 26 сентября собрания акционеров большую часть мест в совете директоров заняли представители государства, которые планируют принимать активное участие в хозяйственной деятельности завода.

Впрочем, на "Моторостроителе" уверены, что совет директоров согласится на размещение займа. Александр Гольдштейн считает, что все необходимые предварительные процедуры займут "пару месяцев", а пакет документов будет готов "к первой декаде декабря". Скорее всего, отметил господин Гольдштейн, облигации будут размещены в период с января по март следующего года, когда "процентные ставки будут меньше".

*источник: газета "Коммерсантъ-Самара"
01.11.05*

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ВАСО ЗА 3-Й КВАРТАЛ 2005 Г. СОСТАВИЛА ПОЧТИ 228,3 МЛН РУБ.

ОАО "Воронежское акционерное самолетостроительное общество" сообщает некоторые итоги своей деятельности по итогам 3-го квартала 2005 г. По данным, приводимым в информационных материалах ВАСО, чистая прибыль общества за 3-й квартал 2005 г. составила 228,279 млн руб. по сравнению с убытком

за 2-й квартал в размере 35,371 млн руб. Как поясняется, увеличение чистой прибыли в отчетном квартале связано с реализацией двух самолетов Ил-96-300 и увеличением авиаперевозок.

*источник: ИА "Финмаркет"
02.11.05*

НПК "ИРКУТ" ПЛАНИРУЕТ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ПРОЙТИ ЛИСТИНГ НА ЛОНДОНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ

"Иркут" планирует в следующем году пройти листинг на Лондонской фондовой бирже, склоняясь к программе ADR третьего уровня, сообщается в обзоре МДМ-Банка, где приводятся высказывания вице-президента Иркутта по финансам Дмитрия Елисеева.

Кроме того, в первой половине 2006 г. Иркут планирует разместить еврообонды на сумму порядка 150 млн. долл. и сроком до погашения более 5 лет. Елисеев сообщил, что в настоящее время компания занимается получением международного рейтинга в рамках подготовки к выпуску еврооблигаций.

Как напоминают аналитики МДМ-Банка, в конце ноября компания планирует разместить 3-летние кре-

дитные ноты (CLN) на 100 млн. долл. По оценкам компании, в 2005 г. выручка составит 650-700 млн. долл. против 621,9 млн. долл., полученных в 2004 г. В 2006 г. компания ждет выручку в размере 1 млрд. долл. Однако чистая прибыль, по прогнозам Иркутта, в 2005 г. будет ниже, чем годом ранее, когда Иркут получил 68,4 млн. долл. чистой прибыли. Компания ожидает, что рентабельность по чистой прибыли в 2005 г. снизится до 7-8% с 11%. Показатель EBITDA margin составит 22-23% против 27% годом ранее.

*источник: ИА "Финмаркет"
08.11.05*

СОСТОИТСЯ ПОГАШЕНИЕ ПО 1 ВЫПУСКУ ОБЛИГАЦИЙ НА ОБЩУЮ СУММУ 1500 МЛН РУБ.

"Научно-производственная корпорация "Иркут", ОАО производит полное погашение номинальной стоимости по облигациям выпуска 4-02-00040-A. Размер погашения по всем облигациям составляет

1500 млн руб. или 1000 руб. на одну облигацию.

*источник: ИА "Финмаркет"
02.11.05*

ФСФР ЗАРЕГИСТРИРОВАЛА ОТЧЕТ ОБ ИТОГАХ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ СЕРИИ А03 ОАО "НПК "ИРКУТ" ОБЪЕМОМ 3,5 МЛРД РУБ.

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) приняла решение зарегистрировать отчет об итогах выпуска документарных процентных неконвертируемых облигаций на предъявителя серии А03 открытого акционерного общества "Научно-производственная корпорация "Иркут" общим объемом (по номинальной стоимости) 3,5 млрд руб., размещенных путем открытой подписки. Об этом агентству МФД-ИнфоЦентр сообщили в пресс-службе ФСФР.

В соответствии с представленным отчетом эмитентом размещено ценных бумаг в количестве 3,5 млн. шт., номинальная стоимость каждой облигации 1 тыс. руб.

Государственный регистрационный номер выпуска 4-03-00040-А от 14 июля 2005 г.

*источник: МФД-ИнфоЦентр
07.11.05*

ОАО "РТС" С 17 НОЯБРЯ ИСКЛЮЧИЛО ИЗ СПИСКА ЦЕННЫХ БУМАГ, ДОПУЩЕННЫХ К ТОРГАМ, ОБЛИГАЦИИ "ГАЗПРОМА" И "КОРПОРАЦИИ "ИРКУТ" В СВЯЗИ С ОКОНЧАНИЕМ СРОКА ОБРАЩЕНИЯ

ОАО "Фондовая биржа РТС" (ОАО "РТС") с 17 ноября 2005 г. исключило из списка ценных бумаг, допущенных к торгам в разделе "Ценные бумаги, допущенные к обращению, но не включенные в котировальные списки" документарные облигации на предъявителя ОАО "Газпром", код в РТС - GAZP02G, и документарные облигации на предъявителя ОАО

"Корпорация "Иркут", код в РТС - IRKT02G. Об этом агентству МФД-ИнфоЦентр сообщили в пресс-службе биржи.

Данное решение принято в связи с окончанием срока обращения данных ценных бумаг.

*источник: МФД-ИнфоЦентр
15.11.05*

ALCOA УВЕЛИЧИЛА СВОЙ ПАКЕТ АКЦИЙ В БКМПО

Американская компания Alcoa увеличила свой пакет акций в АО "Белокалитвинское металлургическое объединение" (БКМПО, Ростовская область) в результате оферты, сообщил президент Alcoa Russia Билл О'Рурк. Он не уточнил, на сколько именно компании удалось увеличить долю в предприятии. "Мы продолжим покупать акции по той же цене, в идеале мы хотим увеличить нашу долю до 100%", - отметил он. Как ранее сообщалось, Alcoa (официально ей принадлежит 82% акций предприятия) выкупает у миноритарных акционеров БКМПО акции по цене 7,5

рубля за штуку. Alcoa в начале года приобрела БКМПО и Самарский металлургический завод (СМЗ) у ОАО "Русский Алюминий" за \$257 млн. Оба прокатных завода Alcoa намерена ориентировать как на удовлетворение потребностей российского рынка, так и клиентов компании в Европе, Азии и Америке.

*источник:
газета "Коммерсантъ-Ростов-на-Дону"
17.11.05*

15 НОЯБРЯ В Г. МОСКВЕ СОСТОЯЛОСЬ ОЧЕРЕДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО "НАПО ИМ. В.П. ЧКАЛОВА"

На заседании были рассмотрены итоги деятельности предприятия за 9 месяцев 2005 года, утвержден производственный план и контрольные показатели деятельности Общества на 2006 год. Так, в 2006 году, загрузка производственных мощностей НАПО увеличится и составит 66,3%, что связано, прежде всего, с началом серийного производства и поставок самолета Су-34 по 3-х летнему контракту с ВВС РФ.

Значительную долю в объеме производства 2006 года составят работы по программе RRJ. В связи с увеличением загрузки, предприятие планирует создание порядка 2000 дополнительных рабочих мест и доведение среднего уровня заработной платы до 9500 рублей.

*источник: компания "АХК "Сухой"
18.11.05*

В ЗАО "АВИАСТАР-СП" ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ РАБОТЫ В ОКТЯБРЕ

В ЗАО "Авиастар-СП" на расширенном производственном совещании подведены итоги работы предприятия в октябре. Основным показателем - план по товарным объемам - заводом выполнен, работы велись на шести машинах семейства Ту-204.

Служба маркетинга и продаж воздушных судов плодотворно взаимодействовала с будущими владельцами воздушных судов: лизинговыми компаниями "Ильющин Финанс и Ко" и "Лизинг Авиа", авиакомпанией "Атлант - Союз".

Центром технического обслуживания и ремонта авиатехники ЗАО "Авиастар-СП" обеспечивалось

гарантийное сопровождение трех самолетов Ту-204-300 авиакомпании "Владивосток Авиа". Срывов и задержек рейсов по вине предприятия не было.

Большое внимание уделялось повышению квалификации кадров - 193 человека прошли обучение на рабочих местах.

Основной задачей ноября является подготовка и проведение испытаний самолета Ту-204-300, передача которого эксплуатанту - авиакомпании "Владивосток Авиа" - намечена на декабрь 2005 года.

*источник: компания "ЗАО "Авиастар-СП"
14.11.05*

"СИСТЕМА" ПРОДАЛА ВЕРТОЛЕТЫ

АФК "Система" решила избавиться от своего единственного актива в ВПК. За \$12 млн. она продает дочке "Рособоронэкспорта" - ОПК "Оборонпром" 49% акций производителя вертолетов "Камов". После завершения сделки все разработки, производство и продажи российских вертолетов будут объединены под контролем государства.

ОАО "Камов-Холдинг" на 100% принадлежит "Системе" и контролирует 49% ОАО "Камов" (остальные 51% принадлежат государству и управляются ФГУП "РСК "Миг"). Также компания занимается маркетингом вертолетов марки "Ка". ОПК "Оборонпром" (Росимущество и "Рособоронэкспорту" принадлежит по 50% компании) принадлежат контрольные пакеты акций МВЗ им. Миля (разработчик вертолетов "Ми"), Улан-Удэнского авиазавода (У-УАЗ) и 29,92% акций Казанского вертолетного завода (КВЗ). Объем продаж вертолетных заводов "Оборонпрома" составил в 2004 г. \$460 млн. Объем продаж вертолетов марки "Ка" за 2004 г. не раскрывается, в 2003 г. генконструктор "Камова" Сергей Михеев заявил об общем объеме выручки в \$70 млн.

Как рассказал "Ведомостям" гендиректор "Оборонпрома" Денис Мантуров, его компания договорилась с АФК "Система" о покупке у нее 100% акций "Камов-Холдинга". "Оборонпром" уже обратился в Федеральную антимонопольную службу за разрешением на эту сделку. В ФАС от комментариев воздержались. Но чиновник в правительстве, имеющий отношение к контролю за оборонкой, говорит, что "проблем не будет": консолидация вертолетной промышленности предусмотрена всеми правительствен-

ными планами развития авиапрома. Впрочем, и без этого на прошлой неделе Мантуров был избран председателем совета директоров "Камова".

Сумму сделки Мантуров раскрывать не стал. Но вчера АФК "Система" опубликовала на сайте Лондонской биржи сообщение, что получит за "Камов-Холдинг" \$11,8 млн., из которых 120 млн. руб. составляют обязательства этой компании перед "Системой".

Основным источником дохода "Камова" были поставки вертолетов Ка-27/28/31 для ВМС Индии и Китая и вертолетов Ка-32 в Южную Корею и ряд западных стран. Но их объемы не превышали десятка в год, говорит научный редактор журнала "Экспорт вооружений" Михаил Барабанов. С поставками этих вертолетов на экспорт, а также легкого вертолета Ка-226 для российских потребителей связаны главные перспективы предприятия, отмечает эксперт. "Тянувшийся почти 20 лет выбор Минобороны между двумя новыми ударными вертолетами Ка-50/52 и Ми-28 был самым ярким символом анархии в системе военных закупок. Но военные склонились в сторону Ми-28, что и предопределило потерю самостоятельности "Камовым", - говорит эксперт Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко.

Аналитик "Ренессанс Капитала" Александр Казбеги отмечает, что "Камов" никогда не был значимым бизнесом для "Системы". Поэтому в условиях, когда отрасль консолидируется государством, его продажа - самое разумное решение.

*источник: газета "Ведомости"
08.11.05*

ФАС МОЖЕТ СОГЛАСОВАТЬ СДЕЛКУ ПО ПРОДАЖЕ АФК "СИСТЕМА" "КАМОВ-ХОЛДИНГА" ОБОРОНПРОМУ ДО КОНЦА НОЯБРЯ

Федеральная антимонопольная служба рассматривает ходатайство ОАО "Объединенная промышленная корпорация "Оборонпром" на покупку 100% акций ОАО "Камов-Холдинг". Как говорится в сообщении ФАС, ходатайство на приобретение акций Камов-Холдинга поступило в федеральную службу 28 октября. В соответствии с законом, на рассмотрение ходатайства антимонопольной службе выделяется месячный срок. В случае необходимости, он может быть продлен еще на 20 дней.

Вчера АФК "Система" сообщила о соглашении с ОПК "Оборонпром" о продаже 100% акций ОАО "Камов-Холдинг" - владельца 49,46%-ной доли в уставном капитале разработчика военных и гражданских вертолетов марки "Ка" ОАО "Камов". Сумма сделки составила \$11,8 млн., говорится в сообщении "Системы". "Оборонпром" также примет на себя долги "Камов-Холдинга" и "Камова" перед "Системой" в размере 120 млн. руб. и станет гарантом по кредитам, предоставленным "Камов-Холдингу" Московским банком реконструкции и развития (принадлежит "Системе").

ОКБ "Камов" основано в 1948 году (впоследствии переименовано в Ухтомский вертолетный завод, с 1992 года - ОАО "Камов") для создания вертолетов корабельного базирования в интересах ВМФ СССР. Разработанные "Камовым" гражданские и военные

вертолеты с соосной винтовой схемой собираются на заводах в Кумертау (Башкирия), Арсеньеве (Приморье) и Оренбурге.

ОАО "ОПК "Оборонпром" - многопрофильная промышленно-инвестиционная группа. В соответствии с указом Президента РФ от 29 ноября 2004 года и постановлением Правительства от 6 мая 2005 года, корпорация становится головной управляющей и владельческой компанией создаваемого вертолетостроительного холдинга, в состав которого входят ОАО "Московский вертолетный завод", ОАО "Улан-Удэнский авиационный завод", ОАО "Казанский вертолетный завод", ОАО "Роствертол", ОАО "Московский машиностроительный завод "Вперед", ОАО "Ступинское машиностроительное производственное предприятие". "Оборонпром" также контролирует более 75% акций ОАО "Оборонительные системы", владеет 100% акций ЗАО "Оборонпромлизинг" и другими активами.

Сейчас государству в лице ФГУП "РСК Миг" принадлежит 49% акций "Камова". "Система" стала стратегическим партнером и контролирующим акционером "Камова" в 2002 году и до последнего времени заявляла, что продажа этого актива не входит в планы корпорации.

*источник: ИА "АК&М"
09.11.05*

КОМПАНИЯ "КАМОВ-ХОЛДИНГ" ПРИСОЕДИНИЛАСЬ К HELICOPTER ASSOCIATION INTERNATIONAL

Компания "Камов-Холдинг" присоединилась к Helicopter Association International, международной ассоциации разработчиков, производителей и продавцов вертолетной техники.

Helicopter Association International - международная профессиональная ассоциация гражданской вертолетной промышленности. Регулярные встречи, семинары и презентации, проводимые ассоциацией, создают благоприятные условия для обмена техническим опытом, выработки совместных концепций в области безопасности и эксплуатации вертолетов.

Ассоциация решает такие важные вопросы, как международные процедуры согласования летной годности и правил, которые могут затрагивать интересы поставщиков и сервисных центров.

Теперь к Международной Ассоциации присоединилась компания "Камов-Холдинг", маркетинговая

структура, входящая в группу компаний разработчиков и производителей вертолетов марки "Камов". Участие российской компании в данном проекте будет способствовать дальнейшей интеграции мирового опыта и лучших практик с целью развития авиации России.

Членами ассоциации являются компании, производящие сертифицированные продукты, осуществляющие поставки и услуги для гражданской вертолетной промышленности.

Ежегодно при поддержке HAI проводится выставка Heli-Expo - одна из самых больших экспозиций гражданских вертолетов в мире. Heli-Expo 2006, в которой примет участие компания "Камов-Холдинг", пройдет в Далласе, штат Техас, США, 26-28 февраля.

*источник: компания "ОАО "Камов-Холдинг"
18.11.05*

"КАМОВ-ХОЛДИНГ" ПОСТАВИТ В 2006 ГОДУ ИСПАНСКОЙ КОМПАНИИ HELISURESTE ОЧЕРЕДНЫЕ ДВА ВЕРТОЛЕТА КА-32

Компания "Камов-Холдинг" подписала контракт на поставку испанской компании Helisureste в 2006 г. дополнительно еще 2-х вертолетов Ка-32.

"Контракт с компанией Helisureste был подписан на Международной практической конференции по эксплуатации вертолетов "Камов", которая прошла на прошлой неделе в Москве", - сообщил "Интерфакс-АВН" в понедельник представитель компании "Камов-Холдинг". Он отметил, что компания Helisureste является крупнейшим оператором вертолетной техники в Испании, и имеет большой практический опыт проведения комплексных противопожарных мероприятий с использованием авиации.

"Эксплуатацию Ка-32 испанский оператор осуществляет с 1995 года. Helisureste продолжает пополнять свой парк этими машинами. В 2004г. и 2005г. испанской компании уже было поставлено 4 вертолета Ка-32, которые сейчас успешно используются для тушения пожаров в странах Европы", - сказал собеседник агентства. С учетом последнего контракта в 2006 г. будет поставлено 4 вертолета Ка-32.

Технический директор Helisureste Аурелио Мартинес, в выступлении на конференции отметил, что итоги сезона пожаротушения 2005 г. еще раз подтвердили, что на сегодняшний день Ка-32 по своим летно-техническим характеристикам и экономической эффективности превосходит все вертолеты данного класса.

Международная практическая конференция по эксплуатации вертолетов "Камов" была организована компанией "Камов-Холдинг" и фирмой "Камов". Конференция проводилась впервые и была посвящена эксплуатации вертолетов Ка-32. В мероприятии приняли участие около 80 представителей из 28 российских и иностранных компаний, что показало актуальность темы эксплуатации вертолетной техники для операторов и производителей вертолетов.

По информации пресс-службы компании, с докладами на конференции выступили представители компаний Helisureste, Heliswiss (Швейцария), VIN (Канада), "Владивосток-Авиа", "Авиалифт", КБ "Камов", "Камов-Холдинг" и др. Обсуждались вопросы особенностей применения вертолета Ка-32 для решения различных задач, его сервисного обслуживания и модернизации.

Ка-32 - многоцелевой вертолет, сертифицированный в России, Канаде, Швейцарии, Тайване, Южной Корее, Мексике. Машина предназначена для ведения борьбы с пожарами, осуществления поисково-спасательных, строительно-монтажных работ и транспортировки грузов в горах и труднодоступных местах, при низких и высоких температурах, в условиях ограниченной видимости и ночное время суток.

*источник: ИНТЕРФАКС-АВН
28.11.2005*

АРСЕНЬЕВСКИЕ ВЕРТОЛЕТЫ ПОПОЛНЯТ ВООРУЖЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АРМИИ

Вертолеты Ка-50 и противокорабельные ракеты "Москит", выпускаемые арсеньевским предприятием "Прогресс", пополнят вооружение Российской армии и флота уже в будущем году.

Деньги на производство ракет и достройку "Черных акул" внесены отдельной строкой в проект федерального бюджета 2006 по линии государственного оборонного заказа.

Положительное решение вопроса по "Черным акулам" было получено раньше в Министерстве обо-

роны России. Теперь такое же решение, в том числе и по линии Военно-морского флота, принято в Министерстве экономического развития и торговли.

По мнению генерального директора "Прогресса" Юрия Денисенко, предприятие получит госзаказ в объеме значительно превышающем объемы предыдущих лет.

*источник: радиостанция "Радио Лемма"
01.11.05*

НОВОСТИ МИРОВОГО АВИАСТРОЕНИЯ

Забастовка: примерно 1500 рабочих Boeing в США нарушила график запуска спутников	27
Ключевые элементы для Boeing 787 разрабатывают 300 российских инженеров	27
EADS повысил прогноз прибыли на 2005 год	27
Компания Boeing Business Jets (BBJ) преодолела новый рубеж, продав более ста самолетов	28
Новый Boeing установил рекорд дальности полета для пассажирских авиалайнеров	28
Мобильная связь в самолетах: уточнены планы компаний	28
Компания Boeing начинает реализацию программы создания нового семейства самолетов Boeing 747-8	29
Компания Boeing информирует о ходе работ по программе создания Boeing 787	29
Российская группа компаний "Волга-Днепр" размещает заказ на два грузовых самолета Boeing 747-400ER Freighter	30
Китай подпишет контракт на \$9 млрд. на поставку 150 самолетов Boeing	30
Авиакомпания Emirates разместила крупнейший в мире заказ на самолеты Boeing 777 на сумму 9,7 миллиардов долларов	30
Boeing соревнуется с Airbus	31
Airbus сохранит преимущество перед Boeing	31
На крыльях пиара	32
Airbus объявляет о заказах общей стоимостью 14 млрд. долларов, полученных в ходе авиасалона в Дубае	32
У надежды Airbus - лайнера A380 - возникли неожиданные проблемы	32
Airbus представляет самолет A318 Elite	33
Airbus готов платить неустойки	33
Число продаж самолетов ACJ достигло 50 единиц	34
"Антонов" обеспечен заказами	34
Корпорация "Антонов" утвердила структуру своего правления	34
Главой корпорации "Антонов" стал министр из правительства Януковича	35
На выставке Dubai-2005 харьковские самолеты собрали заказов на 592 млн. долл.	35
Украина и Польша. Новое сотрудничество в авиастроении	35

НОВОСТИ МИРОВОГО АВИАСТРОЕНИЯ

ЗАБАСТОВКА: ПРИМЕРНО 1500 РАБОЧИХ BOEING В США НАРУШИЛИ ГРАФИК ЗАПУСКА СПУТНИКОВ

Примерно 1500 тысячи рабочих ведущей аэрокосмической корпорации США - Boeing - в среду начали забастовку, сообщает ИТАР-ТАСС. До последней минуты назначенный федеральным правительством посредник пытался урегулировать трудовой конфликт, но достичь компромисса не удалось.

Все бастующие являются членами профсоюза "Международная ассоциация рабочих-механиков и аэрокосмических служащих". Профсоюз отверг предложение Boeing о заключении нового коллективного трудового соглашения из-за отсутствия в нем пунктов относительно медицинского обслуживания при выходе на пенсию вновь принятых на работу служащих, а также издержек, связанных с отпусками и страхованием.

Забастовка главным образом затронула работы по производству и подготовке к старту ракет семейства Delta. В числе бастующих оказались 365 рабочих завода Boeing в Хантингтон-Бич (штат Калифорния) -

головного предприятия программы Delta; обслуживающие пуски 288 сотрудников Boeing на космодроме на мысе Канаверал (штат Флорида) и 100 сотрудников на базе ВВС США Ванденберг (штат Калифорния). Бастуют также рабочие на предприятии Boeing в городе Декейтер (штат Алабама).

Трудовой конфликт затронул график намеченных пусков. В частности, 7 ноября с базы Ванденберг планировалось вывести на орбиту с помощью носителя Delta-2 два спутника NASA, предназначавшиеся для изучения атмосферы Земли, но эта дата старта уже отменена. Также пока стоит на пусковом столе носитель Delta-4, которому предстоит доставить на орбиту секретный разведспутник. На космодроме на мысе Канаверал под вопросом оказался коммерческий запуск Delta-4 с метеоспутником GOES-N.

*источник: ПРАЙМ-ТАСС
03.11.05*

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ДЛЯ BOEING 787 РАЗРАБАТЫВАЮТ 300 РОССИЙСКИХ ИНЖЕНЕРОВ

Ключевые элементы для новейшего пассажирского самолета Boeing 787 Dreamliner разрабатываются в Московском центре Boeing, где трудятся 300 российских инженеров, сообщил генеральный конструктор самолета Джим Моррис в ходе посещения центра журналистами во вторник. По его словам, в частности, российские инженеры конструируют ключевые элементы носовой части фюзеляжа, пилоны навески двигателей, а также переднюю кромку крыльев, передкрылки и титановые компоненты для шасси.

"Самый крупный инженерный и научный центры Boeing за пределами США находится в Москве, - подчеркнул Моррис. - Мы нашли очень много талантливых конструкторов именно здесь, в Москве. Первые 20 инженеров пришли и работают с нами по контрак-

ту из компании "Ильюшин". У нас сотрудничают люди из фирмы "Сухой", Центра имени Хруничева".

"Мы не забрали лучших российских инженеров, а создали тысячу новых рабочих мест, так как люди у нас работают по контракту", - объяснил вице-президент компании Boeing по международным связям и региональный президент по России и странам СНГ Сергей Кравченко.

"Я хочу поблагодарить российскую авиационную промышленность за содействие по созданию широкой международной кооперации самолета Boeing 787 Dreamliner, - заключил Моррис.

*источник: РИА "Новости"
15.11.05*

EADS ПОВЫСИЛ ПРОГНОЗ ПРИБЫЛИ НА 2005 ГОД

Крупнейший европейский авиакосмический концерн European Aeronautic, Defense & Space Co. (EADS), владеющий Airbus SAS, повысил прогноз прибыли на 2005 г., сообщило агентство Bloomberg. Прогноз прибыли был повышен до 1,65 евро в расчете на акцию с более 1,5 евро на акцию, ожидавшихся ранее. Чистая прибыль компании по итогам 3-го квартала незначительно снизилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года из-за увеличения расходов, связанных с разработкой новых моделей самолетов. Чистая прибыль составила в

прошлом квартале 209 млн. евро (26 центов на акцию) по сравнению с 207 млн. евро (также 26 центов) годом ранее. В то же время этот показатель оказался выше среднего прогноза аналитиков, который составлял 175 млн. евро. Выручка увеличилась на 8% - до 7,4 млрд. евро. В июле-сентябре EADS поставил 82 аэробуса, что на 30% превысило показатель за третий квартал 2004 г.

*источник: Интерфакс
09.11.05*

КОМПАНИЯ BOEING BUSINESS JETS (BBJ) ПРЕОДОЛЕЛА НОВЫЙ РУБЕЖ, ПРОДАВ БОЛЕЕ СТА САМОЛЕТОВ

Сегодня представители Boeing Business Jets объявили о том, что компания преодолела исторический рубеж, продав 102 самолета и превысив целевые показатели, которые предусматривали продажу 100 самолетов до конца текущего года. Впервые в истории компании-производителю самолетов деловой авиации, поставляющей на рынок самолеты большой пассажироместимости и увеличенной дальности полета, удалось добиться столь впечатляющих показателей продаж.

Последние заказы на самолеты BBJ поступили из разных стран мира. В частности, впервые был размещен заказ из Гонконга. По просьбе заказчиков компания Boeing не раскрывает имена владельцев и эксплуатантов BBJ.

С момента начала реализации программы BBJ в 1996 г. 69 заказчиков приобрели 89 самолетов BBJ и 13 самолетов BBJ 2. 40% заказчиков BBJ - частные лица. Примерно 36% самолетов было приобретено для глав государств и правительств, 14% для компаний и 10% для чартерных авиакомпаний.

С. Хилл также сообщил о том, что компания BBJ подписала контракт на обслуживание с сингапурской компанией Jet Aviation. Эта компания владеет первым в Азиатско-тихоокеанском регионе авторизованным центром по обслуживанию самолетов BBJ. Jet Aviation будет предоставлять заказчикам компании BBJ услуги технического обслуживания, текущего и капитального ремонта, а также осуществлять гарантийное обслуживание.

После подписания контракта с компанией Jet Aviation общее число центров обслуживания возросло до семи: 3 центра расположены в странах Европы, 2 на территории США и один на Ближнем Востоке. Услуги в отношении самолетов BBJ также оказывают 5 специализированных представительств компании BBJ, а также более чем 450 представителей компаний Boeing и GE в разных странах мира.

В настоящее время в мире эксплуатируется 83 самолета BBJ. К настоящему моменту эти самолеты провели в воздухе более 168000 часов и выполнили 66250 рейсов. Показатель точности соблюдения графика у BBJ один из лучших в отрасли - 99,9%.

Самолеты BBJ и BBJ 2 являются усовершенствованными модификациями популярных моделей Boeing 737-700 Next-Generation и Boeing 737-800 Next-Generation соответственно.

Просторный салон BBJ оснащен самым инновационным оборудованием и обеспечивает пассажирам непревзойденный уровень комфорта. Его площадь равна 75 кв. м, что почти в 3 раза больше, чем у других самолетов деловой авиации, имеющих аналогичную дальность полета. Модификация BBJ 2 оборудована салоном, который на 25% просторнее салона BBJ. Кроме того, этот лайнер может перевозить в 2 раза больше груза.

*источник: компания "Boeing"
10.11.05*

НОВЫЙ BOEING УСТАНОВИЛ РЕКОРД ДАЛЬНОСТИ ПОЛЕТА ДЛЯ ПАССАЖИРСКИХ АВИАЛАЙНЕРОВ

Самолёт Boeing 777-200LR Worldliner установил мировой рекорд дальности полёта для пассажирских авиалайнеров, сообщает Associated Press. Worldliner вылетел из Гонконга и успешно приземлился в аэропорту Хитроу в Лондоне 10 ноября около 13:15 по Гринвичу. В течение 23 часов в воздухе лайнер покрыл расстояние в 12 тысяч 500 миль (20255 километров). Самолет перелетел без посадки через Тихий океан, США и Атлантический океан. В пути в кабине попеременно работали два экипажа. На борту самолета находились 35 человек - представители Boeing, журналисты и потенциальные покупатели.

Компания Boeing рассчитывает, что нынешний рекордный рейс привлечет внимание авиакомпаний и они закупят эту модель, с тем, чтобы открыть новые

линии для беспосадочных рейсов. Вводя в эксплуатацию новый самолет, Boeing пытается бросить вызов компании Airbus в области дальнемагистральных воздушных перевозок.

Номинальная дальность полёта Worldliner с полной загрузкой (301 пассажир, багаж и экипаж) составляет примерно 17,5 тысяч километров. Прошлый мировой рекорд беспосадочного пассажирского рейса был установлен в 1989 году. Тогда Boeing 747-400 пролетел 10 500 миль от Лондона до Сиднея.

Первый Worldliner поступит заказчику (Пакистанские международные авиалинии) в начале 2006 года.

*источник: LENTA.RU
10.11.05*

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ В САМОЛЕТАХ: УТОЧНЕНЫ ПЛАНЫ КОМПАНИЙ

Европейская OnAir, один из учредителей которой - компания Airbus, вчера объявила о том, что разрешит пассажирам пользоваться мобильными телефонами на борту самолетов в 2006 г., а ключевые договоренности по этому вопросу будут достигнуты в феврале того же года.

Также к февралю 2006 г. будут проведены тесты на совместимость аппаратуры. Тесты, проведенные в сентябре 2005 г., показали, что мобильные телефоны

не оказывают влияния на работу электроники на борту самолетов.

Лицензированием системы, работающей на борту самолетов, будут заниматься сотовые операторы той страны, где зарегистрирован тот или иной самолет.

*источник: сайт "Газета.Ru"
02.11.05*

КОМПАНИЯ BOEING НАЧИНАЕТ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ СОЗДАНИЯ НОВОГО СЕМЕЙСТВА САМОЛЕТОВ BOEING 747-8

Сегодня представители компании Boeing официально объявили о начале реализации программы создания нового семейства самолетов Boeing 747-8, которое будет включать дальнемагистральный пассажирский самолет Boeing 747-8 Intercontinental и грузовой самолет Boeing 747-8 Freighter.

Авиакомпания Cargolux, штаб-квартира которой расположена в Люксембурге, разместила заказ на 10 грузовых самолетов Boeing 747-8 Freighter. Первый лайнер будет поставлен ей в третьем квартале 2009 г. Кроме того, эта авиакомпания приобрела права на приобретение еще 10 лайнеров этой модификации. В настоящее время парк авиакомпании Cargolux состоит исключительно из самолетов производства компании Boeing. Он насчитывает 13 грузовых лайнеров Boeing 747-400.

Японская авиакомпания Nippon Cargo Airlines разместила заказ на 8 самолетов Boeing 747-8 Freighter. Первый самолет этой модели будет поставлен ей в четвертом квартале 2009 г. Авиакомпания также приобрела опцион на приобретение еще 6 самолетов Boeing 747-8 Freighter. В настоящее время парк авиакомпании Nippon Cargo Airlines насчитывает 13 грузовых самолетов Boeing 747. Кроме того, она уже разместила заказ на шесть дополнительных лайнеров Boeing 747-400F.

Стоимость подтвержденных заказов двух вышеуказанных авиакомпаний по ценам каталога составляет примерно \$5 млрд.

При создании Boeing 747-8 будут широко использоваться технологии, разработанные в рамках программы создания Boeing 787 Dreamliner, что позволит существенно повысить пассажироместимость и грузоподъемность новой модели, уменьшить потребление топлива, повысить экономичность в эксплуатации, а также снизить уровень

шума и выбросов, что даст возможность минимизировать негативное воздействие новых самолетов на окружающую среду.

Обе модификации Boeing 747 нового поколения будут оснащаться двигателями GEnx производства компании General Electric, аналогичными устанавливаемым на самолеты модели Boeing 787. Эти двигатели соответствуют положениям Главы 4 требований ИКАО в отношении допустимого уровня шума, а также требованиям QCS.

Новые самолеты также будут характеризоваться сниженными показателями затрат в расчете на рейс. Кроме того, на Boeing 747-8 будет усовершенствована кабина экипажа и улучшена конструкция крыла.

По сравнению с A380 затраты у Boeing 747-8F в расчете на рейс будут ниже на 20%. Кроме того, новый лайнер будет таким же гибким в эксплуатации, как и существующие грузовые модификации Boeing 747, что обеспечивает авиакомпаниям возможность получать прибыль даже при неполной загрузке самолета.

Модификация Boeing 747-8 Freighter станет прекрасным дополнением к эксплуатируемым в настоящее время самолетам Boeing 747-400 Freighter, лучшим грузовым лайнерам современности. Обе модификации могут принимать на борт поддоны высотой до 3,1 м, что обеспечивает максимальную гибкость для эксплуатирующих их авиакомпаний. Модель Boeing 747-8 легко впишется в существующую отраслевую инфраструктуру. Он может выполнять рейсы в более чем 210 аэропортов без необходимости проведения дорогостоящих работ по модернизации их инфраструктуры.

источник: компания "Boeing"
15.11.05

КОМПАНИЯ BOEING ИНФОРМИРУЕТ О ХОДЕ РАБОТ ПО ПРОГРАММЕ СОЗДАНИЯ BOEING 787

В Сэтле на этой неделе прошла встреча сотрудников компании Boeing с представителями 140 авиакомпаний, финансовых организаций и поставщиков. Встреча была посвящена обсуждению хода работ по программе создания новейшей модели Boeing 787 Dreamliner. Во время этого совещания, получившего название Progress Summit III, стороны обсудили вопросы, связанные с разработкой новой модели, требованиями заказчиков, финансированием программы, планами производства, а также концептуальными решениями, призванными обеспечить максимальную стандартизацию и упростить выпуск самолетов модели Boeing 787.

В ходе совещания обсуждались новые достижения, которых удалось добиться в ходе работ по программе создания Boeing 787, такие как начатое в июне переоборудование самолетов Boeing 747 в модификацию Boeing 747 Large Cargo Freighter, осуществляемое силами тайваньской компании, продолжающийся в течение всего года процесс испытания основных конструкций Boeing 787, реализуемый совместно с компаниями-поставщиками, создание новых технологий, а также строительство производ-

ственных мощностей на ряде заводов. Специалистами компании Boeing была окончательно утверждена конфигурация нового лайнера, а также представлена инновационная кабина экипажа Boeing 787. Во время совещания представители компании Boeing также представили новые данные относительно дальности полета и вместимости каждой из модификаций семейства Boeing 787.

С момента начала реализации программы в апреле 2004 г. 25 авиакомпаний разместили заказы на 309 самолетов Boeing 787. Дальность полета у Boeing 787-9 будет равна 16000 км - 16300 км, у Boeing 787-8 - 14800 км - 15700 км, а у Boeing 787-3 - 5500 км - 6500 км. Boeing 787-8 сможет перевозить 210 - 250 пассажиров, Boeing 787-9 - 250 - 290 пассажиров, а Boeing 787-3 - 290 - 330 пассажиров.

Следующий крупный этап создания Boeing 787 намечен на 2007 г., когда будет начато производство первого самолета этой модели. В том же году пройдут летные испытания Boeing 787, по завершении которых новые самолеты начнут поступать заказчикам.

источник: компания "Boeing"
18.11.05

РОССИЙСКАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ "ВОЛГА-ДНЕПР" РАЗМЕЩАЕТ ЗАКАЗ НА ДВА ГРУЗОВЫХ САМОЛЕТА BOEING 747-400ER FREIGHTER

Сегодня представители компании Boeing [NYSE: BA] сообщили о том, что российская авиакомпания AirBridge Cargo, входящая в состав группы компаний "Волга-Днепр", разместила заказ на 2 грузовых самолета Boeing 747-400ER. Самолеты, стоимость которых по ценам каталога составляет \$450 млн., будут поставлены в октябре 2007 г. и феврале 2008 г. Оба лайнера будут оснащены двигателями CF6-80C2B5F производства компании General Electric.

Грузовые самолеты Boeing 747-400ER Freighter имеют максимальный взлетный вес 412775 кг, максимальную грузоподъемность 112760 кг и максимальную дальность полета 9200 км. Характерный для этой модели носовой грузовой люк позволяет авиакомпаниям повысить прибыль за счет перевозки негабаритных грузов. Бортовой грузовой люк обеспечивает высокую эффективность и гибкость при проведении погрузочно-разгрузочных операций.

В 2004 г. авиакомпания AirBridge Cargo стала первым российским авиаперевозчиком, включившим в состав своего парка лайнер Boeing 747. Этот самолет, Boeing 747-200 Freighter, используется для выполнения регулярных грузовых рейсов между странами Европы, КНР и российским Дальним Востоком.

Авиакомпания AirBridge Cargo была создана в феврале 2004 г. группой компаний "Волга-Днепр". В

настоящее время она располагает тремя самолетами Boeing 747-200, которые эксплуатируются на маршрутах большой протяженности, а также грузовыми самолетами российского производства, которые выполняют региональные рейсы.

Группа компаний "Волга-Днепр" была основана в 1990 г. и в настоящее время включает в свой состав 11 компаний, специализирующихся в области наземных и воздушных грузоперевозок, пассажирских перевозок, страхования и логистики. В настоящее время группа "Волга-Днепр" контролирует более 50% международного рынка перевозок негабаритных и сверхтяжелых грузов. Парк группы "Волга-Днепр" состоит из 12 грузовых самолетов, включая десять лайнеров Ан-124-100 "Руслан" и два Ил-76, а также пяти модернизированных пассажирских самолетов Як-40.

Грузовые самолеты производства компании Boeing обеспечивают более 90% всех воздушных грузоперевозок в мире. Прогноз, подготовленный специалистами компании Boeing, указывает на то, что в 2024 г. на долю широкофюзеляжных грузовых самолетов (грузоподъемность 65 т и более) будет приходиться 34% всех воздушных грузоперевозок.

*источник: компания "Boeing"
08.11.05*

КИТАЙ ПОДПИШЕТ КОНТРАКТ НА \$9 МЛРД. НА ПОСТАВКУ 150 САМОЛЕТОВ BOEING

КНР готова подписать контракт с Boeing Co. на поставку 150 самолетов Boeing 737. Стоимость контракта составляет \$9 млрд., что поможет второму по величине в мире производителю самолетов обойти Airbus SAS и выйти на первое место впервые за пять лет, сообщило агентство Bloomberg.

China Aviation Supplies Import & Export Group, государственная компания, которая занимается покупкой самолетов для авиалиний КНР, планирует подписать контракт с Boeing в воскресенье, 20 ноября в Пекине во время визита президента США Джорджа Буша. "Это очень существенная поддержка для Boeing, который существует в секторе с наиболее высо-

кой конкуренцией, - сказал управляющий директор Dinan Дуг МакВити. - Это означает, что теперь лидером становится Boeing". Эта сделка также окажется самой крупной для Китая с января этого года, когда был заключен контракт стоимостью \$7,2 млрд. на поставку 60 самолетов Boeing 787. Согласно прогнозам экспертов, авиалинии КНР в течение последующих 20 лет приобретут 2293 самолета общей стоимостью \$183 млрд. При этом ежегодный рост трафика авиакомпаний Китая составит в среднем 7,3% по сравнению со средним мировым приростом в 5,2%.

*источник: Интерфакс
18.11.05*

АВИАКОМПАНИЯ EMIRATES РАЗМЕСТИЛА КРУПНЕЙШИЙ В МИРЕ ЗАКАЗ НА САМОЛЕТЫ BOEING 777 НА СУММУ 9,7 МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ

Emirates, международная авиакомпания Объединенных Арабских Эмиратов, разместила заказ на покупку 42 самолетов Boeing 777 сообщил Его Величество Шейх Ахмед бин Саид Аль Мактум, председатель группы Emirates. Сделка, оцененная в 9,7 млрд. долл., является крупнейшим в мире заказом на самолеты Boeing линейки 777.

Emirates планирует приобрести у американской авиастроительной корпорации 24 самолета Boeing 777-300 ER, 10 лайнеров модели 777-200 LR и 8 грузовых самолетов. Лайнеры будут оснащены двигателями GE-90 производства компании General Electric. Ожидается, что первая поставка в рамках данного заказа будет осуществлена в 2007 г. При этом Emirates имеет права на покупку еще 20 самолетов Boeing 777.

Шейх Ахмед также подписал соглашение о покупке двигателей GE90-115B для всех заказанных самолетов Boeing 777 на сумму 2 млрд. долл. "Приобретая новые самолеты, мы стремимся удовлетворить растущий спрос на услуги Emirates. Новый заказ входит в планы развития нашей авиакомпании и увеличивает ее возможности", - заявил шейх Ахмед.

Emirates планирует использовать новые самолеты для развития новых маршрутов. В частности Boeing 777-200LR Worldliner, установивший рекорд по дальности среди пассажирских самолетов, позволит Emirates совершать беспосадочные рейсы на западное побережье Соединенных Штатов.

*источник: компания "AK Emirates"
22.11.05*

BOEING СОПЕВНУЕТСЯ С AIRBUS

Вчера американская авиастроительная компания Boeing отпартовала о получении крупного заказа на поставку 18 усовершенствованных грузовых самолетов Boeing 747-8. Пополнить свой авиапарк новыми самолетами решили сразу два перевозчика - люксембургская Cargolux (10 самолетов) и японская Nippon Cargo (8 машин). Сумма сделки оценивается в 5 млрд. долл. Новый заказ станет дополнительным козырем в борьбе за отданную 2 года назад главному конкуренту - европейскому Airbus - пальму первенства в производстве гражданских самолетов. Впрочем, несмотря на активность, проявляемую сейчас американским авиапроизводителем, по мнению экспертов, догнать по объему поставок европейцев Boeing сможет в лучшем случае лишь через 3-4 года, когда на рынке появится его новинка - дальнемагистральный Boeing 787.

И без того сложные отношения конкурентов обострились в 2003 г., когда впервые за 30 лет Airbus обошел Boeing по числу поставленных заказчикам самолетов. В 2004 г. отрыв увеличился: Airbus произвел 320 лайнеров против 285 самолетов Boeing.

"Создав в свое время ставшие бестселлерами на рынке Юго-Восточной Азии самолеты A330 и A340, потеснившие Boeing 767 и Boeing 747, Airbus сейчас пожинает плоды, - говорит ведущий эксперт НИИ экономики авиационной промышленности Олег Пантелеев. - Достойную конкуренцию американцам Airbus составил и в сегменте узкофюзеляжных самолетов, удачно выставив против Boeing 737 свое семейство A320. Более того, сейчас на рынок выходит флагманский 555-местный лайнер A380, аналогов которого у Boeing просто нет". Эффективно заработа-

ла и система продаж, на отладку которой Airbus потратил не один год. Неслучайно сейчас Boeing пытается искать новые способы привлечения заказчиков. Не так давно компания провела масштабную пиар-акцию: новый Boeing 777-200LR, который сами разработчики называют Worldliner, установил рекорд дальности беспосадочного полета. Расстояние в 21 601 км от Гонконга до Лондона Worldliner преодолел за 23 часа.

Но даже такие ухищрения вряд ли помогут американцам в этом году приблизиться к своему главному конкуренту. Развивающиеся авиакомпании Юго-Восточной Азии пока дружно голосуют за изделия европейского авиапрома. Из 271 поставленных за 9 месяцев самолетов чуть меньше половины - их заказы. Что касается Boeing, то его продажи за это же период составили 224 лайнера. Примерно с таким же соотношением поставок компании подойдут и к финишу 2005 г. Airbus планирует сдать заказчикам 370 самолетов, а Boeing со своих ступелей, уже после скорректированных прогнозов, выкатит 271 лайнер.

Выручка Boeing по итогам 2004 г. составила более 52 млрд. долл.

Лайнеров Boeing эксплуатируется по всему миру больше, чем Airbus. Имеет Boeing и заметное преимущество в сегменте грузовых авиалайнеров - на Boeing 747 приходится более половины всех воздушных грузоперевозок в мире. Кроме того, Boeing имеет существенную подпитку в виде правительственных заказов на военную технику и выполнения работ по космической тематике, говорит Пантелеев.

*источник: газета "Газета"
16.11.05*

AIRBUS СОХРАНИТ ПРЕИМУЩЕСТВО ПЕРЕД BOEING

На прошлой неделе Европейский аэрокосмический и оборонный концерн (EADS) подвел итоги 3-х кварталов текущего года. Прибыль компании выросла на 74%, что во многом обусловлено ростом заказов на самолеты Airbus. Аналитики сходятся во мнении, что в сегменте пассажирских авиалайнеров по итогам года Airbus сохранит свое лидерство, опередив американскую Boeing. Boeing активно действует в другом сегменте гражданского авиастроения - небольших реактивных самолетов.

Продажи Airbus растут во многом благодаря стабильному росту заказов со стороны азиатских авиакомпаний, которые кризис индустрии пассажирских авиаперевозок затронул меньше всего. Только за первые 6 месяцев 2005 г. авиакомпании China Southern Airlines, Emirates, Korean Air, Malaysia Airlines, Singapore Airlines и Thai Airways International заказали 75 самолетов A380. За первые 3 квартала 2005 г. азиатские заказы составили 43% общего числа заказов самолетов Airbus. В целом за первые 3 квартала 2005 г. EADS поставила 271 самолет Airbus - против 224 за тот же период 2004 г. Руководство европейского концерна, воодушевленное хорошими показателями, повысило прогноз своих доходов по итогам 2005 г. с \$2,6 млрд до \$2,75 млрд. В 2005 г. Airbus планирует осуществить поставки 370 самолетов.

У главного конкурента Airbus - американской Boeing - дела идут не так гладко. Сентябрьская забастовка 20 тыс. рабочих на сборочных заводах Boeing в штатах Канзас, Орегон и Вашингтон привела к тому, что в 3-м квартале поставки 21 самолета Boeing были сорваны. Всего было поставлено 62 пассажирских реактивных самолета - самый низкий квартальный показатель за последнее десятилетие. Общие продажи Boeing в 3-м квартале составили \$12,6 млрд, что на 4% ниже аналогичного периода 2004 года.

В целом Boeing объявила, что вместо запланированных в 2005 г. поставок 320 самолетов она сможет поставить лишь 290 лайнеров. Таким образом, Airbus сохранит лидерство, которое он отобрал у американской корпорации в 2003 году.

Если в сегменте крупных авиалайнеров компания Boeing не сможет достичь поставленных в начале года целей, то в сегменте небольших реактивных самолетов (business jets на базе Boeing 737-700, BBJ) дела обстоят лучше. 8 ноября Boeing заявила о выполнении годового плана по их поставкам. На этом рынке с Boeing конкурируют американские Cessna, Raytheon, Gulfstream, канадская Bombardier и французская Dassault Aviation.

*источник: газета "Коммерсантъ"
14.11.05*

НА КРЫЛЬЯХ ПИАРА

Крупнейший в мире пассажирский авиалайнер Airbus A380 совершил демонстрационный полет из Тулузы в Сингапур. Пиар-акция Airbus стала ответом основному конкуренту европейцев - компании Boeing. Накануне американский Boeing 777-200LR установил рекорд дальности полета для гражданских самолетов.

Airbus и Boeing, основные конкуренты на рынке гражданских самолетов, провели на этой неделе масштабные рекламные акции.

В пятницу Airbus A380 совершил 12-часовой перелет с базы компании Airbus под Тулузой во Францию до аэропорта Шаньги в Сингапуре. Это первый длительный перелет лайнера. Официальный представитель Airbus сообщил "Газете.Ru", что полет совершался без пассажиров, так как этот опытный лайнер не оборудован креслами. Команда пилотов и инженеров по летным испытаниям состояла из 8 человек.

Airbus делает ставку на вместительные дальнемагистральные самолеты - их новый проект A380 рассчитан на 555 посадочных мест. Европейские авиастроители показывают свой товар всему миру; перелет в Сингапур - только первый в турне самолета по Азии и Австралии. Из Сингапура A380 вылетит в Сидней и Мельбурн, а обратно в Тулузу вернется через Куала-Лумпур, столицу Малайзии.

A380 способен пролетать до 15 тыс. км без посадки. Ввод самолета в эксплуатацию намечен на 2006 г. С этим лайнером связаны надежды компании на завоевание рынка дальнемагистральных перевозок, пока не будет запущен новый лайнер A350. По расчетам инженеров Airbus, он будет более дешевым в эксплуатации, чем A380.

AIRBUS ОБЪЯВЛЯЕТ О ЗАКАЗАХ ОБЩЕЙ СТОИМОСТЬЮ 14 МЛРД. ДОЛЛАРОВ, ПОЛУЧЕННЫХ В ХОДЕ АВИАСАЛОНА В ДУБАЕ

Airbus объявил о подписании в ходе международного авиасалона в Дубае соглашений, предусматривающих размещение заказов (без учета опционов) на 157 самолетов общей стоимостью примерно 14 млрд. долл. Достигнутые результаты подтверждают лидерство Airbus в гражданском авиастроении и свидетельствуют о восстановлении устойчивого спроса на магистральные самолеты. Благодаря заключенным в Дубае соглашениям, общее число заказов на новые самолеты A350 составило 155 единиц. К концу этого года Airbus рассчитывает довести этот показатель до примерно 200 единиц.

Соглашения о продажах самолетов были подписаны с компаниями из Америки, Европы, Индии и Ближнего Востока, что свидетельствует о всемирном

успехе современных самолетов семейства Airbus. О своих заказах самолетов Airbus объявили следующие компании: лизинговая компания AerCap на 70 самолетов семейства A320, лизинговая компания ALAFCO из Кувейта на 12 A350, Международная лизинго-финансовая корпорация ILFC на 12 A350, авиакомпания Jazeera Airways из Кувейта на 6 A320, авиакомпания Kingfisher Airlines из Индии на 30 самолетов семейства A320, компания National Air Service из Саудовской Аравии на 5 A318 Elite, авиакомпания TAP Air Portugal на 10 A350 и 7 A330 и пожелавший не разглашать своего имени частный заказчик на 5 самолетов семейства A320.

Без проблем акция Airbus не обошлась: у самолета по неясным причинам еще до перелета Тулуза - Сингапур начали перегреваться двигатели, сделанные компанией Rolls-Royce. Механики не могли установить причину перегрева. Информация об этом появилась в четверг, накануне перелета.

"Действительно, сначала перелет был назначен на 8 ноября. Задержка произошла из-за того, что были заменены два двигателя на самолете. Официальных заявлений о том, какова причина перегрева, пока не было", - пояснил пресс-секретарь компании в России Александр Бочаров. Он также сообщил, что следующим шагом в демонстрации возможностей самолета станет международная авиационная выставка "Дубай 2005". В настоящее время на A380 уже получены заказы от 16 компаний в общей сложности на 159 машин.

Boeing старается не уступать европейским конкурентам в масштабности пиар-акций. Накануне американский концерн в очередной раз продемонстрировал возможности своего нового лайнера Boeing 777-200LR, или Worldliner, установив рекорд дальности полета для гражданских лайнеров. Акция была призвана продемонстрировать реалистичность прогнозов Boeing по развитию мирового авиарынка в будущем. Компания делает ставку на дальнемагистральные самолеты вместимости приблизительно на 300 человек и дальностью полета до 17,5 тыс. км.

Во многом от того, чья стратегия - Boeing или Airbus - окажется правильнее, будет зависеть развитие мирового авиапрома.

*источник: сайт "Газета.Ru"
11.11.05*

успехе современных самолетов семейства Airbus. О своих заказах самолетов Airbus объявили следующие компании: лизинговая компания AerCap на 70 самолетов семейства A320, лизинговая компания ALAFCO из Кувейта на 12 A350, Международная лизинго-финансовая корпорация ILFC на 12 A350, авиакомпания Jazeera Airways из Кувейта на 6 A320, авиакомпания Kingfisher Airlines из Индии на 30 самолетов семейства A320, компания National Air Service из Саудовской Аравии на 5 A318 Elite, авиакомпания TAP Air Portugal на 10 A350 и 7 A330 и пожелавший не разглашать своего имени частный заказчик на 5 самолетов семейства A320.

*источник: компания "Airbus"
23.11.05*

У НАДЕЖДЫ AIRBUS - ЛАЙНЕРА A380 - ВОЗНИКЛИ НЕОЖИДАННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

С неожиданными трудностями столкнулся европейский консорциум Airbus. Инженерам не удается найти причину перегрева двигателей новейшего сверхтяжелого двухпалубного пассажирского самолета A380. В результате был перенесен на более позднее время первый полет A380 в Азию. Создателем

двигателей "Тренд-900" для A380 является британская компания Rolls Royce. Свой первый полет A380 совершил в апреле нынешнего года из аэропорта в Тулузе. Сейчас эта машина налетала 440 часов.

*источник: газета "Известия"
10.11.05*

AIRBUS ПРЕДСТАВЛЯЕТ САМОЛЕТ A318 ELITE

Семейство корпоративных самолетов Airbus (Airbus Corporate Jetliner Family) пополнилось новой моделью, которой стал самолет A318 Elite. Новая модель создана на основе авиалайнера A318, обладающего наименьшей размерностью среди всех самолетов Airbus.

Появление A318 Elite делает комфорт и изысканность, характерные для крупных бизнес-самолетов, еще более доступными, поскольку салон нового лайнера такой же просторный, как у всех других моделей популярного семейства самолетов A320. A318 Elite дополнит семейство корпоративных самолетов Airbus, в которое также входят ACJ (вариант A319) и более вместительный A320 Prestige.

Airbus ожидает, что наибольший спрос будет сохраняться на бизнес-самолеты размерности ACJ. Вместе с этим Airbus сейчас может предложить еще более доступную альтернативу заказчикам, для которых лучше подходит самолет с укороченным фюзеляжем и меньшей дальностью полета. В A318 Elite, который полностью унифицирован с другими моделями семейства корпоративных самолетов Airbus, олицетворено постоянное стремление Airbus отвечать потребностям заказчиков путем предложения им самых современных решений.

A318 Elite предназначен для обслуживания маршрутов средней протяженности. Дальность его полета достигает 7400 км. При этом уровень комфорта в салоне A318 Elite будет выше, чем в бизнес-самолетах, обычно используемых на таких маршрутах.

Airbus предлагает A318 Elite в партнерстве с компанией Lufthansa Technik. Заказчикам предлагаются два варианта компоновки салона, рассчитанные на размещение до 14 и 18 пассажиров, соответственно. Салон самолета разделен на несколько секций, в которых устанавливаются кресла и диваны. При любой из таких компоновок самолет обладает межконтинентальной дальностью полета и может летать без посадки из Лондона в Нью-Йорк.

На A318, который является самой новой и, одновременно, наименьшей размерности моделью семейства A320, внедрен ряд новых технических решений, которые постепенно распространяются на другие типы самолетов этого семейства. К ним относятся использование передовых производственных

процессов (таких, как лазерная лучевая сварка), оснащение кабины экипажа жидкокристаллическими дисплеями и установка модернизированных систем освещения салона, заполнения досуга пассажиров в полете и обеспечения обслуживания пассажиров.

Подобно всем моделям семейства корпоративных самолетов Airbus, A318 Elite обладает рядом преимуществ, которых нет у других бизнес-самолетов этого класса. В их числе сертификация на выполнение коммерческих пассажирских перевозок, централизованная система контроля бортового оборудования, боковые ручки управления в кабине экипажа, электродистанционная система управления, выполнение автоматической посадки по категории 3В, а также возможность выбора типа двигателей и вспомогательной силовой установки.

Дополнительными преимуществами корпоративных самолетов Airbus также являются обеспечивающие экономию топлива концевые поверхности крыла, увеличенные интервалы между регламентными работами, большего размера люки для более удобного доступа при выполнении техобслуживания, более высокие взлетно-посадочные характеристики, более тихий салон с улучшенным климатическим контролем и наибольшая высота салона. Все это не требует от заказчиков никакой дополнительной оплаты. Инвесторы проявляют большой интерес к корпоративным самолетам Airbus, которые являются надежным средством для капиталовложений.

Благодаря укороченному фюзеляжу и общему со всеми моделями семейства A320 крылу, A318 Elite обладает превосходными летно-техническими характеристиками для эксплуатации на коротких взлетно-посадочных полосах. Для воплощения этого преимущества на практике была проведена сертификация выполнения самолетом A318 захода на посадку по более крутой траектории снижения с углом 5,5 град. Такое качество особенно полезно при эксплуатации самолета в аэропортах с жесткими ограничениями по шуму и сложным рельефом местности.

Акционерами Airbus являются Европейский аэрокосмический и оборонный концерн EADS и фирма BAE Systems.

*источник: компания "Airbus"
11.11.05*

AIRBUS ГОТОВ ПЛАТИТЬ НЕУСТОЙКИ

Европейский самолетостроитель Airbus выплатит неустойку компаниям, заказавшим новый лайнер A380. Связано это с тем, что самолеты не смогут быть поставлены в срок. Коммерческий директор Airbus Джон Лихи в интервью австралийскому телевидению заявил, что размеры неустойки будут рассмотрены в каждом конкретном случае, но что речь идет "о нескольких миллионах долларов".

Airbus получил заказы на 159 самолетов, стоимость каждого составляет примерно 285 млн. долларов. Компания заявила, что отставание от графика поставок составляет от 4 до 6 месяцев. Как ожидается, авиакомпании, заказавшие новый супервместительный лайнер, смогут получить его лишь к концу 2006 г. Как заявил Джон Лихи, компания близка к получению заказов на 250 самолетов. По мнению экспертов, именно это количество является необходимым для возвращения затрат на разработку авиалайнера, которые уже превысили 10 млрд. долл.

Airbus считает, что именно будущее авиaperезовозок принадлежит таким самолетам, как A380. Этот лайнер может перевозить от 555 до 840 пассажиров на расстояние более 15 тысяч километров.

*источник:
радиостанция "BBC - Русская Служба"
14.11.05*

ЧИСЛО ПРОДАЖ САМОЛЕТОВ ACJ ДОСТИГЛО 50 ЕДИНИЦ

Общее число продаж корпоративных самолетов Airbus ACJ (Airbus Corporate Jetliner) достигло 50 единиц, что свидетельствует об успехе этих лайнеров у всех категорий пользователей, которыми являются крупные компании, частные лица, специализированные бизнес-перевозчики и правительственные организации. Этот результат был достигнут после состоявшейся в предшествующие месяцы продажи 4-х ACJ пожелавшему не называть свое имя заказчику.

Airbus приступил к реализации программы производства ACJ, ставшего корпоративным вариантом авиалайнера A319, в июне 1997 г. Первая поставка ACJ заказчику состоялась в конце 1999 г. За последние 3 года продажи ACJ достигли поставленной цели, заключающейся в том, чтобы получать половину заказов на реактивные бизнес-самолеты высшего класса. Потенциал продаж самолетов категории ACJ оценивается примерно в 15 единиц в год.

Программа ACJ становится все более успешной, о чем свидетельствуют запланированные на этот год поставки заказчикам 9 самолетов и получение 11 заказов на ACJ с начала 2005 г. "В настоящее время на всех наших специализированных фирмах, занимающихся оснащением пассажирских салонов ACJ, работа ведется с одним самолетом или более, что подтверждает нашу способность выполнять такие работы в согласованные с заказчиками сроки", - отмечает вице-президент Airbus по корпоративным и индивидуальным самолетам Ришар Гаона.

Успех лайнеров ACJ дополняется тем, что заказчики проявляют заинтересованность в индивидуальных вариантах самолетов Airbus большей размерности таких, как A340-600, на VIP вариант которого в этом году был размещен первый заказ, и двухпалубный A380. "Результат, который достигнут лайнерами ACJ, заключается в том, что за приемлемую цену поданы на новый уровень комфорт, свободное пространство и современный интерьер, предоставляемые бизнес-самолетами высшего класса, - продолжает Ришар Гаона. - И поскольку заказчики убеждаются в этом, они хотят, чтобы такая обстановка сопровождала их во всех длительных полетах и делала их

"АНТОНОВ" ОБЕСПЕЧЕН ЗАКАЗАМИ

Корпорация "Антонов" начала серийный выпуск самолета Ан-148. Предприятие уже обеспечено заказами до 2010 г. на выпуск 34 самолетов. В частности, 10 авиалайнеров купит "Аэросвит", 6 - "Южные авиалинии" (Одесса), 5 - "Донбассаэро", 3 - "Украинская авиационная транспортная компания". Уже в следую-

КОРПОРАЦИЯ "АНТОНОВ" УТВЕРДИЛА СТРУКТУРУ СВОЕГО ПРАВЛЕНИЯ

Новообразованная корпорация "Антонов" совместно с Министерством промышленной политики утвердила структуру правления корпорации. Об этом на пресс-конференции сообщил генеральный директор - глава правления государственной самолетостроительной корпорации "Национальное объединение Антонов" Анатолий Мялица. Правление будет состоять из 7 человек: председателя правления, 4

пребывание на борту более приятным и продуктивным".

Среди корпоративных заказчиков ACJ - компания Aero Services Executive из Франции, группа al Kharafi из Кувейта, UB Group из Индии, корпорация "Даймлер-Крайслер", компания Blue Moon Aviation из США, авиакомпания Eurofly из Италии, компания National Air Services из Саудовской Аравии, PrivatAir из Швейцарии и авиакомпания Qatar Airways. Заказчиками ACJ также являются правительства Азербайджана, Бразилии, Италии, Франции, Венесуэлы и Таиланда, лизинговые компании CIT Aerospace и SALE, а также ряд пожелавших не называть свои имена клиентов.

ACJ обладает самой просторной и комфортабельной пассажирской кабиной в своем классе. Ее ширина больше в 2 раза, а объем в 3 раза, чем у обычных административных самолетов. Поскольку ACJ является вариантом A319, входящего в семейство самых современных и пользующихся наибольшим в мире спросом магистральных самолетов, он является единственным в мире административным самолетом, сертифицированным для коммерческих пассажирских перевозок. Из административных самолетов высшей категории только ACJ оснащен электродистанционной системой управления и может выполнять автоматическую посадку по категории 3В. При сопоставимых расходах на содержание с другими такими самолетами ACJ предоставляет непревзойденные качество комфорта и уровень отдачи капиталовложений.

Благодаря своим высоким качествам, ACJ может перевозить 10 руководителей высокого ранга в компоновке исключительно высокого комфорта на дальность до 11100 км, чего вполне достаточно для выполнения беспосадочных полетов, например из Лондона в Пекин, Йоханнесбург или Лос-Анджелес. При перевозке 48 пассажиров в условиях повышенного комфорта дальность полета ACJ достигает 8300 км.

*источник: компания "Airbus"
10.11.05*

щем году будет собрано 7 самолетов, и первый из заказанных лайнеров полетит в Казахстан. Средняя стоимость каждого самолета - 18 млн долларов.

*источник: журнал "Эксперт"
15.11.05*

директоров предприятий, которые входят в корпорацию и 2 заместителя председателя правления, которых назначит Минпромполитики. В настоящее время активно рассматривается ряд кандидатур на пост заместителей, но об конкретных лицах-претендентах Мялица не сообщает.

*источник: сайт "Podrobnosti"
10.11.05*

ГЛАВОЙ КОРПОРАЦИИ "АНТОНОВ" СТАЛ МИНИСТР ИЗ ПРАВИТЕЛЬСТВА ЯНУКОВИЧА

Кабинет Министров назначил председателем правления корпорации "Антонов" Анатолия Мялицу. Об этом сообщил представитель Министерства промышленной политики. По его словам, решение было принято на заседании Кабмина 5 ноября.

С мая 2004 г. по февраль 2005 г. 65-летний Мялица работал советником премьер-министра. С июня 2002 г. по январь 2004 г. Мялица был министром промышленной политики, до этого назначения, в 1996-2004 гг., работал генеральным директором Харьковского государственного авиационного производственного предприятия.

Как сообщало агентство, в июле Кабинет Министров распорядился создать государственную корпорацию "Антонов". В корпорацию войдут Государственное предприятие "Авиационный научно-технический комплекс имени Антонова" (АНТК им. Анто-

нова, Киев), Киевский государственный авиационный завод "Авиант", Харьковское государственное авиационное производственное предприятие (-ХГАПП), Государственное предприятие "Киевский авиаремонтный завод 410 гражданской авиации".

Также корпорации передадут 50%+1 акцию Государственного научно-исследовательского института авиационных технологий УкрНИИАТ.

В мае Президент Виктор Ющенко поручил Кабмину в двухнедельный срок принять решение о создании национального вертикально интегрированного научно-производственного объединения "Антонов" с включением в его состав АНТК им. Антонова, "Авианта" и ХГАПП.

*источник: сайт "Обком"
07.11.05*

НА ВЫСТАВКЕ DUBAI-2005 ХАРЬКОВСКИЕ САМОЛЕТЫ СОБРАЛИ ЗАКАЗОВ НА 592 МЛН. ДОЛЛ.

Выставка Dubai 2005 стала более чем успешной для самолетов производства Харьковского государственного авиационного производственного предприятия (ХГАПП) - суммарный объем договоренностей на поставки самолетов Ан-74 и Ан-140-100 по итогам авиасалона составляет 592 млн. долл.

Появление новой модификации в семействе самолетов Ан-74 - транспортного Ан-74Т-200А с современным навигационным комплексом - и начало реализации контракта с Арабской Республикой Египет обусловило повышенный интерес к этим машинам со стороны других стран региона. В настоящее время Ан-74 серии "200" - единственный турбореактивный самолет в своей категории, в то время как основные конкуренты оснащены турбовинтовыми двигателями. Реактивная силовая установка обуславливает конкурентные преимущества харьковской машины: в первую очередь - более высокие летно-технические характеристики, а уровень насыщения цифрового пилотажно-навигационного комплекса - новый "мозг" самолета ставит его в один ряд с лучшими мировыми аналогами.

В итоге, Саудовская Аравия, Иордания, Пакистан и ОАЭ выразили намерение приобрести не менее 20 самолетов этого типа. Рост мировых цен на нефть и активное развитие региональных перевозок в ближневосточных странах, намного опережающее обще-

мировые темпы - главные факторы успеха на выставке другого семейства самолетов производства ХГАПП - региональных турбовинтовых Ан-140-100.

После спада заказов на турбовинтовые самолеты в мире в 2002-2004 гг. с начала этого года наблюдается резкое оживление рынка, обусловленное высокой топливной эффективностью этих машин. В 2005 г. авиакомпания разместили заказы на производство более 100 50-70-местных машин. ХГАПП предлагает на рынке самый современный 50-местный турбовинтовой региональный самолет - Ан-140-100, эксплуатация которого на регулярных линиях началась в 2004 г.

Результат выставки - предварительные заказы на поставку более 25 машин этого типа авиакомпаниям региона и стратегическая договоренность с Ираном об интенсификации кооперированного производства самолетов Ан-140 на мощностях самолетостроительной корпорации HESA. Иранская сторона предлагает в течение последующих 40 месяцев увеличить годовой объем производства Ан-140 на HESA до 12 машин с тем, чтобы поставить на внутренний рынок 40 самолетов до 2010 г. (в течение 52 месяцев).

*источник: компания "ХГАПП"
23.11.05*

УКРАИНА И ПОЛЬША. НОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В АВИАСТРОЕНИИ

29 октября 2004 г. в Варшаве (Польша) руководители Агентства по развитию промышленности Республики Польша, польского предприятия PZL Mielec и АНТК им. О.К.Антонова подписали Соглашение о долгосрочном сотрудничестве.

Одним из проектов, который планируется осуществить в рамках этого Соглашения, является программа совместной разработки и производства легкого многоцелевого самолета на замену Ан-28 (М-28), который с 1984 г. производится в Польше в различных вариантах. Новый самолет получил рабочее название AN-M128 Skytruck Plus. Он будет создан на базе

цифровых информационных технологий с применением новейших достижений в области аэродинамики, прочности, материаловедения, оборудования, авионики. Разработка будет проводиться по сертификационному базису на основе европейских и американских норм летной годности JAR-25 и FAR-25. AN-M128 Skytruck Plus по всем техническим параметрам будет превосходить самолет Ан-28 (М-28).

*источник:
сайт "Украинский авиационный портал"
03.11.05*

ОБЗОР ПРЕССЫ

Авиапрому отступить некуда	37
Владимиру Путину преподнесли крылья	40
Новый старт российского авиапрома	41
Российский авиапром между Европой и США	43
Доклад Минпромэнерго России по промышленной политике на конференции "Крупнейшие компании России: база экономического роста"	46
Наш авиапром – заложник минималистских планов	48
Зеленый свет для Ан-148 Производство нового самолета будет развернуто на ВАСО	50
На чем летать России?	52
Госпокровительство RRJ	55
Региональные страсти – 4	57
КНААПО утешили госфинансированием RRJ	60
RRJ – последний блеф российского авиапрома	62
Решено поддержать оборону, а не оборонку	63
Индия купит у нас армию	64
Российские лайнеры долетят до Поднебесной	65
"Волга-Днепр" ищет деньги на "Русланы"	65
"Авиастар-СП" выбросит кресла из Boeing	67
Воздушное такси летать не сможет	67
Bombardier выбрал для посадки Самару	69
Плодотворное сотрудничество	70
Страсти по двигателю	71
"Сатурн" хочет подмять "Салют"	72
Интеграционные процессы начального этапа создания Объединенной авиастроительной компании	73
"Серый рынок" авиационных агрегатов – бич отрасли и угроза безопасности полетов	76

ОБЗОР ПРЕССЫ

за ноябрь 2005 г.

по материалам российских и зарубежных СМИ

АВИАПРОМУ ОТСТУПАТЬ НЕКУДА

В последнее время авиастроение, пожалуй, как ни одна из отраслей российской экономики находится в центре внимания общественности и средств массовой информации, причем в основном с критическим уклоном. Это и понятно: речь идет не просто об одной из областей промышленности, в которой заняты сотни тысяч человек, а о той, которая напрямую связана с национальной безопасностью. Российское гражданское авиастроение присутствует на мировом рынке в объеме менее 1%, а без него не может быть и военного авиастроения.

Вопросы развития отечественного авиастроения в 2005 г. рассматривались на самом высоком уровне, в том числе на Президиуме Госсовета под председательством Президента РФ В.Путина, на заседаниях Правительства РФ.

17 октября 2005 г. в Государственной Думе были организованы парламентские слушания "Состояние, перспективы и законодательное обеспечение развития отечественной авиационной промышленности".

Открывая парламентские слушания, первый заместитель председателя Государственной Думы О.В.Морозов особо остановился на актуальности обсуждаемой темы. Как это ни прискорбно, заявил он, кризис отечественного авиапрома настолько глубок, что стоит вопрос о том, будет или не будет Россия сегодня достойно представлена в мировом авиастроении, будет ли обеспечена ее обороноспособность в воздушном пространстве. Если не сделать какие-то реальные шаги, то наш авиапром отстанет от Запада не на десятилетия, а навсегда. Как подчеркнул О.В.Морозов, задача развития авиапрома - общенациональная и стратегическая.

На слушаниях было отмечено, что первый шаг в этом направлении уже сделан. Предложенная Правительством РФ "Стратегия развития авиационной промышленности до 2015 г." заслуживает широкого обсуждения. Подчеркивалось, что важно определить, нужна ли для нашего государства долгосрочная стратегия в области авиационной промышленности, и если нужна, то не менее важно определить механизмы, как эта стратегия будет взята под кон-

троль не только Государственной Думой, но и Советом Федерации, и каков ее статус.

Председатель Экспертного совета по вопросам авиационно-космического комплекса А.Н.Белоусов обратил внимание, что разработка и создание Стратегии, безусловно, является положительным моментом. И работа над ней - это первые и очень важные шаги по выполнению принятого Президентом РФ политического решения о необходимости воссоздания российского авиапрома и восстановления роли России как одного из мировых центров самолетостроения.

А.Н.Белоусов сказал далее, что в процессе подготовки слушаний (а эта работа велась Экспертным советом совместно с Международным союзом авиационно-космического комплекса Торгово-промышленной палаты РФ) было много встреч и обсуждений, в результате чего сформулирован ряд вопросов, ответы на которые необходимо найти. Особенно следует выделить главный вопрос - о месте и роли государства в решении данной проблемы. Ответом на него может быть только четкая схема и алгоритм государственного участия в рамках провозглашенного государственно-частного партнерства. В свою очередь, требуются предварительные ответы на ряд частных вопросов.

Предлагаются выдержки из выступлений участников слушаний.

Б.С.Алешин, руководитель Федерального агентства по промышленности Минпромэнерго РФ:

Основная цель "Стратегии развития авиационной промышленности до 2015 г." - сохранение технологической независимости и создание нового поколения военной и гражданской продукции, возвращение России на мировую арену в качестве "игрока" первой пятерки производителей воздушных судов.

Важное место в ней занимает проблема структурных преобразований. Необходимо осознать, что российский авиапром сейчас - это, по сути, набор небольших по меркам отрасли разобщенных компаний, не способных ни в долгосрочном, ни в краткосрочном плане к конкуренции на мировом рынке. Поэтому необходима консолидация, которая уже давно прошла в других странах.

Рынок авиатехники сегодня - это глобальный рынок без национальных границ, с жесткой конкуренцией. Это растущий перспективный рынок, как в части поставки вооружений, так и по поставкам продукции гражданского назначения. В то же время производство авиатехники является капиталоемким бизнесом, а окупаемость проектов растягивается на 10 и более лет.

Авиастроительная отрасль масштабна, технологически сложна, причем велики риски, сопряженные с огромными инвестициями в новые проекты. Именно поэтому в российском авиастроении логически применимы принципы государственно-частного партнерства.

Такая модель развития основана на принципах тесного взаимодействия государства и частного бизнеса, что позволяет эффективно сочетать государственные возможности с концентрацией ресурсов на необходимых направлениях и мотивированием частных собственников в отношении конечных результатов бизнеса.

Уже сейчас российское авиастроение - отрасль, в которой частный капитал играет заметную роль. Чтобы бизнес оперировал на рынке, ему необходимы соответствующие условия.

Какой же в этом случае видится роль государства? В России, вне всякого сомнения, государство было, есть и должно остаться крупным собственником капиталовложений. Именно в этом качестве оно должно инициировать необходимость перемен на организационном уровне. И центральной идеей здесь является Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК).

Необходимость консолидации авиапромышленности в единую компанию диктуется целым рядом причин. В первую очередь это высочайший уровень концентрации авиапромышленности у наших конкурентов.

Минимальный уровень продаж, необходимый для вхождения в пятерку ведущих "игроков", оценивается сейчас в \$8-10 млрд в год. Суммарная выручка ОАК на первом этапе существования (после объединения крупнейших российских авиазаводов) оценивается всего в \$2,5 млрд. И это может сделать все имеющиеся у нас продукты и разработки уже к 2010 г. неконкурентоспособными. На сегодня ни один из отечественных авиапроизводителей не в состоянии принять на себя все риски в одиночку. Более того, ни один проект создания нового самолета сейчас невозможно реализовать вне рамок внутрироссийской и международной кооперации с крупнейшими мировыми производителями.

В документе по созданию ОАК определена конструкция, в которой уже на первом этапе государство вносит в первоначальный капитал ОАК принадлежащие ему активы, а частные акционеры имеют возможность обменять свои активы на часть акций ОАК. Предварительные оценки показывают, что государство при этом будет иметь не менее 51% акций ОАК.

В процессе последнего обсуждения на уровне Правительства уже проведена большая работа по анализу активов предприятий и реализуемых проектов, координации бизнеса участников корпорации. Совершенствуется механизм господдержки, ведется работа по реализации федеральных целевых про-

грамм, проведению таможенной политики, совершенствованию законодательства. В рамках Стратегии предусматривается также создание вертолетостроительной корпорации, которая сейчас набирает обороты.

В.Г.Кулаков, губернатор Воронежской области:

Программы развития авиапрома принимались неоднократно. Но движения вперед не было, а наоборот, шло планомерное разрушение отечественной авиапромышленности. Ранее самая большая беда - отсутствие заказов. Сегодня у воронежских авиастроителей заказов уже на пять лет вперед, но положение остается сложным. И только на заседании Президиума Госсовета была подробно рассмотрена сложившаяся ситуация и приняты политические решения.

Через полгода правительство вернулось к обсуждению Стратегии развития. Я считаю, что за прошедший после заседания Президиума Госсовета период, должны были быть приняты конкретные меры согласно указаниям Президента. А мы остались там же, за исключением разработки вариантов по созданию ОАК.

На заседании Госсовета мы договорились, что авиапром будет делать то, что он может, с целью обеспечить самые насущные потребности авиаперевозчиков. Правительством был одобрен так называемый госзаказ, подписаны контракты со многими авиаперевозчиками, но государственной поддержки по-прежнему нет.

Сотрудничая с зарубежными фирмами, важно четко понимать, что Россия для иностранных производителей - это прежде всего рынок сбыта их продукции. Поэтому в развитии отечественного авиапрома рассчитывать надо прежде всего на свои силы.

И еще. Нередко приходится слышать, что Америка и Франция - наши партнеры. А Украина - это наш партнер или нет? К примеру, тот же самолет Ан-148 сделан силами и украинскими, и российских самолетостроителей. И нам нужно не только поддерживать производство этого самолета, но и всемерно расширять связи между братскими странами.

А.И.Федоров, генеральный директор - генеральный конструктор ФГУП "РСК МиГ":

Проблемы, обсуждаемые сегодня, реально существуют, и их очень много. Но, мне кажется, парламентские слушания проводятся для того, чтобы определять стратегию, обсуждать будущее, в том числе и авиапрома. К сожалению, парламент за многие годы ни разу серьезно не "озадачился" этой проблемой. По сути, данный вопрос не обсуждался в стенах парламента именно как национальная, приоритетная задача.

Фирма Airbus достигла впечатляющих результатов, завоевав половину мирового рынка, за 35 лет. Нам понадобится не меньше времени, чтобы от сегодняшнего 1% мирового рынка перейти хотя бы к 10-15%.

Мы, руководители предприятий, были участниками разработки Стратегии, в целом ее одобрили. Каков будет статус этой стратегии? Я считаю, что он должен быть достаточно весомый, по сути - подза-

конный акт. Очень важно, чтобы это была программа и стратегия, принятая правительством и утвержденная Федеральным Собранием, которая действовала бы на долгий период и фактически являлась некой внутренней конституцией для будущих составов парламента и правительства.

Создание ОАК - очень важный и нужный шаг. Но это только механизм реализации Стратегии пока в отдельной нише авиапрома - самолетостроении. А "парламентская площадка" - это то место, где должна быть обсуждена и принята действительно долгосрочная стратегия развития авиационного комплекса.

**А.С.Исаев, генеральный директор
ОАО "НИИ экономики авиационной
промышленности":**

Роль государства в развитии авиастроения должна быть ключевой во всех аспектах (финансовом, политическом, административном). Принципиальным является то, что у государства сейчас сохранилась немалая доля собственности в авиапроме и есть деньги, а каких-либо значительных частных капиталов и инвестиций в отрасли нет. В масштабах авиапроизводства они ничтожны. Поэтому в авиапром деньги должно вкладывать преимущественно государство. При этом его доля собственности в отрасли должна автоматически возрастать - пропорционально вложенным средствам. А по прошествии полутора десятилетий государство может постепенно вновь передавать отрасль частному бизнесу, который к тому времени окрепнет.

Роль управления авиастроительным комплексом со стороны государства должна усиливаться. Правительственные органы, призванные сегодня решать эту задачу, просто по своей мощности решить ее не могут. Мы хорошо знаем мощность агентства по количеству людей и специалистов, или мощность министерства. Ясно, что это слишком интегральное управление, без вмешательства в детали. Я не говорю, как конкретно следует совершенствовать управление, но что это следует сделать, очевидно.

В.М.Чуйко, президент АССАД:

Для реализации политики по развитию авиапрома нужен эффективный государственный орган по авиастроению, который координировал бы все действия, ведь авиастроение - очень сложная отрасль, в которой участвует масса министерств, ведомств, предприятий и т.д.

Несколько слов о сотрудничестве с авиапредприятиями СНГ. У нас заключено 22 межправительственных соглашения с Украиной. Запорожским моторостроителям поставляем 80% комплектующих из России и 70% продукции получаем оттуда.

Мы же практически не расширяем кооперационные связи со странами СНГ. Airbus, как известно, начинал с объединения. Вот эту идею и нужно предложить СНГ - делать самолет Содружества. Возможно, это будет проект МС-21, в производство которого страны Содружества вложат средства и затем получат соответственно свою долю.

**Б.С.Алешин
(выдержки из заключительного
выступления):**

В выступлениях участников затрагивался вопрос о модельном ряде наших самолетов. Сегодня речь идет о четырех региональных воздушных судах.

Перечислю их в обратном порядке: Ту-324, Ан-148, RRJ, Ту-334. Скажите: разве это нормально, когда такое количество проектов находится одновременно в тех или иных фазах разработки и продвижения? Абсолютно ненормально. В связи с этим хотел бы сказать, что внутренний рынок для самолетов такого класса составляет не более 200 штук до 2015 г. Могут ли эти 4 проекта ужиться, если они не имеют перспективы продажи на экспорт?

Ответ однозначный: не могут. По оценкам практически всех специалистов, рентабельным является только то производство, которое позволяет выпустить ежегодно не менее 100 аналогичных самолетов.

Да, какой-то переходный период необходим. Я, например, считаю, что сколько бы самолетов Ан-148 ни выпускалось, этот проект поддержать надо. Сегодня выбор, какому самолету отдать приоритет, приходится делать нам, чиновникам. И вот именно ОАК в ближайшем будущем должна определить тот модельный ряд, который будет продаваться.

Хотел бы остановиться на сотрудничестве с Украиной. Нет никакого предубеждения по поводу укрепления связей с украинскими авиастроителями. Вместе с тем надо определяться, с чем выходить на рынок и обеспечить контроль за рисками, чтобы они не оказались неоправданными.

Пока мы не решим эту проблему, продвижения вперед не будет. И альянса никакого не возникнет, будут лишь десятки неработающих протоколов. А надо подписать соглашение о разделе рынков, о соответствующих объемах инвестиций в подготовку производства.

Я хотел бы сказать о поддержке нашей техники в эксплуатации. От этого, кстати, во многом зависит, как выйти на 10% российских объемов в мировом рынке. Коммерческая доходность любой авиастроительной фирмы в мире, в отличие от нас, строится в основном на обслуживании произведенной техники. Ни по одному виду нашей техники нет системы обслуживания, которая обеспечивалась бы промышленностью. А это - важнейшая составляющая, за счет которой можно получать огромные доходы.

На парламентских слушаниях также выступили: председатель Комитета по промышленности, строительству и наукоемким технологиям М.Л.Шакум, генеральный директор ОАО "Ильюшин Финанс Ко" А.И.Рубцов, генеральный конструктор АК им. С.В.Ильюшина Г.В.Новожилов, президент - генеральный конструктор ОАО "Туполев" И.С.Шевчук, директор ФГУП "ЦИАМ им. П.И.Баранова" В.А.Скибин и др.

Думается, что состоявшиеся слушания достигли своей главной цели - перенести обсуждение важнейших для страны проблем развития авиапрома на думскую площадку, привлечь к ним внимание общественности.

*Илья ВАЙСБЕРГ
Борис СИДОРЕНКО*

*источник:
журнал "АвиаСоюз"
01.11.05*

ВЛАДИМИРУ ПУТИНУ ПРЕПОДНЕСЛИ КРЫЛЬЯ

Вчера Минпромэнерго внесло в правительство обновленный пакет документов о создании ОАК.

Новый проект запускает процесс акционирования РСК "МиГ" и Казанского авиационного производственного объединения для их последующего включения в ОАК. Как уверены в самом ведомстве Виктора Христенко, на этот раз, после заявлений Владимира Путина о скорейшей консолидации отрасли, правительству ничего не останется, как согласовать данный проект и положить его на подпись президенту. По информации Минпромэнерго, на первом этапе в уставный капитал ОАК планируется внести 100% акций АХК "Сухой", 86% МАК "Ильюшин", 65,8% ОАО "Туполев", 38% Нижегородского авиационного завода "Сокол", 25,5% Комсомольского-на-Амуре авиационного производственного объединения им. Ю. А. Гагарина, 25,5% Новосибирского авиационного производственного объединения им. В. П. Чкалова, 15% внешнеэкономического объединения "Авиаэкспорт", 58% Финансовой лизинговой компании и 38% "Ильюшин Финанс Ко".

Вчера Минпромэнерго в пятый раз внесло в правительство пакет документов, касающийся реформирования авиационной отрасли. Когда правительство одобрит предложения министерства, начнется преобразование ФГУП "РСК "МиГ" и ФГУП "Казанское авиационное производственное объединение им. С. П. Горбунова" (КАПО), в 100% государственные ОАО. Как считают в Минпромэнерго, после создания ОАК у государства должно остаться не менее 51% акций новой компании. Планируется завершить эти процедуры к концу 2006 года.

Впрочем, на этот раз документ за подписью Виктора Христенко практически полностью лишен конкретных цифр и сроков. В прошлый раз, чуть больше месяца назад, проект указа и стратегия развития отрасли, подготовленные ведомством Виктора Христенко, на заседании правительства вызвали оживленную дискуссию и массу негативных реплик премьер-министра Михаила Фрадкова. Он потребовал от главы Минпромэнерго конкретных сроков воплощения озвученных планов, подчеркнув, что "сетевые графики" должны быть подготовлены в кратчайшие сроки. Кроме того, Михаила Фрадкова смутило то, что Минпромэнерго планирует продвигать на внутреннем и международном авиарынках устаревшие модели (Ил-96, Ту-214, Ту-204, Ту-334, Ил-114, Ан-140, Ан-38), а о новых, "прорывных" самолетах в стратегии говорится вскользь.

В новом указе практически все претензии Михаила Фрадкова были учтены, но весьма своеобразно. Например, в ответ на требование премьера о "конкретных сроках" в соответствующее постановление правительства была вписана фраза "осуществить в срок необходимые юридические действия по учреждению открытого акционерного общества "Объединенная авиационная корпорация". Перечисление же моделей самолетов и вовсе было убрано. В проектах указа и постановления правительства нет конкретной доли компаний в ОАК, нет и коэффициентов конвертации или денежного эквивалента, в соответствии с которыми государство планирует выкупать доли акций у их

сегодняшних собственников - частных лиц. Как говорится в указе, принятие "в качестве вклада негосударственных акционеров в уставной капитал открытого акционерного общества "Объединенная авиационная корпорация" в порядке оплаты ими размещаемых этим обществом акций находящихся в их собственности акций акционерных обществ". Перечень этих предприятий дан в приложении. Однако конкретной доли акций, которыми будет стремиться завладеть государство, там нет.

На вопрос RBC daily, где цифры, которые спрашивал Михаил Фрадков, в Минпромэнерго ответили, что претензии распространялись не на проект указа президента, а касались только стратегии развития отрасли до 2015 года. Начальник отдела авиационной и морской деятельности министерства Владимир Бабкин сказал, что вопрос о создании ОАК на том памятном заседании правительства не рассматривался. Главное - чтобы правительство одобрило документ в целом, а цифры можно вписать и позже. "Если все органы исполнительной власти сейчас завизировали проект указа, значит, правительство пришло к консенсусу и указ будет принят", - резюмировал Владимир Бабкин. Обсуждать более конкретные его характеристики он отказался.

Участники рынка считают, что для Виктора Христенко было важно не содержание, а скорость внесения новой редакции указа президента и постановления правительства о создании ОАК. Вчерашнее объявление Минпромэнерго - это реакция на упрек президента России в том, что создание ОАК застопорилось. "Делая заявления о том, что программа готова, он (Христенко. - RBC daily) пытается перевести от себя гнев президента", - говорит представитель одной из авиационных компаний. Получается, что теперь за простой в создании корпорации будет отвечать только аппарат Михаила Фрадкова. В ближайшее время следует ожидать подобных заявлений уже от правительства. Источник в Минпромэнерго, пожелавший остаться неназванным, охарактеризовал ситуацию как "административное отфутболивание". Об этом свидетельствует и дефицит информации в компаниях, которые по версии Минпромэнерго сформируют ОАК. В корпорацию планируется объединить производителей военной и гражданской авиатехники, в частности, АХК "Сухой", РСК "МиГ", "Иркут" и ряд заводов, производящих авиатехнику, но там не могут сказать, как и когда начнется интеграция. "В новой редакции указа ничего не меняется, - восклицает владелец Национальной резервной корпорации Александр Лебедев. - Вообще, ОАК - это новое название старого явления". По его мнению, сейчас отрасль представлена разрозненными конструкторскими бюро, разрушенными заводами и не понимающими, что происходит, чиновниками. "Все идет к Госплану восьмидесятых годов. Они могут менять формулировки и добавлять сетевые графики (кстати, это определение любил Косыгин), но ничего не изменится", - подытожил Александр Лебедев.

Сергей СТАРИКОВ
источник: газета "RBC Daily"
09.11.05

НОВЫЙ СТАРТ РОССИЙСКОГО АВИАПРОМА

МАСШТАБ ЦЕЛИ

Все убедительнее звучат аргументы в пользу того, что авиационную промышленность России необходимо не реанимировать, а воссоздать заново. Приходится признать, что мы буквально на глазах теряем способность проектировать и производить авиационную технику. Научно-технический задел исчерпан, технологическое отставание от ведущих мировых авиационных держав растет, все более острой становится кадровая проблема. По сути, авиационный сектор представляет собой несколько сотен больших и малых предприятий, зачастую находящихся в кризисном положении, сохранивших только вывеску и утративших свой профиль деятельности. При этом отсутствует единое управление отраслью, общие цели и задачи не определены.

Впрочем, некоторые цели были озвучены на заседании Госсовета в Жуковском в присутствии Президента РФ Владимира Путина. К 2015 году планируется занять 10% мирового рынка гражданской авиационной техники и выйти на объем продаж в этом сегменте около 3,9 млрд. долларов в год.

Удивительно, что мало кто обратил внимание на расхождение в цифрах. По прогнозу компании Boeing, в ближайшие 20 лет суммарный объем рынка гражданских воздушных судов достигнет 2,1 трлн. долларов. Прогнозы Airbus немного менее оптимистичны - компания оценивает этот показатель в 1,9 трлн. долларов. Если предположить, что продажи будут распределяться по годам приблизительно равномерно, то в год во всем мире должно покупаться региональных и магистральных самолетов на 100 млрд. долларов. Таким образом, при заявленном объеме продаж мы не сможем контролировать и 3% мирового рынка в денежном выражении.

Может быть, речь идет о поставках самолетов в штуках? И тогда каждый десятый проданный самолет будет сделан в России? Но не тут-то было. Авторы проектов самолетов RRJ и MC-21, на которые сейчас делается ставка, озвучивают свои горизонты на уровне 700-800 самолетов. Таким образом, Россия готова в ближайшие пару десятилетий поставить на рынок около 1500 лайнеров. А по прогнозам Boeing, рынок за это время готов "проглотить" свыше 25000 самолетов. Airbus говорит о 16600 самолетах вместимостью свыше 100 мест. Так что и при таком подсчете до желаемых 10% мирового рынка далеко.

Возникает опасность, которая заключается в том, что ниши такого размера на мировом рынке попросту не существует. То есть, имея такую мизерную его долю, невозможно на нем закрепиться, хотя бы потому, что нельзя создать глобальную сервисную систему. А без внешнего сегмента не удастся сохранить и внутренний.

В мировой практике есть прецеденты куда как более стремительного роста объемов продаж, чем мы закладываем сегодня. Бразильская Embraer 10 лет назад имела портфель заказов на 0,6 млрд. долларов. А уже спустя 5 лет он возрос до 11,4 млрд. В настоящее время он оценивается в 10,9 млрд. в виде твердых заказов и 25,6 млрд. - с учетом имеющихся опционов.

Отсталость цели подрывает основную задачу, изложенную в Стратегии развития авиационной промышленности, - производить продукцию, востребованную на мировом рынке. Это трудная задача, поскольку ее решение потребует перестройки не только авиационной отрасли, но и промышленной политики государства в целом. Однако сегодня стране нужны масштабные цели. Ведь хорошо известно, что малая, посредственная цель обречена: такой проект теряет свое реальное содержание.

То обстоятельство, что авиационная отрасль является достойным претендентом на роль "национальной идеи", вряд ли у кого-то вызывает обоснованные сомнения. Развитый авиационный комплекс один из важнейших признаков конкурентных позиций страны. Это такой же атрибут ее стратегического статуса, как ядерная триада, пилотируемая космонавтика, микроэлектроника, искусственный интеллект и т.д. От состояния авиационной промышленности во многом зависят перспективы развития реального сектора экономики в целом, структура ВВП и мера добавленной стоимости. Кроме того, авиационный сектор способен решать и оборонные задачи, и в этом его "двойное" назначение.

СЦЕНАРИИ И ПРОГНОЗЫ

Достижение тех или иных целей, помимо политической воли, потребует и существенной финансовой поддержки. Поэтому рассмотрим несколько сценариев, согласно которым развитие событий будет зависеть от уровня государственного финансирования. Конечно, это только качественная оценка, однако необходимо понимать, что до тех пор, пока авиационный комплекс малопривлекателен для частного капитала, основная нагрузка по строительству нового авиапрома будет лежать на государстве.

Согласно "нулевому" сценарию, когда госфинансирование носит скорее символический характер, станет неизбежной компонентная модель отрасли. В течение считанных лет распадутся последние очаги национальных компетенций в области гражданского авиастроения. Ухудшаются перспективы и для боевой подотрасли: падает масштаб исследований и разработок, продолжается выбытие специалистов, деградирует технологическая база. Во всем мире гражданское и военное авиастроение опирается на единую структурную базу, идея о сохранении только военного куста предприятий утопична.

Сценарий №1 предусматривает сохранение производства магистральных лайнеров среднего класса и производство двигателей для боевых самолетов, а также ряда других направлений - в зависимости от того, какие предприятия смогут сохранить свою устойчивость, в первую очередь, за счет экспортных поставок. Россия сможет вступить в гражданские авиационные консорциумы на "предельных" условиях как слабая сторона, положение которой не соответствует потенциальному статусу.

Сценарий №2 означает сохранение авиационного двигателестроения как комплексной отрасли, наличие отечественной авионики и приборостро-

ения, а также функционирование базы производства основных типов самолетов. Это обеспечит включение в международную кооперацию на благоприятных для России условиях.

Сценарий №3, при котором сохранена развитая линейка гражданских самолетов и вертолетов основных типов, а также комплектующих для них, обеспечит России лидирующие позиции в создаваемых ей широких международных консорциумах. При этом возможно создание новых направлений в авиационной технике и индустрии в целом.

Экспертные оценки показывают, что выбор между минимальным и максимальным сценариями развития (то есть между первым и третьим) находится в интервале от 1,5 до 2,5 млрд. долларов в год. Между тем, на 2006 год из государственного бюджета на НИОКР в области гражданской авиации планируется выделить 7 млрд. рублей, то есть порядка 245 млн. долларов. Таким образом, реальное финансирование делает "нулевой" сценарий наиболее вероятным.

КАКАЯ АВИАКОРПОРАЦИЯ НАМ НУЖНА?

Очевидно, было бы ошибочным полагать, что деньги решают все вопросы. Раздувать финансирование "сырого" проекта, с неясными рыночными перспективами, в отсутствие системы управления и контроля - значит потратить впустую и средства, и, что еще более критично, время. Эпоха, когда решение любой задачи достигалось выделением неограниченного финансирования, безвозвратно ушла. Необходим мощный организационный ресурс, совершенно иной уровень стратегического управления. Государственная машина должна восстановить способность управлять большими промышленными проектами. Необходима новая промышленная политика в целом.

Однако есть и проблемы, решать которые необходимо на уровне руководства авиапромышленной отрасли. К ним относится выбор модели авиапромышленного объединения. Конечная цель - построение авиастроительного концерна, сравнимого по возможностям и масштабам с Airbus, Boeing, и более крупного, чем Bombardier или Embraer.

Для Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) выбрана вертикально-интегрированная дивизионально-функциональная схема с механизмом управления целевыми проектами и программами.

Наиболее рациональным представляется построение системы управления компании по комбинированной модели контроллинга по схеме "планирование + контроль". Начать следует "с головы" - с создания эффективного штабного центра, способного фактически контролировать происходящие в компании процессы. Эффективный центр управления - предмет особого проекта в рамках периода подготовки к созданию ОАК. Создать центральный офис и собрать команду необходимо еще до принятия Указа о создании ОАК.

Модель стратегического управления ОАК должна быть агрессивной и динамичной с одной стороны, и обоснованной и фундаментальной - с другой. В бизнес-процессах концерна особый акцент планируется сделать на маркетинг, на изучение эксплуата-

ционной среды и структурных аспектов индустрии авиационных перевозок. Внутренняя тактика должна быть гибкой и адаптивной: проектирование и внедрение нужно проводить по возможности параллельно: конечная цель корректируется по мере получения промежуточных результатов.

ЭКОНОМИЧНОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ, КОМФОРТ

Наконец, несколько слов надо сказать и о модельном ряде самолетов, на котором должна сконцентрироваться ОАК. Вероятно, охарактеризовать самолет будущего можно тремя словами: экономичность, безопасность и комфорт. Как это зачастую бывает, требования противоречивы, достичь прорыва в одном из них удастся только в ущерб другим. Однако все эти требования для авиационной техники важны в равной степени, и однозначного приоритета ни одному из них отдать нельзя.

ЭКОНОМИЧНОСТЬ

Пределы повышения экономичности авиационных двигателей за счет усовершенствования их конструкции скоро будут достигнуты. Возможности экономии за счет аэродинамических решений на пределе, эффект от внедрения более интеллектуальных систем управления ограничен. В таких условиях есть несколько магистральных путей развития. Один из них связан с разработкой новых материалов, а также технологий изготовления узлов и деталей, что позволит сократить вес конструкции (что наиболее актуально для планера), повысить жаростойкость и жаропрочность (это открывает путь к созданию более экономичных двигателей). Широкое внедрение композиционных материалов даст сокращение взлетного веса на 15-25% относительно традиционных конструкций.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Значение безопасности для авиации трудно переоценить. Российская авиация все еще остается одной из самых надежных в мире, и безопасность является одним из главных объектов инвестиций, во многом очерчивая ключевую компетенцию российского авиапрома. Ее составными частями являются как обеспечение высокой надежности всех компонентов, так и отказоустойчивость системы в целом. Кроме того, самолеты будущего должны быть менее восприимчивы к влиянию человеческого фактора, в них должна присутствовать развитая система самодиагностики, позволяющая распознать технические проблемы на самых ранних стадиях.

Важно подчеркнуть, что, развивая то или иное направление в сфере предотвращения происшествий, можно получить опережающий задел, на основании которого создать не имеющие аналогов решения, обеспечивающие безопасность полетов. В дальнейшем возможно продавать эти решения, придав им на международном уровне статус обязательных требований. В свое время такой статус был придан системам предупреждения столкновения в воздухе или предупреждения о сближении с поверхностью.

КОМФОРТ

С маркетинговой точки зрения, отрасль производит не крылатые машины, а услугу, "летающее кресло". Маркетологи, к примеру, говорят, "Вы продаете не электродрель, а отверстие". Поэтому очевидно, что, при прочих равных, авиакомпания выберет тот самолет, перелет на котором ее клиент будет готов оплатить по более высокой цене. В плане личного комфорта пассажира авиакомпания, по сути, выступает в роли системного посредника между авиастроителем и путешественником. Поэтому самолет будущего должен быть максимально дружелюбен по отношению к тем людям, для обслуживания которых он создается.

Авиатранспортная отрасль находится под пресом высочайших цен на нефть, продолжающих стремительный рост. Необходим новый подход к классам самолетов. Например, сегодня отчетливо вырисовывается категория "дисконтных лайнеров", технически совершенных конструкций, соответствующих low-cost схемам эксплуатации. Подразумевается сокращение издержек за счет полного устранения избыточности услуги.

Продукция 21 века будет технически совершенна и любые, даже "дисконтные", модели и модификации возможны только на базе высоких технологий. Примитивных и дешевых решений в гражданской авиации больше не существует. Поэтому экономить на комфорте пассажира производители уже не смогут. Дешевый в эксплуатации самолет "имеет право" быть более дорогим при покупке и технически сложным. Стоимость всего жизненного цикла снижается за счет технического совершенства, экономии на эксплуатационных расходах, а сокращение продажной стоимости достигается путем создания более массовых и технологичных изделий. При этом необходимо рассмотреть гибкие маркетинговые концепции с базовой моделью и последующим модифицированием по запросам клиента - строи-

тельство небольших серий в соответствии с заданными условиями.

Для кого мы будем делать самолеты - для российских авиакомпаний или мирового рынка? Это самый "простой непростой" вопрос. Нельзя игнорировать естественный целевой сегмент рынка - авиаперевозки российских фирм, воздушное сообщение внутри России. Однако в равной степени ОАК должна и экспортировать свои машины - только лишь внутреннего рынка не хватит для того, чтобы реализовать окупаемый проект.

Сегодня в общих чертах вырисовывается сегмент, в котором можно пробовать совершать прорыв. Это среднемагистральная машина на 140-160 человек с одним проходом, с дальностью полета 4000 км. Ее основные приоритеты - высокая топливная эффективность, большая скорость полета, меньший вес конструкции, широкая автоматизация пилотирования, большой объем салона и багажников, простота и технологичность обслуживания.

Желательно, чтобы при создании этого самолета Россия смогла сохранить как можно большее количество ключевых компетенций, не только выступая системным интегратором, но и используя отечественные комплектующие. Конечно, речь не идет о создании "чисто российского" самолета. Однако подлинного прорыва можно достичь, создавая самолет на базе наиболее передовых ноу-хау. В случае, если конкурентам будут доступны все те же "кубики", из которых строим самолет мы, достичь решающего превосходства будет практически невозможно.

*Алексей ГОРБУНОВ,
к.э.н. старший научный сотрудник Института
США и Канады РАН*

*источник: AVIAPORT.RU
03.11.05*

РОССИЙСКИЙ АВИАПРОМ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И США

Положение дел в российской авиационной промышленности свидетельствует о том, что даже при самом оптимистическом сценарии развития событий Россия может выступить в качестве системного интегратора проектов в области гражданской авиации при реализации одной, максимум двух программ.

Заявка на осуществление подобных программ уже сделана. АХК "Сухой" в широкой кооперации с европейскими компаниями разрабатывает проект регионального самолета RRJ. Группа конструкторских бюро во главе с ОКБ им. Яковлева начала разработку самолета средней пассажироместности MC-21. Но даже в случае успеха этих высокорисковых на данный момент проектов (коммерческое будущее которых само по себе зависит от международной кооперации) их реализация может обеспечить лишь относи-

тельно скромное присутствие на рынке. Поэтому, прилагая все возможные усилия для осуществления программ RRJ и MC-21, следует стремиться и к интеграции в международное авиапромышленное пространство.

НЕОБХОДИМОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ КООПЕРАЦИИ

Формы интеграции могут быть различными. От широкого использования иностранных комплектующих и консалтинга для повышения конкурентоспособности российских предложений на мировом рынке, как это уже делает "Сухой" в проекте RRJ; через реализацию совместных проектов на основе рискоразделенного партнерства; и вплоть до участия в акционерном капитале иностранных корпораций и продажи иностранцам акций российских компаний. Перспектива развития международной кооперации

ставит в повестку дня решение трех вопросов: создание привлекательных для сотрудничества с иностранцами российских компаний; идентификацию оптимальных зарубежных партнеров; инициирование российских или присоединение к зарубежным проектам.

Опыт последних лет показывает, что в России появились компании, которые рассматриваются иностранными фирмами как приемлемые партнеры по кооперации. Ими являются оба лидера самолетостроения - АХК "Сухой" и НПК "Иркут", а также двигателестроительное объединение "Сатурн". Рост привлекательности кооперации с российскими экономическими субъектами обусловлен улучшением качества их менеджмента, но главное - растет вся российская экономика, благосостояние граждан, а значит - авиаперевозки и спрос на авиатехнику со стороны авиакомпаний. Все это создает хорошие стартовые условия для развития международной кооперации на максимально выгодных для наших компаний условиях.

Появляется ясность и относительно вероятных совместных проектов. Собственно, в той или иной степени таковыми являются все программы создания военных и гражданских самолетов нового поколения: перспективный истребитель И-21, региональный самолет RRJ, средний транспортный самолет IRTA/MTA. Пожалуй, наиболее национальным остается пока MC-21, но и этот проект, скорее всего, будет эволюционировать в направлении международного.

ВЫБОР ВЕКТОРА: ЕВРОПЕЙСКИЙ ИМПЕРАТИВ

Наибольшая неопределенность сохраняется в отношении стратегического выбора международных партнеров. Теоретически Россия может ориентироваться на связи с Европой, США, Китаем и Индией. Китай, претендуя на статус глобального лидера, настроен на создание автономного национального авиапрома.

Индия представляет интерес в первую очередь как партнер по реализации военных проектов, прежде всего истребителя и среднего транспортного самолета нового поколения. В области гражданской авиации Дели проявляет интерес к участию в программе RRJ. Но и КНР, и Индия могут быть партнерами лишь в локальных проектах. Они пока не обладают технологическим превосходством над российским авиапромом, имеют заметно более низкий инновационный потенциал, не способны стать для России источником бизнес-технологий. В 1990-е годы и в начале 2000-х гг. эти страны были необходимы России, которая испытывала нехватку финансовых ресурсов. Сейчас, если государство будет воспринимать авиационную промышленность как приоритетную отрасль национальной экономики, ресурсы на ее развитие в стране найти несложно.

Определение стратегического вектора развития предполагает выбор между Европой и США, авиапромышленные гиганты которых - корпорации EADS и Boeing - ведут мировую коммерческую войну за доминирование на рынке. И единственным отвечающим национальным интересам России выбором может быть только кооперация с европейскими производителями авиатехники, прежде всего с EADS/Airbus. Собственно, в действительности европейское направление является безальтернативным, поскольку

ку никакой равноправной кооперации с Boeing не может быть по определению.

Европейская авиационная промышленность, олицетворением которой является Airbus, генетически формировалась как многонациональная. В этом смысле европейцы гораздо более открыты к международному сотрудничеству, нежели ориентированные на национальную замкнутость и технологическое превосходство американцы.

Российские и европейские (в основном французские) компании аккумулировали в постсоветский период колоссальный опыт взаимодействия. Политические отношения со "старой Европой", то есть Францией, Германией, Италией и Испанией, где и расположен костяк европейской авиационной промышленности, хороши как никогда в постсоветское время. Более того, эти отношения скреплены каркасом геэкономического сотрудничества, которое базируется на европейской заинтересованности в российских энергоресурсах и российской - в европейском рынке.

Теоретические предпосылки для создания европейско-российского авиапромышленного альянса находят свое конкретное подтверждение в предложениях EADS по развитию сотрудничества с Россией. В настоящий момент европейцы предложили участие в проекте нового дальнемагистрального самолета A350.

Кроме того, наша страна может претендовать на получение эксклюзивного права на выполнение работ по конверсии самолетов семейства A320 в грузовую версию (всего 450-500 самолетов). Наиболее крупным проектом обещает стать полноценное участие в программе по созданию и производству самолета средней пассажироместимости следующего поколения (условно говоря, A320 Next Generation), где Россия может получить даже право на сборку самолетов на своих заводах. В сущности, речь идет о том, что в течение 10-15 лет РФ становится пятой страной - полноправным участником корпорации Airbus.

Добавим к этому, что обстановка на мировом рынке боевой авиационной техники также настоятельно требует активизации российско-европейско-индийского сотрудничества в авиационной сфере. В обозримой перспективе США предложат на экспорт легкий истребитель F-35. Эта машина будет обладать очевидным технологическим превосходством над имеющейся в настоящее время в распоряжении русских и европейцев боевой авиатехникой и при этом иметь приемлемую стоимость. Возникает серьезная опасность маргинализации российского и французского присутствия на рынке боевой авиации.

Между тем даже сам факт наличия на рынке альтернативы F-35 обеспечит неамериканскому предложению серьезный спрос на рынках Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока, Юго-Восточной Азии и части Латинской Америки. Понятно, что реализация совместных программ в чувствительной военной сфере будет протекать в гораздо более благоприятной атмосфере при наличии масштабного сотрудничества в области гражданской авиации.

На этом фоне Boeing не имеет ни единого преимущества. Являясь глобальной экономической и технологической сверхдержавой, США предпочитают автономное развитие ключевых отраслей промышленности, в том числе и авиационной. В американской культуре прочно доминирует идея о необходимости технологического превосходства США над

любимыми другими странами мира, что также создает непреодолимые препятствия для установления равноправных партнерских отношений. Европейцы рассматривают Россию если не как актуального, то, во всяком случае, потенциального равновеликого партнера.

В свою очередь, США будут всегда воспринимать русских как возможных конкурентов, подлежащих устранению с рынка любыми возможными методами. Если американцы и вступают в альянсы с иностранными компаниями, это делается для устранения их с рынка. Отличным примером такого рода является печальная история отношений с Boeing чешской фирмы Aero Vodochody. Итогом сотрудничества стало полное отсутствие заказов и фактическое банкротство восточноевропейской фирмы.

Красивые презентации и масштабные бумажные проекты ("competence center" по титану и другие) маскируют простую реальность - конкретный интерес Boeing в России заключается только в закупках титанового сырья и, возможно, самой примитивной механообработке.

КАРТОГРАФИЯ ПРИСТРАСТИЙ

Хотя объективные факторы складываются в пользу Европы, в России пока отсутствует консенсус относительно выбора стратегического партнера. В промышленном сообществе России доминируют проевропейские настроения, которые по понятным причинам особенно выражены в иркутском блоке. После возникновения итальянского сюжета в проекте RRJ и по мере активизации участия в этой программе компаний Snecma и Thales AXK "Сухой" также втягивается в орбиту европейского влияния. Все становится гораздо сложнее, когда речь заходит об авиаперевозчиках и госчиновниках. США оказывают мощное государственное давление на высшем политическом уровне и умело играют на групповых и частных интересах на уровне госуправления и топ-менеджмента авиапромышленных корпораций и авиаперевозчиков.

Минпромэнерго и Федеральное агентство по промышленности теоретически должны занимать наиболее радикальную проевропейскую позицию, поскольку именно сотрудничество с EADS и Airbus обеспечивает возможность промышленного и технологического развития российского авиапрома. Между тем позиция главы Роспрома Бориса Алешина по вопросу о стратегических промышленных альянсах является весьма двусмысленной и противоречивой. С одной стороны, он твердо высказывается в пользу оказания политической и финансовой поддержки российскому региональному самолету. Но с другой - лоббирует отверточную сборку бразильских EMB-145.

Контакты с бразильцами имели смысл, пока шел тендер бразильских BVC на закупку истребителей. Однако после выбора в пользу Mirage-2000 из наличия BVC Франции российским чиновникам следовало бы рекомендовать бразильцам рассматривать вопрос о сборке своих самолетов не в нашей стране, а, например, во Франции, где бизнес-джеты из Латинской Америки замечательно дополнили бы гамму административных самолетов Dassault. Судя по всему, Борис Алешин, стоявший когда-то у истоков российско-французского проекта МиГ-АТ, сейчас настроен далеко не столь однозначно проевропейски.

Фатальную роль на стратегически важной развилке грядущего геоэкономического выбора может сыграть решение "Аэрофлота" на тендере по дальнемагистральным самолетам. Национальный перевозчик должен закупить 20-25 лайнеров А-350 или В-787 на сумму до 2,5 млрд. долл. Как это обычно бывает, США оказывают мощное политическое давление на российское правительство с тем, чтобы вынудить его сделать выбор в пользу американской продукции. Причем лоббирование идет на самом высоком уровне с участием президента США. Ситуация осложняется тем, что, по слухам, в самом "Аэрофлоте" есть влиятельные проамериканские сторонники. По неофициальным сведениям, совет директоров компании настроен в большинстве своем в пользу европейских лайнеров.

Однако Boeing нащупал весьма чувствительную точку давления. "Аэрофлот" ведет активный поиск грузовых самолетов для формирования парка дочерней компании "Аэрофлот-Карго". Говорят, бизнес грузовых перевозок - любимое детище главы "Аэрофлота" Валерия Окулова. Нащупав эту чувствительную точку, Boeing обещает затруднить приобретение "Аэрофлотом" дефицитных MD-11 и сорвать таким образом планы компании по развитию грузоперевозок.

Между тем следует со всей определенностью понять, что выбор в пользу американской продукции будет означать полный крах европейского проекта. Не приходится сомневаться в том, что в случае закупки Boeing 787 все европейские предложения будут отозваны, нельзя исключать и аннулирование сделки по покупке 10% акций корпорации "Иркут". Следует также помнить, что закупки американской гражданской авиатехники являются по существу косвенным субсидированием производства боевых самолетов корпорации Boeing, что вряд ли отвечает национальным интересам России.

Отказ от закупки американской авиатехники должен также стать одной из ответных мер по противодействию политике США, которая направлена на усиление американского военно-политического присутствия в зоне наших национальных интересов на постсоветском пространстве.

Государство, владея контрольным пакетом акций национального авиаперевозчика, вполне способно повлиять на политику компании по закупкам авиатехники таким образом, чтобы она отвечала не только коммерческим интересам "Аэрофлота", но и политическим, военно-политическим, геоэкономическим и промышленным интересам всей страны. Подобно тому, как действия "Газпрома" имеют не только бизнес-логику, но и политическое, и социальное измерение. Сделать это можно тем более безболезненно, что закупка европейской продукции коммерческим интересам авиаперевозчика ни в коей мере не противоречит.

Константин МАКИЕНКО

источник:
газета "Военно-промышленный курьер"
16.11.05

Являясь глобальной экономической и технологической сверхдержавой, США предпочитают автономное развитие ключевых отраслей промышленности, в том числе и авиационной.

В американской культуре прочно доминирует идея о необходимости технологического превосходства США над любимыми другими странами мира, что также создает непреодолимые препятствия для установления равноправных партнерских отношений.

ДОКЛАД МИНПРОМЭНЕРГО РОССИИ ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ НА КОНФЕРЕНЦИИ "КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ РОССИИ: БАЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА"

Доклад заместителя министра промышленности и энергетики Андрея Реуса на конференции "Крупнейшие компании России: база экономического роста"

Главная цель нашей промышленной политики – это достижение Россией высокого уровня национальной конкурентоспособности. Уверены, что достичь этого можно лишь в рамках сбалансированной системы "сильное государство – сильный бизнес". Сейчас сильный бизнес – это, в первую очередь, крупный бизнес. Сегодня десять крупнейших промышленных компаний России в 2004 году создали 22% ВВП. Их доля в налоговых доходах консолидированного бюджета страны составила 31%, а в совокупном экспорте 32%. А если брать 200 крупнейших промышленных компаний – не менее 40% ВВП, дают бюджету 50% налоговых поступлений, а обеспечивают более половины экспорта. Мы пользуемся данными, с которыми работает "Эксперт".

Сейчас львиную долю ВВП обеспечивают нефтегазовая промышленность и металлургия. Среди крупнейших компаний России преобладают эти же отрасли. И это естественно. Цены на углеводороды и металлы в последние годы непрерывно пробивали очередные исторические максимумы. Благодаря этому средний рост объемов реализации, например, крупнейших металлургических комбинатов в прошлом году составил фантастическую величину – 83%. В то же время если во всех в крупных и средних предприятиях, по нашим оценкам, инвестиции в основной капитал выросли в первом полугодии в целом по экономике на 8,5 процента, то в промышленности – на 9,7 процента, в том числе в обрабатывающих отраслях – на 12 с лишним процентов. Крупные компании стали проводником общего роста в российской экономике. Это и внедрения новых управленческих технологий, которые затем распространяются на средний и мелкий бизнес. Это и инновации, поскольку только крупнейшие в 90-х годах могли позволить себе отвлекать средства на их внедрение. Это и инвестиции. По сути, именно крупнейшие компании запустили мощный инвестиционный процесс, вытянувший экономику из многолетнего спада. Вкладывая ресурсы в обновление основных фондов, нефтяники и металлурги финансировали рост отечественного машиностроения, а те в свою очередь – другие отрасли промышленности. Благодаря усилиям крупнейших компаний начала кардинально улучшаться ситуация с российским фондовым рынком. За последний год капитализация 200 крупнейших выросла на 74% и достигла 412 млрд. долларов, что уже сопоставимо с ВВП. По формальным признакам, например, соотношению выручки и капитализации, они сейчас оцениваются на уровне своих зарубежных партнеров. Дальнейший рост капитализации российского бизнеса будет происходить,

прежде всего, за счет IPO. Если за 2002-2003 гг. посредством IPO всего лишь 3 компании привлекли 27,7 млн. долларов, то в 2004 году уже 5 компаний выпустили на рынок акции на 638 млн. долларов, а за 8 месяцев 2005-го 9 компаний привлекли таким образом более 4 млрд. долларов. Пока что российские компании предпочитают размещаться на Лондонской фондовой бирже – таким образом 6 компаний АФК "Система", "Пятерочка", "Евразхолдинг", Rambler, "НоваТЭК" и Urals Energy привлекли суммарно 3 млрд 718 млн. Еще 3 компании из упомянутых девяти, на иностранные биржи не выходили, предпочтя российские площадки. Это "Лебедянский", "Хлеб Алтая" и "Северсталь-Авто". Следующие тезис связан с национальной конкурентоспособностью. Это сложное и многогранное понятие. Это не только позиции на мировых рынках, но и обороноспособность, место и роль в международных организациях и целый ряд других показателей. И все же, по моему мнению, главная конкуренция в современном мире – это конкуренция "сценариев будущего". В конечном итоге конкурентное преимущество получает тот, кто видит дальше остальных и способен свое дальнейшее видение согласовать с решением текущих ситуативных задач. Поэтому в нашей промышленной политике мы пытаемся реализовать стратегический подход. Стратегии развития ряда промышленных отраслей (например, авиапрома) рассчитаны на период 2015 года; Энергетическая стратегия – до 2020. Сейчас разрабатывается стратегия развития судостроения, которая пытается ухватить временной горизонт до 2030 года. Нужно четко отдавать себе отчет, что российская экономика – это часть мировой экономики, и, после того как мы в следующем году вступим в ВТО, можно считать, что наша интеграция в глобальную экономику в основном завершена. Это не означает, конечно, что нас устраивает то место, которое мы сегодня занимаем в мировой системе. Но это означает, что теперь мы должны будем бороться за улучшение наших позиций по правилам глобальных рынков. Отсюда следует, как минимум, два принципиальных решения. Первое – это необходимость консолидации активов в ключевых отраслях и формирования из них мощных и эффективных ТНК.

Второе – активные интеграционные усилия, прежде всего на постсоветском пространстве. Нам бы хотелось видеть более широкое и активное участие бизнеса в создании Единого экономического пространства. Все свободы, которые призвано обеспечить ЕЭП, – это свободы для бизнеса, и если он не будет ими пользоваться, все наши усилия могут пропасть даром. На первом интеграционном форуме, который состоялся в апреле текущего года, ГВУ уже обращалась с предложением к бизнесу более активно участвовать в разработке и оценке соответствующих проектов соглашений по ЕЭП. Хочу еще раз призвать бизнес более орга-

низованно заняться определением своих проблем и формулированием предложений к государственным структурам наших четырех стран. По моему мнению, хорошим примером для участия бизнеса в формировании ЕЭП может служить Круглый стол промышленников России и ЕС и его взаимодействие с саммитом Россия – ЕС. Сейчас, наконец, началась работа по созданию аналогичной организации и для ЕЭП. Я приглашаю российские компании активно включиться в этот процесс.

Государство активно поддерживает и готово продолжать поддерживать дальше интеграцию и кооперацию российских производителей с ведущими мировыми компаниями. Реалии глобальных рынков таковы, что пробиться на них в одиночку, без соответствующей поддержки крупных игроков практически невозможно. Еще одна реалия современной ситуации такова, что в большинстве критически важных для страны отраслей и секторов ориентироваться только на внутренний рынок – неэффективно и бесперспективно. Фактически, разделение на внутренний и внешний рынок хотя и не исчезает вовсе, но утрачивает свою определенность, жесткость и конструктивность. С одной стороны, внутренний рынок слишком узок, и даже средние российские компании быстро перерастают его границы. С другой стороны, на наш рынок приходят иностранные производители. Они приносят ту самую здоровую конкуренцию, без которой экономический рост невозможен. В факте размывания границ внутреннего и внешнего рынка есть свои плюсы и минусы. Они отчетливо видны в нефтегазовом секторе, на примере соотношения мировых цен на нефть и внутренних цен на бензин и дизтопливо. Но, по сути, примерно та же картина и в промышленности – например, в ОПК. Предприятия ОПК продолжают наращивать производство уже четвертый год подряд. Только за прошлый год крупнейшие предприятия отрасли, вошедшие в рейтинг “Эксперт 400”, увеличили объем продаж с 6 до 7,2 млрд долларов. В основном это произошло за счет роста экспорта. Мы даже можем сказать, что у нас были опасения на счет этого. Справочно хочу сказать, что доля экспорта у большинства предприятий российского ОПК сейчас превышает 70%. У ряда компаний – например, у АХК “Сухой”, корпорации “Иркут” и Уфимского моторостроительного производственного объединения – это показатель около 95%.

С одной стороны, это хорошо. С другой – концентрируясь на потребностях иностранных заказчиков, в определенных направлениях инженерный корпус нашего ОПК сделал крен на модернизации советского наследия, и мало внимания уделяет разработкам новых систем вооружения.

Какой вывод из всего этого следует? Что главной проблемой нашего дальнейшего движения в рамках глобальной экономики является проблема рационального использования наших конкурентных преимуществ.

В разряд таких конкурентных преимуществ входят и наши природные ресурсы (нефть, газ, руды), и высокий технологический уровень ряда отраслей, квалифицированная рабочая сила, и научно-инженерные школы. Соответственно, идет ли речь о торговле, о промышленной кооперации или привлечении иностранных инвестиций – во всех случаях мы должны находить решения, которые позволят нам эффективно использовать наши конкурентные преи-

мущества, развивать их и органично сочетать их с конкурентными преимуществами наших партнеров по кооперации и интеграции. Во всех наших международных промышленных проектах мы уделяем внимание тому, чтобы от поставок материалов переходить к поставкам комплектующих, а в пределе – брать и удерживать за собой роль системного интегратора.

В авиастроении именно на таких условиях мы развиваем, например, сотрудничество с “Боингом” и ЕАДС. В автомобильной отрасли, как вы знаете, мы поддерживаем промышленную сборку конкурентоспособных на любом национальном рынке автомобилей с ориентацией на последовательный рост числа компонентов российского производства. Нередко, говоря о промышленной политике, подразумевают прямые государственные инвестиции в какую-то отрасль. Полагают, что если есть такие массивные государственные инвестиции, если берет государство отрасль “на содержание”, – значит, есть промышленная политика, а если нет, то – нет. Очевидно, что в подоплеке такого представления лежат воспоминания о советских временах. Однако, как бы кому ни хотелось, это всё осталось в прошлом. За исключением специфических областей, в которых государство выступает не только монопольным производителем, но и монопольным заказчиком – как, например, в ракетостроении, – во всех остальных такой подход неэффективен и, попросту, невозможен. В новой промышленной политике мы придерживаемся принципа “Трех И”: инвестиции, инновации, интеграция. Этот принцип предполагает, что инвестиции, инновации и интеграция должны “притягивать” друг друга и усиливать. Государство сегодня готово инвестировать. Но, во-первых, на принципах государственно-частного партнерства. А во-вторых, туда, где планируется модернизация, а также вообще инновации в широком смысле этого слова, означающем выход на рынок любых новых товаров и услуг. Безусловным приоритетом при этом будут пользоваться, конечно, проекты национального значения, масштабные и долгосрочные, затраты на которые и риски не под силу никакому частному бизнесу. Именно с этих позиций мы, в частности, подошли и к разработке законопроекта об иностранных инвестициях в стратегические отрасли.

К сожалению, в представлениях о промышленной политике встречается еще немало анахронизмов. Таким анахронизмом, например, является навеянное нашим прошлым представление о необходимости разделения промышленности на оборонную и гражданскую, призванное сохранить вне рыночное существование множества оборонно-промышленных предприятий. В рамках сегодняшних реалий и перспектив возможностей государства по заказам военной продукции ничего, кроме застоя и деградации соответствующего сектора экономики страна при таком подходе не получит. Последние пятнадцать лет это подтвердили. Весь мир давно пошел по пути интеграции гражданской и военной промышленности и

В новой промышленной политике мы придерживаемся принципа “Трех И”: инвестиции, инновации, интеграция.

Этот принцип предполагает, что инвестиции, инновации и интеграция должны “притягивать” друг друга и усиливать.

эффективность именно такого пути совершенно очевидна. При этом необходимо учитывать и принципиально изменившуюся политическую и военно-стратегическую обстановку в мире. Все это предопределяет необходимость развития ОПК и становления его в соответствии с государственными задачами, как многопрофильного конкурентоспособного сектора экономики страны, организационно и технологически способного создавать и производить современные образцы вооружений и военной техники в соответствии с потребностями Министерства обороны и других силовых структур. Практика и логика развития ОПК, как высокотехнологичного сегмента отечественного машиностроения, должна идти по пути диверсификации и интеграции гражданским сектором российской экономики и включения ОПК в мирохозяйственные связи без ущерба национальным интересам. В том, что касается ОПК, анахронизмом является представление о том, что вместо налаживания нормальных отношений "заказчик – исполнитель" между Минобороны и промышленностью нужно вернуться к административному подчинению. Иные подходы к ОПК ведут, по нашему мнению, в тупик. Тупик, прежде всего, в плане управления. Современная экономика, в том числе российская, не может функционировать и развиваться эффективно иначе, как на основе корпоративных – а не ведомственных – технологий управления.

Мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что дело государства заключается не в оперативном управлении. Дело государства – определять национальную стратегию развития, устанавливать общие рамки хозяйственно-экономической деятельности, следить за соблюдением национальных интересов и управлять рисками. Современная промышленная политика не может быть ничем иным, кроме как коммуникацией, компромиссом и согласованием действий заинтересованных сторон – государства и частного

бизнеса – в общих рамках национальных интересов. Поэтому в промышленности мы пошли по пути создания интегрированных структур (холдингов). Примером тут может служить проект Объединенной авиационной строительной компании. В настоящее время разрабатываются проекты вертолетного и судостроительного холдингов. Государство в создаваемых холдингах намерено сохранить за собой не менее 51% акций. Соответственно, на себя оно принимает существенную часть рисков за реформирование, в том числе ОПК. Сегодня готовится новая программа развития ОПК на 2007-2010 годы и далее до 2015 года. Планируются также некоторые меры по снижению налоговой нагрузки на отрасль, способствующие расширению НИОКР и технико-технологической модернизации. Такие, например, как включение затрат на НИОКР в себестоимость продукции. Сегодня очевидно, что не только ТЭК и металлургия, но и современное машиностроение не может развиваться небольшими компаниями. Конечно, источниками инноваций может стать и часто оказывается малый бизнес. Однако для развития отрасли необходима концентрация капиталов, управленческих и производственных компетенций. Необходима реализация полной технологической цепочки от научных исследований до послепродажного сопровождения, вплоть до утилизации. Только крупный бизнес – совместно с государством – может взять на себя бремя и риски экономического развития. Уверен, что в следующих рейтингах крупнейших предприятий новые компании займут свое достойное место. Желаю Вам успеха!

*источник:
Министерство Промышленности и
Энергетики РФ
16.11.05*

НАШ АВИАПРОМ – ЗАЛОЖНИК МИНИМАЛИСТСКИХ ПЛАНОВ

В авиационной промышленности случилось почти невероятное событие. Министр экономического развития Герман Греф, после посещения ОКБ "Сухой" и ознакомления с программами, заявил о том, что в 2006–2008 гг. на разработку и запуск в серию самолета RRJ будет выделено 8,6 млрд. рублей бюджетных средств: 3,8 млрд. в 2006, и 3,6 млрд. в 2007 г. Итогом программы должен быть выпуск в 2008 г. 60 машин этого типа.

Невероятность этого события подчеркивается тем, что государство долгое время отказывалось от поддержки российской авиационной промышленности. Только в этом году госбюджет, наконец, включился в финансирование разработки самолета RRJ, выделив 3 млрд. руб. До этого основные расходы ложи-

лись на плечи ОКБ "Сухой", которое самостоятельно тянуло проект самолета до этого.

Но, радоваться рано. Пока еще это только обещания Грефа, а вот в Федеральной целевой программе "Развитие гражданской авиационной техники на 2002-2010 гг. и на период до 2015 г." бюджетная поддержка определена на период с 2006 по 2015 гг. в размере 1,46 млрд. руб., то есть в 2,5 раза меньше, чем обещанные средства. Это обстоятельство уже вызвало обращение Счетной палаты России в Федеральное агентство по промышленности с требованием объяснить, почему обещана такая господдержка авиапрому.

Так что, замечательные планы пока имеют все шансы провалиться, в том числе и по чисто техническим причинам. Вот это событие, а также недавние слушания в Государственной Думе на тему "Состояние, перспективы и законодательное обеспечение развития отечественной авиационной промышленности", наконец-то проявили главное слабое звено рос-

сийской авиационной промышленности. Авиапром является заложником минималистских планов.

Долгое время руководители крупнейших авиафирм в России обвиняли государство в невнимании к отрасли. Надо сказать, что существенная доля истины в этих утверждениях есть. От чтения документов, как от действующей целевой программы, так и от проекта "Стратегии развития авиационной промышленности на период до 2015 года", разработанного Правительством, складывается впечатление, что государству самолеты, в сущности, не нужны.

Более того, та стратегия развития авиапрома, которую представил в Госдуме глава Федерального агентства по промышленности Борис Алешин, по сути направлена на уничтожение части потенциала авиационной промышленности, чтобы за счет уничтоженных дать выжить другим. Алешин в Думе заявил, что модели региональных самолетов Ту-334 и Ту-324, которые финансировались Республикой Татарстан (порядка 500 млн. долларов из внутренних резервов) не нужны на рынке, ибо его ёмкость составляет около 200 единиц. По мнению Алешина, достаточно двух типов региональных самолетов: RRJ и АН-148.

Борис Алешин никогда не производил впечатление глупого человека, и его инициатива по созданию Единой авиационной корпорации (ЕАК) заслуживает одобрения. Но в этом случае трудно сказать, о чем он думал. Советник правительства Республики Татарстан Назир Киреев заявил, отразив мнение татарских авиастроителей: "В стратегии потребности российских авиаперевозчиков даже не поставлены в качестве цели и задачи... Мы оказались в ситуации, что стратегия как бы выкидывает нас. Из проекта ФЦП нас тоже выкинули. Откуда у нас будет восторг по поводу стратегии?!".

Алешин на это ответил: "То, что вы в Татарстане тратили на это деньги, это ваши проблемы, это ваш риск". На ошибочность этого высказывания даже не нужно указывать - она на поверхности. Татарстан изыскивал резервы, чтобы помочь федеральному центру решить сложную задачу подъема авиапрома. Благодарность вышла барская: татарских авиастроителей выбросили из программ, пустили потраченные деньги на ветер (порядка 14 млрд. рублей (!), почти вдвое больше, чем Греф пообещал выделить на доводку RRJ), и сказали, что это проблемы Татарстана. При таком хамском (другое слово трудно подобрать) отношении ФАПа к усилиям Татарстана, нечего и надеяться на разрешение кризиса в авиационной промышленности. Эти слова Алешина, бесспорно, сильно деморализовали авиастроителей.

Для того, чтобы понять, что происходит, нужно обратиться к техническим тонкостям этих проектов пассажирских самолетов. RRJ - пока только проект, который пройдет летные испытания только в ноябре 2006 г. При этом, выясняется, что ОКБ "Сухой" по договоренности с европейскими партнерами итальянской компанией Finmeccanica, и ее дочерней структурой Alenia Aeronautica разрабатывает самолет под условия не российского, а европейского рынка. На это указывает и внешний вид самолета, и низкое расположение двигателей (недопустимое в России в силу состояния аэродромов), а также обилие иностранных комплектующих, порядка 65% от стоимости самолета. Европейские фирмы, вместе с которыми ОКБ "Сухой" делает самолет, предоставляют уже готовые и

серийно выпускаемые узлы. Мы же платим деньги за разработку самолета и освоение производства тех частей, которые будут составлять российскую долю машины.

В том, что самолет разработают, можно не сомневаться. Но потом, вдруг окажется, что в России его использовать нельзя, и по цене он будет недоступен российским авиаперевозчикам.

При этом есть два проекта, один готовый, даже с соглашениями на поставку АН-148 (заключены договоры на поставку 98 единиц разных модификаций), и практически готовый к производству Ту-334, тот самый выброшенный из программ и планов. В АН-148 и Ту-334 российские авиастроительные фирмы имеют до 70% узлов и комплектующих.

Иными словами, ФАП занимается очень интересным делом. Он торпедует перспективные российские разработки, которые действительно могут быть поставлены на экспорт (как Ту-334, которым заинтересовались в Китае), и использованы в России. Вместо этого за наш счет делается самолет, которые сможет летать только в Европе, и вряд ли попадет на российские авиалинии. Это и не скрывается. ОКБ "Сухой" рассчитывает продавать 25% RRJ в Северную Америку, 25% - в Европу, 10% в Латинскую Америку, и 7% в Россию (!) и Китай.

Вот в этом все и дело. К слову сказать, недостаток средств образуется как раз в не последнюю очередь благодаря минималистским планам. Герман Греф заявил о том, что в 2008 г. должно быть построено 60 единиц RRJ для выполнения уже заключенных контрактов. Это 30% от объема рынка, оцененного Алешиним, и, конечно, сильно заниженного. Для полного насыщения только российского рынка, без учета экспорта, на который рассчитывают авиастроители, нужно работать 3 с половиной года, то есть до середины 2011 г. Между тем, общий объем самолетов семейства RRJ оценивается примерно в 5500 машин. Если ОКБ "Сухой" будет работать с такими же темпами, то он насытит этот рынок только к 2096 году, то есть чуть меньше, чем через 100 лет. Это - минимализм, граничащий с вредительством. Надо давно уже называть вещи своими именами.

Кроме того, главные конкуренты российского самолета, например, канадская Bombardier уже сейчас разрабатывают региональные самолеты большей вместимости и комфорта, чем RRJ. К 2007 г. они поставят новые машины на поток, займут рынок снятого с производства регионального Boeing-717-200, и российская машина окажется не нужной и на мировом рынке. Она будет сильно уступать канадским и по качеству, и по комфорту, и по вместимости. RRJ, скорее всего, втридорога придется впаривать российским авиаперевозчикам. А там, пока полузадушенные российские авиастроители будут стараться насытить российский рынок новыми моделями, потребуются разрабатывать и строить новый самолет, и история повторится снова.

Общий объем самолетов семейства RRJ оценивается примерно в 5500 машин.

Если ОКБ "Сухой" будет работать с такими же темпами, то он насытит этот рынок только к 2096 году, то есть чуть меньше, чем через 100 лет.

Это - минимализм, граничащий с вредительством. Надо давно уже называть вещи своими именами.

Для того, чтобы кардинально изменить положение в авиапроме, нужно действовать решительно, свой рынок насыщать быстро и выпускать сверх того самолеты на экспорт. Это составит порядка 100 самолетов в год для России, и около 20 машин для экспорта. То есть, минимально необходима программа строительства только RRJ (без учета машин других типов), в 2 раза большая, чем предложил, набравшись смелости, Греф.

Здесь надо сказать пару слов и о руководстве авиастроительных компаний. В положении, сложившемся в отрасли, виновато не только правительство. Свою долю ответственности несут и руководители авиастроительных компаний, которые годами ничего не смогли сделать для борьбы с минимализмом программ, прекрасно понимая, что такое недогрузка мощностей для авиазаводов.

Все они разменялись на разные персональные завлекательные проекты, вместо общей борьбы за программу производства, при которой можно было бы удерживать хотя бы нулевую прибыльность, вместо нынешних 2,5-3 млрд. долларов убытков.

Просто поразительное равнодушие они проявили к ликвидации части авиапромышленности. Как будто не понятно, что если сегодня пустят в утиль татарский Ту-334, то завтра пустят и АН-148, и МС-21 "Иркут", чтобы остался только один "конкурентно-способный" RRJ? Алешин достаточно четко выразил

идеологию типа: "Боливар не вынесет двоих". Нет никаких ограничений, чтобы не оставить только один тип самолета. Если глава ФАПа предполагает пустить "под нож" несколько авиазаводов, и это не вызывает бурного протеста, если руководители авиапредприятий не попытались за такое "побить" Алешина прямо в думском зале, значит, они заслужили к себе такое отношение.

Цели же российской авиапромышленности, в общем, просты и понятны. Первая цель состоит в том, чтобы достичь прибыльности. Этого без тесного контакта с национальными авиаперевозчиками и развитого лизинга добиться невозможно, потому как на мировом рынке, как показывают элементарные прикидки, российскую машину особо никто не ждет. Вторая цель состоит в том, чтобы сохранить заводы, специалистов и способность к разработке своих моделей самолетов, производства комплектующих. И та, и другая цели тесно связаны с масштабом производства, с количеством выпуска самолетов. Чтобы сохраниться, главы российских авиастроительных компаний должны совместно дать бой минимализму.

Дмитрий ВЕРХОТУРОВ

*источник: сайт "Blotter.Ru"
07.11.05*

ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ ДЛЯ АН-148 ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО САМОЛЕТА БУДЕТ РАЗВЕРНУТО НА ВАСО

25 ноября с.г. между Воронежским акционерным самолетостроительным обществом (ВАСО) и украинским АНТК им. О.К. Антонова подписан лицензионный договор о передаче воронежскому авиазаводу прав на использование товарного знака, технической документации и на производство самолетов Ан-148. Подписанный договор является основополагающим документом, позволяющим начать серийное производство этих самолетов в России.

Ан-148 - магистральный самолет регионального класса, рассчитанный на перевозку от 65 до 80 пассажиров на расстояние до 5000 км. Этот региональный самолет разработан АНТК им. О.К. Антонова. Серийное производство самолетов налаживается в настоящий момент на ВАСО и киевском авиазаводе "Авиант". На 69% самолет состоит из комплектующих, производимых российскими предприятиями авиационно-космического комплекса. В России продажей, поставками в финансовый и операционный лизинг этих самолетов занимается лизинговая компания "Ильющин Финанс Ко." (ИФК). В настоящее время у

ИФК уже сформирован портфель твердых и предконтрактных соглашений с российскими авиакомпаниями на поставку 54 самолетов. Кроме того, свою заинтересованность в приобретении 10 самолетов Ан-148 проявила украинская авиакомпания "Аэросвит" и 7 самолетов - Республика Казахстан.

Отметим две немаловажные особенности указанного лицензионного договора. Во-первых, на ВАСО создается филиал АНТК им. Антонова, являющийся структурным подразделением АНТК в Воронеже, в состав которого будет назначен представитель генерального конструктора на ВАСО. Во-вторых, филиал и ВАСО вносят необходимые изменения в типовую конструкцию самолетов семейства Ан-148, создают модификации этого самолета непосредственно на ВАСО, организуют сертификацию новых модификаций, конструкторское сопровождение и эксплуатацию вновь созданных модификаций. Это дает России право самостоятельно доработать Ан-148 от базовой версии до следующих вариантов: военно-транспортный, специального назначения, грузовой, грузопассажирский.

Как сообщил генеральный директор лизинговой компании "Ильющин Финанс Ко." Александр Рубцов, соглашение не устанавливает ограничений по срокам или количеству выпущенных самолетов, а также по

географии потенциальных продаж Ан-148, которые будет делать ВАСО. Вместе с тем украинская и российская стороны договорились координировать ценовую и маркетинговую политику, для чего планируется создать совместный центр продаж. Объявлено, что в течение ближайших 10 лет на ВАСО будет собрано около 250 самолетов.

Широкой публике Ан-148 впервые был представлен в ходе авиасалона "МАКС-2005". Машина участвовала как в программе показательных полетов, так и на статической экспозиции и привлекла большое внимание. В частности, интерес был проявлен со стороны российских военных, несмотря на то что тендер на легкий транспортный самолет выиграл Ил-112В. Но Ил-112 еще не готов, а Ан-148 уже летает, к тому же теперь его выпуск уже в 2006 г. будет освоен в Воронеже. Это может оказаться решающим фактором для принятия решения о поставках этой машины в интересах ВВС РФ. Тем более что главнокомандующий Военно-воздушными силами генерал армии Владимир Михайлов неоднократно говорил, что ему нравится Ан-148 и что на его базе можно создать хороший базовый самолет для военно-транспортной авиации России. Принятие же Ан-148 на вооружение российской армии открывает возможности для начала экспорта этих самолетов в ВВС третьих стран, что сулит весьма солидные валютные поступления отечественному авиапрому.

Как уже отмечалось в статье В. Карнозова "Шинель для Ан-148" ("ВПК" №17, 18-25 мая 2005 г.), при весе 45 т Ан-148Т перевозит около 12 т груза на дальность до 1750 км. Выполняя полеты с полосы длиной менее километра, он способен брать 5 т. Самолет обеспечивает доставку 80 солдат или 70 десантников с оружием на дальность до 5 тыс. км. Габариты грузовой кабины достаточны для бронемашини БРДМ-2, автомобилей УАЗ-469,

УАЗ-2206, ГАЗ-66, Hammer и Land Rover Defender. А авиакомпаниям придется по душе вариант перевозок микроавтобусов и грузовиков "Газель".

Ан-148Т несколько меньше Ан-12, однако за счет высокой скорости полета - 800 км/ч против 570, - последних достижений в аэродинамике и двигателестроении он способен выполнять большую транспортную работу. Стреловидное скоростное крыло не уступает старому прямому по максимальному значению аэродинамического качества (17). На крейсерском режиме силовая установка из двух двигателей большой двухконтурности Д-436-148 потребляет 1500-1600 кг керосина в час. За счет низкого расхода топлива при полете на дальность 5 тыс. км

Ан-148Т сможет перевезти практически столько же груза, что и гораздо более крупный ИРТС.

С приобретением Ан-148Т ВТА получит новое качество: легкие тактические самолеты смогут в случае необходимости обеспечить не только локальные, но и внутриконтинентальные перевозки. Действительно, без посадки Ан-148Т способен перевезти 12 т из Москвы в Новосибирск или 8 т от Урала до Хабаровска. А с одной технической посадкой - 12 т из Петербурга в Хабаровск. Высокие параметры жизненного цикла планера (80 тыс. часов, 30 тыс. посадок, календарный срок службы - 30 лет) и двигателей (40 и 20 тыс. циклов соответственно) позволяют "гонять" самолет на большие дальности без опаски быстрого "выбивания ресурса".

Новый самолет, близкий по внешним размерам и массе конструкции к Ан-74ТК200, поднимается в воздух с массой 45 т против 36,5 т, берет до 12 т груза вместо 10 (или 70 десантников вместо 40) и летит с большей на 200 км/ч крейсерской скоростью, потребляя при этом на 200 кг в час меньше керосина. Сравнение впечатляет еще больше, если принять во внимание, что Ан-74 - вполне современный, конкурентоспособный на мировом рынке самолет, производство которого продолжается по заказам Египта, Ливии, Судана и Украины.

Сильная сторона Ан-148Т - высокая степень унификации с базовым пассажирским лайнером. От него берется крыло, включая центроплан, оперение, носовая часть фюзеляжа, передняя стойка шасси и основные самолетные системы. Кабина спроектирована под экипаж из двух летчиков. Обеспечивается посадка по III-A категории ИКАО, эксплуатация с бетонированных и грунтовых полос, соответствие перспективным экологическим требованиям, в том числе Главе 4 ИКАО по шуму на местности.

Комплекс авионики, являющийся продолжением линии Ан-70, российский, "Авиаприбор-Холдинга". Он обеспечивает выполнение перспективных требований ИКАО, а его архитектура - наращивание функции под новые требования. Ядро комплекса может послужить основой для создания воздушного командного пункта высокого технического уровня.

Потребность только российских авиакомпаний в пассажирских региональных самолетах, к числу которых принадлежит Ан-148, в ближайшие 10 лет оценивается в 200 единиц. Пассажирский и рамповый Ан-148 может стать хорошей основой для семейства самолетов специального назначения. По имеющимся оценкам, ВС РФ и другим российским силовым структурам может понадобиться еще порядка 200 машин. Кроме чисто транспортных, нужны морской патрульный, самолеты РЭБ, РТР, тактический разведки и управления, воздушный командный пункт для тактической группы или команды специального назначения, топливозаправщик.

Таким образом, с началом производства нового регионального самолета Ан-148 в Воронеже появляется реальный шанс дать Вооруженным Силам РФ машину, военный вариант которой позволит существенно образом расширить и нарастить их возможности.

Вместе с тем реализация программы производства указанных самолетов на ВАСО позволит гарантированно загрузить мощности этого авиазавода на ближайшую перспективу.

Иван МАКСИМОВ

источник: ТС ВПК №45 (112)
30.11.05

С началом производства нового регионального самолета Ан-148 в Воронеже появляется реальный шанс дать Вооруженным Силам РФ машину, военный вариант которой позволит существенно образом расширить и нарастить их возможности.

НА ЧЕМ ЛЕТАТЬ РОССИИ?

За два следующих десятилетия масштабы авиаперевозок в России должны утроиться. По прогнозам западных экспертов, объем выполняемых российскими авиакомпаниями перевозок будет расти в среднем на 6% в год. В то время, как в целом по миру этот показатель будет увеличиваться только на 3-5% в год.

Как показывают расчеты, авиакомпаниям России потребуются примерно 1000 новых гражданских воздушных судов. Почти половину должны составить узкофюзеляжные самолеты, которые берут на борт 110 и более пассажиров. Примерно 36 процентов придется на региональные машины, к которым относятся самолеты вместимостью 100 человек и менее. Одновременно будут нужны 130 широкофюзеляжных лайнеров - это примерно 9 процентов от общего количества.

"Развитие парка гражданских самолетов в России входит в фазу динамичного роста", - говорит один из авторитетных западных экспертов, вице-президент подразделения "Boeing -Гражданские самолеты" Крейг Джонс. Делая при этом важную оговорку: практически все эксплуатируемые в настоящее время самолеты должны быть списаны до 2024 года.

Что означают эти цифры? То, что перспективы у внутреннего, а, впрочем, и мирового рынка гражданских самолетов - блестящие. Аналитики считают, что для наведения авиамостов в нашей стране с 10 часовыми поясами понадобятся самолеты общей стоимостью 46 миллиардов долларов. Это сделает Россию одним из самых привлекательных национальных рынков для производителей авиатехники.

В НЕБЕ ОДНИ СТАРИКИ

По данным Федерального агентства воздушного транспорта, парк гражданских воздушных судов насчитывает 5618 единиц, включая легкие и деловые, региональные и магистральные самолеты, а также грузовые самолеты, легкие, средние и тяжелые вертолеты. Пассажирских самолетов, обеспечивающих коммерческие перевозки (по итогам 2004 г. - 33, 8 миллиона человек), в стране сейчас 1438. Из них 663 - магистральных (Ил-96-300, Ил-86, Ту-154 плюс "иномарки") и 775 - региональных (Ту-134, Ан-24, Як-40). В основном все это - "советское наследство", доставшееся нынешним авиакомпаниям в результате дробления когда-то единого Аэрофлота. Реально летает около половины.

- Пока российский парк воздушных судов справлялся с перевозками, - говорит генеральный директор ГосНИИ гражданской авиации, доктор технических наук Владимир Люлько. - Но это лишь благодаря избытку так называемых провозных мощностей, образовавшихся в результате почти 60-процентного сокращения спроса в 90-е годы. Однако объемы пассажирских перевозок растут. Потому-то и необходимо кардинальное обновление устаревшего парка

самолетов российских авиакомпаний. Сегодня в эксплуатации находится примерно 40 самолетов нового поколения: это Ил-96, Ту-204, Ту-214 и другие. Они летают в двенадцати авиакомпаниях и выполняют меньше десяти процентов всего объема авиаперевозок.

- Новые отечественные самолеты вполне сопоставимы с самолетами западного производства, - замечает В. Люлько. - Так, Ил-96-300 по функциональным возможностям и комфорту аналогичен Boeing 767-300. Он уступает своему западному аналогу лишь по топливной эффективности. Зато и цена его почти в два раза ниже. Кстати, самолеты Ту-204 и Ту-214 в полтора раза более экономичны по расходу топлива, чем самолеты, которые они должны заменить. А Ил-96-300 существенно превосходит по всем показателям заменяемые ими наши Ил-62.

Пока самыми массовыми в российском небе по-прежнему остаются "долгожители" - самолеты Ту-134 (их в парке 242 лайнера) и Ту-154, которых на сотню машин больше. Прогнозы того, как долго прослужит этот парк, и потребности в ближнемагистральных лайнерах существенно разнятся. Согласно выводам ГосНИИ гражданской авиации, для замены Ту-134, эксплуатируемых уже почти сорок лет, до 2010 года потребуется около ста самолетов на 70 мест. В минпромэнерго считают, что парк Ту-134 начнет активно списываться в 2010-2012 годах, а Ту-154М имеют право на жизнь до 2018-2019 годов.

Согласно же пессимистическим оценкам Росавиации, кризис провозных мощностей (дефицит самолетов в сравнении с растущим пассажирооборотом) может наступить уже в следующем году. "Авиаперевозчикам необходимо в кратчайшие сроки дать возможность получить в лизинг новые региональные самолеты. Иначе они будут вынуждены для сохранения объемов перевозок уже в 2006-2007 годах перейти на закупку подержанной иностранной авиатехники", - говорят специалисты.

- Уровень лизинговых ставок, которые предлагаются для новых отечественных и подержанных западных самолетов, практически сравнялся, - делится Владимир Люлько. - Но кроме приемлемых цен авиакомпаниям сегодня нужно, чтобы вместе с самолетом они получили от поставщика гарантированную систему его послепродажного обслуживания и поддержания летной годности. Как на западе. Но именно этого у нас и нет, что и стимулирует в конечном счете лизинг зарубежных лайнеров.

Впрочем, даже если принять прогнозы промышленников, а не эксплуатационников, очевидно, что на намерение перевозчиков обновлять парк гораздо существеннее влияют ужесточение международных требований к техническому состоянию судов. К примеру, по эмиссии и шумам. Кроме того, немаловажное значение имеет топливная эффективность используемых судов, которая вдвое ниже, чем у современных западных аналогов, что, с учетом существенного роста цен на керосин, снижает и без того традиционно невысокую рентабельность бизнеса авиаперевозок.

ПОЧЕМ "СЭКОНД ХЭНД"?

Однако за последние пятнадцать лет отечественный авиапром "благополучно" скатился вниз: производство наших гражданских самолетов ведется лишь в единичных экземплярах. Так, в прошлом году российские перевозчики получили от отечественных авиастроителей лишь 7 магистральных лайнеров: один Ту-214 "прописался" в авиакомпании "Дальавиа", один Ту-204-300 был сделан для "Владивосток-Авиа", два Ил-96-300 заказывала "КрасЭйр", а два грузовых Ан-124 - соответственно "Волга-Днепр" и "Полет". К этому можно еще добавить противопожарную амфибию Бе-200, которую НПК "Иркут" передала МЧС России.

Вертолетостроители показывают более высокие объемы производства, но их продукция в основном представляет собой технику двойного назначения, выпускаемую к тому же для иностранных заказчиков. Поставки же российским перевозчикам также носят единичный характер. Насколько известно, в прошлом году ОАО "Камов" передало "Газпромавиа" и МЧС Башкортостана по одному Ка-226, а Казанский вертолетный завод поставил на внутренний рынок только четыре гражданских Ми-8.

Парадоксально, но факт: тот же прошлый год ознаменовался рекордным для России объемом поставок самолетов в авиакомпании. Однако большая их часть (25 машин) - это лайнеры иностранного производства, ввезенные в нашу страну, несмотря на значительные таможенные пошлины. В частности, в Россию было ввезено 17 самолетов фирмы Boeing. Причем далеко не все они были куплены непосредственно у производителя: среди обладателей летающих "иномарок" в нашей стране очень популярна дешевая техника с вторичного рынка. Можно ли упрекать авиакомпании в том, что они предпочитают брать в лизинг поддержанные иностранные самолеты?

- Ситуация, с моей точки зрения, предельно ясная, - говорит член Совета Федерации, президент Международного конгресса промышленников и предпринимателей, доктор технических наук Виктор Глухих. - Для того, чтобы авиакомпании могли покупать отечественные самолеты, те должны иметь нормальную цену. Но это возможно только при их серийном производстве. Выпуск же одного самолета в год, как у нас сейчас, да с наложением на него всех накладных расходов, делает его заведомо неконкурентным. И второе: ни одна страна в мире не бросает своих авиационных производителей на произвол судьбы. Кроме нашей, которая почему-то считает, что они должны выплывать сами.

Ведь как делают американцы? Приступая к созданию нового самолета, они объявляют тендер на его военный вариант - для отработки всех технологий и идей. Гражданский традиционно идет следом. Из государственного бюджета на этой стадии выделяются громадные деньги: разные компании делают что-то свое - кто-то двигатель, кто-то лопадки к двигателю, кто-то авионику... Естественно, тендер выигрывает одна компания, которая и получает заказ на новый истребитель или бомбардировщик. Но все сделанные в ходе конкурса новые заделы сразу же - и безвозмездно! - отдаются другой компании, которая на этой базе строит уже гражданский лайнер. А наши чиновники хотят, чтобы самолет стоимостью в 50-100 миллионов рублей предприятия

сделало за свой счет, показало и услышало в ответ: простите, но мы у вас заказывать не будем. И что самолетостроителям делать с этими миллионами? Повесить себе на воротник? ...

- Но предприятия авиапрома слишком малы, чтобы потянуть большие заказы, - продолжает Глухих. - Именно поэтому принято решение создать объединенную авиастроительную корпорацию (-ОАК) в России, под "крышей" которой будут производиться все российские самолеты - и гражданские, и военные. Объединяться надо, иначе через три года умрут последние авиационные предприятия. Только собрав ресурсы наших основных самолетостроительных фирм в один "кулак", можно говорить о конкуренции с западом и рассчитывать хотя бы на 10 процентов мирового рынка авиапромышленности. Но делать все нужно очень быстро.

УДАРИМ "ЕДИНЫМ" КУЛАКОМ!

Решение создать "единый авиастроительный кулак" на базе крупнейших предприятий страны было принято 22 февраля этого года на заседании президиума Госсовета. Цели, поставленные перед ОАК, более чем амбициозны: выйти в тройку лидеров мировых производителей авиатехники и завоевать до 12 процентов мирового рынка. Иными словами - производить около 300 гражданских и примерно столько же военных машин в год как минимум. К 2015 году производство гражданской авиатехники должно вырасти в 10 раз, а выручка ОАК - до 8, 2-8, 5 миллиарда долларов. При этом основной акцент будет сделан на всемерном развитии гражданской авиатехники.

Но авиационная отрасль оказалась одной из самых труднореформируемых среди других сегментов современной российской экономики. Это признал и президент, который обратил внимание правительства на то, что "дискуссия о путях развития авиапрома явно затянулась", а групповые притязания чиновничества и отдельных групп вступают в противоречие с общенациональными интересами.

Наверное, есть тому и объективные причины: необходимо провести тщательную инвентаризацию предприятий отрасли, а также определиться с теми проектами, на которые будет сделана основная ставка. А полудетективная история с временным запретом на полеты Ил-96-300 показала, что технические проблемы могут возникнуть даже у самых современных российских лайнеров. Между тем, проект дальнемагистрального широкофюзеляжного лайнера Ил-96-300, предназначенного для эксплуатации на воздушных линиях протяженностью до 11 тысяч километров, начал разрабатываться еще в 1978 году, а летать регулярно машина стала двенадцать лет назад. С тех пор Воронежское авиационно-строительное объединение построило всего 13 самолетов, и нельзя сказать, что портфель компании ломится от заказов. Конкуренцию этому лайнеру составляют Ту-204-300 ("Авиастар-СП") и Ту-214 (Казанское авиационное производственное объединение им. С.П. Горбунова). Но этих машин на сегодня выпущено тоже буквально несколько штук. Ясно, что создаваемая ОАК вряд ли сможет потянуть финансовую поддержку более чем одного проекта в каждом классе. А отсутствие четкого выбора затрудняет массовое изготовление одного из типов машин.

- При рассмотрении предложений по созданию ОАК не обсуждалась программа создания и освоения в производстве каких-либо конкретных самолетов, вертолетов и их комплектующих, которые обеспечили бы завоевание указанной доли мирового рынка, - замечает президент ассоциации "Союз авиационного двигателестроения" Виктор Чуйко. - Не было подготовлено какого-либо технико-экономического обоснования создания объединенной корпорации, не определены роль и место науки. Если в процессе реализации проекта не будут конкретно обозначены технико-экономические и научно-технические параметры создания интегрированной структуры, то реализация этого проекта может привести к непредсказуемым последствиям для отечественного авиастроения.

Многие эксперты убеждены: сегодня Россия должна начать свой приход на международный авиарынок с нового регионального самолета. Одно время казалось, что лидером здесь может стать российский Ту-334, но его серийное производство все время отодвигается на неопределенный срок. Самый амбициозный, поддерживаемый государством, но пока наименее готовый проект (цифровой макет планера самолета готов на 85-90 процентов) - самолет RRJ ("Российский региональный самолет"). Его стоимость, по разным оценкам, составляет от 750 до 810 миллионов долларов без учета специально разрабатываемого под него российским НПО "Сатурн" и французской "Снекма Моторз" турбовентиляторного двигателя SaM146, работы по которому обойдутся еще в 600 миллионов долларов. Гораздо более быстрыми темпами продвигается российско-украинский проект Ан-148. Сейчас первые образцы самолета проходят сертификационные испытания, которые должны завершиться получением сертификата во второй половине 2006 года. А спустя полгода после этого лайнер планирует сертифицировать по европейским нормам JAR-25.

Отличия Ан-148 и RRJ в ключевых показателях весьма незначительны. Взлетная масса (влияет на размер аэропортового сбора) у первого составляет 37,13 тонны, у второго - 38,77. Расход топлива на один пассажирокилометр - 24 грамма и 23,8 грамма соответственно. Хотя, к примеру, RRJ существенно выигрывает у Ан-148 по уровню шума, что немало важно, учитывая ужесточение европейских требований по этому показателю: 14, 6 дБ против 28, 8 дБ.

Успех обоих проектов, их окупаемость и рентабельность зависят от масштабов производства и продаж. Более дорогие и технологически сложные проекты средне- и тем более дальнемагистральных самолетов не имеют шансов на успех. Появление же на рынке машины, которая может рентабельно доставлять от 65 до 95 пассажиров на дальность до 5 500 километров, позволит открыть авиакомпаниям десятки, если не сотни новых маршрутов.

Но мнения по поводу нового регионального самолета высказываются самые разные. Вот что сказал в одном из интервью директор департамента оборонно-промышленного комплекса Минпромэнерго, экс-глава Росавиакосмоса Юрий Коптев:

- Наше желание и наши действия - сконцентрировать госресурсы на RRJ. Почему? Самолет "Сухого" был с самого начала ориентирован на то, что он делается полностью в соответствии с российскими, европейскими и американскими нормами. Для того,

чтобы проект был экономически эффективен, нужно произвести минимум 600 единиц. Сегодня "Сухим" заявляется цифра в 800 самолетов. Понятно, что на внутреннем рынке они никогда в жизни не будут востребованы. Значит, можно говорить только о международном рынке. Но чтобы на него прийти, нужно иметь, во-первых, технические характеристики не хуже, чем существуют; во-вторых, систему послепродажного обслуживания в соответствии с мировыми стандартами; в-третьих, зарекомендовавший себя состав участников, потому что надежность российской техники вызывает у зарубежных производителей сомнения; в-четвертых, цены на самолет на 15-20 процентов ниже рыночных. Все эти принципы были заложены в RRJ, в отличие от конкурентных проектов.

Важным событием в программе самолета RRJ стало подписание договора с лизинговой компанией "ФЛК" о приобретении десяти самолетов с последующей передачей их, начиная с 2008 года, в лизинг российским авиакомпаниям, среди которых "Аэрофлот", "Трансаэро" и другие. Стоимость контракта - 262 миллиона долларов по ценам прайс-листа. К слову, в тот же день было оформлено соглашение с авиакомпанией "Дальавиа" на покупку четырех самолетов с поставкой в 2008-2010 годы.

ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ АВИАПЕРЕВОЗЧИКАМ?

По мнению президента и генерального конструктора ОАО "Туполев" Игоря Шевчука, самолет Ту-204-300 станет одним из самых востребованных у авиакомпаний. Впервые в нашей стране этот авиалайнер был сертифицирован по нормам AP-25, которые соответствуют европейским и американским требованиям. Благодаря этому, потенциальный рынок для этого самолета существенно расширен. Эксплуатация машины уже началась.

Сейчас два самолета находятся у авиакомпании "Владивосток-Авиа". На недавнем международном авиасалоне в Жуковском демонстрировался третий, который тут же передали заказчику. А до конца года "Владивосток-Авиа" получит четвертый лайнер. В настоящее время получены еще десять заявок на самолет и ведутся переговоры о продаже сорока машин.

Грузовой самолет Ил-76ТД-90ВД представляет собой модификацию популярного "грузовика" Ил-76ТД, на котором старые двигатели Д-30КП заменены на более высокоэкономичные ТРДД ПС-90А-76. Ремоторизация самолета была проведена на Ташкентском авиазаводе на средства авиакомпании "Волга-Днепр". Кроме новых двигателей, на самолете используется усовершенствованная авионика. После модернизации он полностью соответствует международным требованиям по экологии и навигации, что позволит выполнять полеты по любым трассам.

Фирма "Туполев" ведет подготовку к поставке на серийное производство нового грузового самолета Ту-204-330, который создается на базе научно-технического и конструкторского задела, полученного при создании семейства пассажирских лайнеров Ту-204, Ту-214 и Ту-334. По конструкции самолет Ту-204-330 на 75 процентов унифицирован с самолетами Ту-204. Самолет Ту-204-330 способен перевозить грузовые контейнеры и различную транспортную технику

общей массой до 35 тонн. По мнению специалистов, он сможет в какой-то мере заменить самолеты Ил-76.

По мнению генерального директора "ОКБ им. А.С. Яковлева" Олега Демченко, хороший шанс возродить гражданскую авиацию России дает проект самолета МС-21, который призван заменить Ту-154. Это должен быть "прорывной" самолет, воплощающий в своей конструкции наиболее передовые технологии. Только за счет передовых технологий МС-21 будет конкурировать с современными зарубежными аналогами и перспективными авиалайнерами подобного типа.

Правда, решить эту задачу будет весьма сложно, так как лайнер появится в эксплуатации не ранее 2011-2012 годов, когда, по мнению экспертов, Boeing и Airbus могут выставить на рынок новые аналогичные

машины. Разработчики планируют создать целое семейство МС-21: варианты на 132, 150 и 168 пассажиров. Все эти машины будут летать на маршрутах протяженностью от 2200 до 4500 км. Варианты с увеличенной дальностью полета (МС-21 LR) предназначены для авиалиний протяженностью до 6000 - 6800 км. По топливной эффективности самолет МС-21 должен превосходить все существующие аналоги. Способствовать снижению расхода топлива будут также более совершенная аэродинамика и высокоэкономичные двигатели нового поколения.

Наталья ЯЧМЕННИКОВА

источник: газета "Российская газета"
09.11.05

ГОСПОКРОВИТЕЛЬСТВО RRJ

На прошлой неделе министр экономического развития и торговли РФ Герман Греф посетил ОКБ им. П.О. Сухого. Ознакомившись с ходом работ по Российскому региональному самолету (Russian Regional Jet, RRJ), он подтвердил готовность правительства РФ обеспечить финансовую поддержку проекта. В 2006-2008 гг. прямое бюджетное финансирование проекта составит более 8,6 млрд. рублей. Таким образом, государство покрывает третью часть расходов по этой программе (1,5 млрд. долларов с учетом двигателя SaM146).

"Эта поездка добавила мне уверенности в том, что данный самолет имеет все шансы быть произведенным и поступить в коммерческую эксплуатацию", - сказал Герман Оскарович после осмотра макетов пассажирского салона, кабины летчиков и знакомства с условиями работы инженеров-конструкторов ЗАО "Гражданские самолеты Сухого". Выступая от имени правительства, министр пообещал: "Мы сделаем все для того, чтобы все государственные обязательства были выполнены до последней копейки и день в день по утвержденному графику. Со стороны государства никаких задержек не будет. В этом году график финансирования выполняется безупречно. Так будет и в последующие годы".

Министр назвал RRJ одним из приоритетных проектов для России: "Мы будем уделять ему ровно столько времени и внимания, сколько необходимо, чтобы он успешно завершился". Особое отношение объясняется тем, что RRJ создается как "первый российский самолет, который будет абсолютно конкурентоспособен на мировом рынке". Герман Оскарович поставил в заслугу менеджменту АХК "Сухой" обоснованный и своевременный выбор проекта, который "диверсифицирует направленность компании и дает ей участие в глобальном рынке производства гражданских самолетов." Необходимость диверсификации объясняется просто: при удержании "Сухим" сегодняшней доли (14-15%) на мировом

рынке фронтальной авиации сумма продаж военной техники будет в 4 раза меньше, чем гражданской, если фирме удастся завоевать всего 4% глобального рынка пассажирских самолетов.

Герман Греф разделяет уверенность руководства "Сухого" в том, что RRJ способен составить реальную конкуренцию продукции крупнейшего мирового производителя региональных самолетов - бразильской фирмы Embraer. Аргументы такие: RRJ задуман уже после появления на свет базовой модели нового семейства бразильских самолетов ERJ170. Российская машина с самого начала была оптимизирована в расчете на перевозку ста пассажиров, тогда как бразильцы последовательно развивали линию реактивных самолетов малой вместимости (начиная с 40-местной модели) путем постепенного увеличения числа кресел (за счет удлинения фюзеляжа). При меньшей стоимости RRJ имеет лучшую аэродинамику и более современное конструктивное исполнение планера и основных систем.

В соответствии с международной практикой Российское государство профинансирует только научно-техническую часть проекта, включая создание прототипов самолета и их летные испытания. Серийное производство RRJ пойдет за счет собственных средств "Сухого" и его партнеров, а также российских и зарубежных инвесторов. "Сухой" уже вложил 3 млрд. рублей - собственных и привлеченных средств, а НПО "Сатурн" - более 1 млрд. рублей в двигатель SaM146.

Финансирование RRJ со стороны государства началось в 2005 г. По информации руководителей "Сухого", уже в этом году из федерального бюджета выделяется 1 млрд. рублей на разработку самолета. Кроме того, в бюджете-2005 предусмотрены госгарантии под банковские кредиты (выдаваемые на возвратной основе) на сумму до трех млрд. рублей. Правительство также готово снять таможенные пошлины на импортные комплектующие, которые составят не менее половины цены серийного самолета. Времени на завершение и согласование соответствующего списка остается немного: первые

заграничные комплекты должны поступить в Россию уже в следующем году.

По уточненному графику выкатка первого летного образца RRJ-95LR запланирована на март 2007 г. Четыре летных прототипа и два планера для наземных испытаний изготовят до конца года, а в 2008 г. начнется серийное производство. Уже в первые три года планируется выпустить шестьдесят "товарных" RRJ, продано из них пока только десять. Герман Грэф обрадовался, встретив на территории "Сухого" руководителей "Аэрофлота" и AirUnion. "Приятно, что авиакомпания задают тон в обсуждении потребительских свойств нового самолета", - сказал он.

Генеральный директор авиакомпании "КрасЭйр" и руководитель альянса AirUnion Борис Абрамович заявил корреспонденту "ВПК", что грядет "глобальное перевооружение" авиатранспортных предприятий страны. Оно назревало давно, но резкое подорожание ГСМ (в три раза за полтора года) "дало хороший толчок" процессу. "Повышение цен на топливо реально заставляет авиакомпанию заниматься вопросами перевооружения, - продолжил он. - Иначе они бы и дальше продолжали добывать ресурс Ту-154Б и Ан-24". Высокие расходы на содержание этих физически и морально устаревших воздушных судов более не окупаются.

Борис Абрамович не исключает вариант закупки авиакомпаниями - членами альянса AirUnion как самолетов "Антонова" (ими уже размещены твердые заказы на 12 пассажирских Ан-148-100В и один "корпоративный"), так и "Сухого". В этой связи возникает необходимость гармонизации программ Ан-148 и RRJ. Собеседник "ВПК" считает, что унификация в техническом плане вряд ли возможна (кроме силовой установки: если SaM146 продемонстрирует превосходство над Д436-148, то "КрасЭйр" готов оснастить им свои Ан-148).

А вот продажи можно было бы вести согласованно, принимая во внимание отличия по срокам готовности и вместимости базовых моделей (- RRJ95LR - 100 мест, Ан-148-100В - 75). "Мне кажется, что при нормальном подходе и маркетинге этих самолетов можно рассчитывать, что они могли бы дополнять друг друга. Если бы они (производители Ан-148 и RRJ. - Прим. авт.) сдружились, то и нам (авиакомпаниям. - Прим. авт.) тоже стало бы легче", - уверен генеральный директор авиакомпании "КрасЭйр" и руководитель альянса AirUnion.

Главный вопрос, который сегодня волнует авиакомпания, - реальная способность "Сухого" создать самолет с заявленными техническими и потребительскими свойствами в поставленные сроки. Объясняя цель своего визита на "Сухой", Борис Абрамович заметил: "Меня интересуют реалии выпуска этого самолета. Одно дело - просто услышать, что "мы в 2008 г. выпустим самолет", другое - понять, какие есть основания для такого заявления. Я хочу узнать,

насколько готово производство самолета, его систем, двигателя".

Выбор же производственной площадки интересует "КрасЭйр" только в части транспортно-логистической схемы, чтобы из-за нее не происходило удорожания продукции для конечного потребителя. "Со слов Погосяна, в Комсомольске вроде бы оптимизированы все эти вопросы, - сообщил Борис Абрамович. - Надо побывать в Комсомольске и посмотреть, что там реально происходит, способен ли завод еще что-то выпускать".

Авиакомпания практически не знакома с КнААПО и его продукцией, тогда как хорошо знают положение дел на "Авиастаре", ВАСО и КАПО, где давно освоено производство магистральных пассажирских самолетов. Между тем генеральный директор АХК "Сухой" Михаил Погосян утверждает, что в 2007-2009 гг. производство опытных и серийных самолетов RRJ будет выполняться в рамках существующей кооперации, с изготовлением секций фюзеляжа на НАПО и конечной сборкой самолетов на КнААПО.

Однако по просьбе авиакомпаний и иностранных партнеров "Сухой" рассматривает "постепенное подключение" заводов, расположенных в европейской части России. "Мы сегодня активно работаем над подключением ВАСО к изготовлению и сборке механизации крыла для RRJ, - пояснил Михаил Погосян. - Когда производство будет выходить на темп 70-80 самолетов в год, этот вопрос будет дополнительно прорабатываться. Мы рассматриваем более глубокое участие в проекте ВАСО и КАПО. Окончательное решение по кооперации мы примем в следующем году".

В 2008 г. планируется построить "на продажу" 12 самолетов, а к 2011 г. - порядка 60. Они будут распределены между тремя основными заказчиками. "Финансовая лизинговая компания" подписала контракт на десять самолетов. С "Аэрофлотом" ведутся переговоры по 40 RRJ95 с надеждой подписать договор в ноябре-декабре. А "Сибирь", ранее подписавшая предконтрактное соглашение по 50 RRJ95В с опционом еще на десять, затем приняла решение уйти от прямой покупки к схеме приобретения самолетов через лизинговую компанию (которую еще предстоит определить).

Крупнейшие авиаперевозчики страны уже давно говорят о необходимости скорейшей замены устаревших Ту-134 и Ту-154 на новую, более эффективную технику. И вот, наконец, Российское государство и промышленность определились с графиками и финансированием работ по перспективному пассажирскому самолету.

"Шар" теперь находится на стороне авиакомпаний. Правда, за последнее время авиаперевозчики частично решили проблему обновления парка. "Аэрофлот" взял 18 новых узкофюзеляжных "аэробусов" и заказал еще 12. А "Сибирь" - десять Airbus A310-300 и Boeing 737-500 со вторичного рынка. Отечественную же продукцию они проигнорировали. Возможно, массированная правительственная поддержка RRJ изменит ситуацию.

Владимир КАРНОЗОВ

*источник:
газета "Военно-промышленный курьер"
09.11.05*

Генеральный директор авиакомпании "КрасЭйр" и руководитель альянса AirUnion Борис Абрамович заявил корреспонденту "ВПК", что грядет "глобальное перевооружение" авиатранспортных предприятий страны.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СТРАСТИ - 4

В августе – октябре 2005 г. наиболее значимым событием на рынке больших региональных самолетов стало решение Федерального агентства по промышленности по выделению на разработку Российского Регионального Самолета бюджетного финансирования в размере более 8 млрд рублей. Однако победа лагеря "Сухого" – не окончательная и конкуренты хотят реванша. В борьбе за государственные и частные инвестиции RRJ приходится соревноваться не только с Ан-148, но и с Ту-334, вновь возникшим на горизонте.

Проект стоместного Ту-334 получил новый импульс с переходом роли головного предприятия к Казанскому АПО (КАПО). Производство уже сертифицированного Ту-334-100 планируется развернуть в 2007 г. - на год позднее Ан-148 и на два-три - раньше реального срока появления товарных RRJ-95.

Когда серия "региональные страсти" начиналась, мы ограничились рассмотрением проектов Ан-148 и RRJ по следующим соображениям: проектирование этих самолетов полностью ведется по цифровым технологиям (с использованием компьютерных систем CAD/CAM/CAE), у них есть поддержка двух выбранных по итогам тендера правительством РФ лизинговых компаний "Ильюшин Финанс Компани" (ИФК) и "Финансовая Лизинговая Компания" (ФЛК).

Ту-334-100 не соответствовал этим критериям тогда и не соответствует им сейчас. Однако с "переездом" в Казань этот самолет становится конкурентом RRJ в борьбе за государственные и частные инвестиции. По размерности RRJ-95 и Ту-334 близки. Они имеют сравнимый максимальный взлетный вес (соответственно 45,88 т и 47,9 т), число пассажирских кресел (98 и 102) и расход топлива на крейсерской скорости 820 км/ч (1600 и 1700 кг/ч) и дальность полета (4590 и 3100 км). Ан-148-100А несколько меньше (37,1 т, 75 мест, расход горючего - 1500 кг/ч, дальность - 2200 км). В зависимости от исполнения Ту-334 предлагается за 18 - 20, RRJ - 25 - 27 и Ан-148 за \$17 - 20 млн.

"Туполев" подавал заявку на участие в тендере "Аэрофлота", но национальный перевозчик занес в "шорт-лист" только Ан-148-100А и RRJ-75В. Самолет также рассматривался ГУАП "Пулково" (с заявкой на 30 - 50 машин), "КрасЭйр" (предконтрактное соглашение на пять самолетов), "Атлант-Союз" и "Аэрофрайт" - 10 машин.

Увольнение приверженца проекта Николая Никитина с поста генерального директора - генерального конструктора РСК "МиГ" снизило шансы Ту-334 в борьбе за рынок. Валерий Торянин приостановил финансирование программы, а нынешний глава РСК Алексей Федоров предпочел "сбросить" Ту-334 с и без того перегруженного проблемными проектами скудного бюджета "МиГа". Торянин воздерживался от критики самолета, а Федоров как-то сказал журналистам, что с Ту-334 конкурировать на мировом рынке - это

все равно, что с вазовской "десяткой" идти против мерседеса.

Отношение к Ту-334 охладело и на Украине. На киевском заводе собрали второй летный экземпляр Ту-334-100. Вместе с первой опытной машиной, сделанной в Москве, они выполнили более 800 испытательных полетов. По окончании программы летных испытаний Ту-334-100 получил сертификат типа летной годности АРМАК по нормам АП-25 в середине 2004 г.

Генеральный директор КиГАЗ "Авиант" Олег Шевченко сказал "АП", что киевский завод не отказывается от Ту-334 и готов выполнить заказы на изготовление серийных самолетов (если таковые появятся). Однако КиГАЗ более не будет вкладывать в проект собственные средства, сосредоточившись на самолетах "Антонова".

Кризисный период в непростой истории Ту-334 закончился с выходом постановления правительства РФ по передаче роли лидера проекта КАПО. В Казани уже поставлено серийное производство Ту-214, который имеет значительную (до 60 %) общность по планеру и системам. На "Туполеве" надеются, что под постройку серийных Ту-334 удастся получить государственную поддержку по линии программы Юрия Коптева. Она предполагает строительство 135 магистральных пассажирских самолетов в течение 2005 - 2008 гг. на заводах в Воронеже, Ульяновске и Казани. Ту-334 удовлетворяет условиям программы (в частности, по наличию сертификата типа). Кроме того, из потребного финансирования на постановку производства на КАПО оценочной суммой в \$70 млн правительство Татарстана готово выделить \$30 млн.

ЛИЗИНГ

Помощь в продвижении Ту-334 оказывает фирма "Проект 3000", созданная предпринимателями из г. Чебоксары. Ожидается, что не останется в стороне и "Финансовая Лизинговая компания". У ФЛК налажено стратегическое сотрудничество с КАПО по финансированию строительства Ту-214 для "Дальавиа", "КрасЭйр" и "Трансаэро". Менеджменту ФЛК в таком случае придется выбирать между "туполевским" проектом и "суховским".

На МАКС-2005 ФЛК подписала с "Сухим" твердый контракт на десять RRJ-95. Генеральный директор лизинговой фирмы Евгений Зарицкий сказал "АП", что шесть машин предполагаются к поставке в 2008 г., остальные - в 2009-м. Авиакомпания-получатели техники пока не определены. Зарицкий уверил "АП", что подписанный контракт удовлетворяет требованиям Снегма и ПНО "Сатурн". На Le Bourget 2005 двигатели-строители заявили, что приступят к сборке и испытаниям опытной партии моторов SaM146 и начнут выпуск деталей на серийные изделия только при наличии у "Сухого" твердых заказов на RRJ. Они должны быть оформлены в полном соответствии с требованиями международных банковских структур, ведь в противном случае на проект франко-русского мотора не открывают кредитные линии. Соглашение с "

Сибирью" на пятьдесят RRJ-95B и опционом еще на десять, подписанное на Farnborough"2004, банкиров не устроило. Международные финансовые институты требуют обязательной предоплаты (до 30 % общей суммы контракта) при невозвратности размещенных средств. По утверждению Зарицкого, контракт ФЛК является первым твердым заказом на RRJ, оформленным по всем правилам. Он уверил "АП", что теперь двигателисты могут спокойно продолжить работы по SaM146.

Просьбы о финансировании строительства RRJ направлялись и в "Ильюшин Финанс". Но пока не нашли там понимания. Генеральный директор ИФК Александр Рубцов сказал "АП", что у "Ильюшин Финанс" и без RRJ хватает проблем с достаточно сложными и требующими постоянного внимания (и, главное, финансовых инъекций) программами Ил-96, Ту-204 и Ан-148. На все три типа имеются твердые заказы, которые надо реализовать в жесткие сроки.

В ходе МАКС-2005 новые заказы и заявки на Ан-148 разместили авиакомпании "КрасЭйр" (на один самолет в дополнение к ранее заказанным 15), "Поле" (20 машин в пассажирской и грузовой версиях) и "Пулково" (18 Ан-148-100В). А президент ГК "Волга-Днепр" Алексей Исайкин остался неудовлетворенным предложением "Антонова" по рамповой версии самолета. Он попросил разработчиков увеличить ширину пола на 10 мм, так, чтобы в кабину помещались стандартные грузовые палеты Boeing 757F. Киевские инженеры согласились переработать первоначальные чертежи.

По мере освоения специалистами "Сухого" непростого искусства проектирования и постройки пассажирских самолетов (коими ранее не занимались), они осознают необходимость привлечения к работе "друзей-конкурентов", имеющих соответствующий опыт. В РС-2 приводились слова главного инженера КНААПО Александра Пекарша о том, что менеджеры предприятия ведут переговоры с заводами в Казани, Ульяновске и Воронеже по размещению там производства частей планера, в частности, сделанных из композитных материалов (КМ). Доля таких деталей в весе конструкции RRJ составляет менее 15 %, но КНААПО и НАПО не имеют необходимого персонала, опыта, оборудования для их изготовления.

В рамках деятельности Некоммерческого Партнерства "ОАК" представители АХК "Сухой" посетили АНТК "Антонов", КиГАЗ "Авиант" и ВАСО. Они обратили внимание на передовые технологии, освоенные ими в части использования КМ. Так, цех № 95 ВАСО накопил большой опыт по выпуску деталей из КМ для Ил-96 и осваивает новые, заложенные в конструкцию Ан-148. Предварительные переговоры с воронежцами провел заместитель генерального директора АХК "Сухой" Сергей Коротков.

РАЗВЕДЕНИЕ

Одновременное изготовление на одном заводе Ан-148 и RRJ ставит вопрос о разведении их во времени и разным рыночным нишам. Опрос авиакомпаний показывает, что их мало привлекает RRJ-75 и практически совсем не интересует RRJ-60. Из предлагаемого модельного ряда наибольшее внимание уделяется модели RRJ-95LR, которая пройдет сер-

тификацию первой. Некоторые авиакомпании просят увеличить количество мест с 95 - 98 до 105 - 110 и более. Базовый же Ан-148-100 в двухклассном варианте компоновки салона вмещает всего 68 пассажиров.

Реально массовый выпуск RRJ начнется не ранее 2010 г. К тому времени ВАСО сможет выполнить все полученные на сегодня контракты и заявки на пассажирские Ан-148. Затем, после того как RRJ пойдет в серию и продемонстрирует заложенные в его идеологию и конструкцию преимущества, Воронеж переключится на грузовые.

Похоже, такой компромисс устроит многих. В конце сентября ИФК отказался от трастового управления контрольным пакетом акций ВАСО, принадлежащего прогосударственным АК "Ильюшин" и МАК "Ильюшин". На первый взгляд могло показаться, что решение приняли после критики со стороны Фрадкова на заседании правительства 22 сентября и "давления" властей на ИФК по линии "тормозной системы" Ил-96, а также обвинения гендиректора ИФК в "превышении должностных полномочий", якобы допущенных при размещении государственных средств (в добавочный капитал вместо уставного).

"Выпавший из рук" госпакет ВАСО может, с подачи заинтересованных чиновников, попасть в управление АХК "Сухой" (в Воронеже, однако, считают такое развитие событий маловероятным). После "зачистки" менеджмента завода в рамках кампании по "улучшению" Ил-96 (вслед за недавно уволенным гендиректором Вячеславом Саликовым) откроется путь к использованию потенциала ВАСО в интересах программы RRJ. ВАСО лучше КНААПО подходит на роль сборочной площадки пассажирских самолетов как с точки зрения покупателей, так и инвесторов и участников производственной кооперации. Роль КНААПО тогда ограничится сборкой опытной и установочной партий RRJ-95. Но и после переезда линии сборки в европейскую часть страны, изготовление основных деталей планера из сплавов алюминия, титана и стали, сохранятся за Комсомольском-на-Амуре и Новосибирском.

Если события пойдут по такому сценарию, перед ВАСО откроется перспектива стать "центром компетенции" по региональным самолетам, а также изготовлению деталей из КМ. Об этом говорил в Воронеже руководитель Федерального агентства по промышленности Борис Алешин.

МИССИЯ АЛЕШИНА

Борис Алешин - сторонник сосредоточения государственных ресурсов на проекте RRJ, который, по его мнению, способен вывести гражданскую продукцию российского авиапрома на мировые рынки сбыта, в том числе Европы и Северной Америки. Руководитель ФАП нашел понимание у некоторых членов кабинета министров, которые также настроены на прозападную ориентацию и фактически проводят линию на отказ России от поддержания высокотехнологичных секторов местной промышленности в обмен на интеграцию с Западом.

Битва за госресурсы идет в жесткой манере, с использованием "черного пиара", а подчас и просто-го надувательства (в частности, когда сравниваются

"прорывные" модели самолетов с "непрорывными"). На первом этапе победа досталась лагерю RRJ. На МАКС-2005 Алешин сказал журналистам: "На программу RRJ, включая двигатель, в следующем году выделяется 3,6 млрд. рублей. Я подписал соответствующий контракт по проведению ОКР. Он предусматривает финансирование проекта в течение следующих трех лет, с выделением 7,9 млрд. рублей. Конечно, контракт должен прийти в действие, когда правительством РФ будет одобрен бюджет на следующий год. Как мы договорились с Минэкономразвития, общая сумма, выделяемая на проект RRJ, составит 8,631 млрд рублей".

По нынешним временам, деньги - огромные. Видимо, в Правительстве Российской Федерации осознали всю сложность задачи, стоящей перед "Сухим", и выделили ему значительно больше запрашиваемой при проведении тендера Росавиакосмоса в 2003 г. суммы.

Но обещанных 8 млрд. рублей все равно недостаточно для разработки самолета и его силовой установки. По уточненным расчетам фирмы "Сухого" вместо ранее называвшейся потребной суммы в \$400 - 600 млн. на планер и \$300 - 400 млн. на двигатель, теперь чаще фигурирует общая цифра в \$1,5 млрд. Для сравнения: за все годы на проектирование, постройку опытных самолетов и сертификацию Ту-334-100 государство выделило лишь \$100 млн.

Отметим, что победа лагеря RRJ пока еще не полная и конкуренты мечтают о реванше. И вот в середине октября Счетная палата обратилась к руководителю ФАП по вопросу о правомерности выделения средств и гарантий государства в указанных размерах на проект Российского Регионального Самолета. Там ссылаются на документы тендерной комиссии Росавиакосмоса, по которым экспертная комиссия отдала предпочтение одному из проектов, чей разработчик обещал покрыть большую часть расходов на НИОКР из внебюджетных источников.

Но вернемся к поездке Алешина. Он приехал на совещание с руководителями ВАСО и администрацией области по будущему авиазавода. Борис Сергеевич упредил предстоящую встречу губернатора Воронежской области с президентом страны, на которой Кулаков собирался обсудить непростую ситуацию вокруг ВАСО и ИФК.

Алешину пришлось выслушать многочисленные претензии местных авиастроителей, накопившиеся за год жесткого соперничества с группировкой RRJ по теме регионального самолета и труднообъяснимого бездействия госчиновников в деле по аресту акций частных акционеров ИФК. А также имеющего признаки заказного характера полторамесячного запрета на полеты Ил-96-300. Алешину пришлось извиняться за бюрократические проволочки с выделением обещанных в этом году на поддержку системы лизинга авиатехники в России 6 млрд. рублей (из которых почти 2,8 млрд. "Ильюшин Финанс"). Отметим, что на середину октября деньги на счета лизинговых компаний так и не поступили.

Руководитель ФАП поспешил заверить воронежцев в поддержке со стороны агентства не только Ил-96, но и Ан-148. Он сказал, что Россия будет соблюдать все обязательства, взятые по программам этих самолетов. Более того, Алешин заговорил о возможной господдержке Ан-148, заявив, что данный само-

лет и RRJ можно "развести" по разным рыночным нишам.

Прозвучали слова о перспективах размещении в Воронеже заказов на комплектующие для RRJ и новейшего европейского лайнера Airbus A350. И уж совсем в необычной роли руководитель ФАП выступил "проанонсировав" готовящийся визит на ВАСО генерального директора АХК "Сухой" Михаила Погосяна.

Что послужило причинами для изменения отношения Алешина к проектам ВАСО и ИФК? Предположения следующие. Во-первых, предстоящая встреча Кулакова с Путиным. Во-вторых, нелицеприятная критика, прозвучавшая из уст премьер-министра Михаила Фрадкова на заседании кабинета министров 22 сентября в адрес чиновников, занимающихся в правительстве вопросами авиапрома. В-третьих, посещение руководителем ФАП воронежского завода состоялось после подписания им контракта с "Сухим" на НИОКР по RRJ. Пиар-пиаром, а опытные образцы самолетов надо будет сделать и облетать до новых президентских выборов.

БИТВА МОТОРОВ

Борьбу за рынок турбореактивных моторов тяготя 6 - 8,5 тс ведут франко-русский союз Спестра - НПО "Сатурн" с SaM146 и российско-украинская группировка "Мотор-Січ", ЗМКБ "Прогресс", ММПП "Салют" и УМПО, которая продвигает Д-436. Построенный на технологиях американско-французского CFM56, франко-русский двигатель в первую очередь предназначается для RRJ. Но, затем, не исключено его появление на Ан-148, Бе-200 и Ту-334.

"Однако следует учесть, - говорит генеральный директор ОАО "Мотор Січ" Вячеслав Богуслаев, что отечественная школа моторостроения нашла весьма компетентное решение задачи создания легкого модульного двигателя большой двухконтурности. За границей предпочитают двухвальные двигатели, а наш Д-436 - трехвальный. За счет конструктивных особенностей он легче западных в данной размерности".

Преимущества Д-436 проявились при попытке переоснастить амфибию Бе-200 иностранной силовой установкой. Выяснилось, что англо-немецкий BR.715 (с ближайшего аналога Ту-334 - авиалайнера "Боинг-717") на 400 кг тяжелее.

Д-436 вообрал в себя последние достижения в области ресурсных технологий. "Мы вышли на вторую стратегию управления ресурсом. Что это значит? Ресурс определяется не всем двигателем, а слабым его звеном. Д-436 разделен на 12 модулей. Минимальный ресурс одного из них - 9000 часов. Это перекрывает показатели, которые сегодня имеются на западных двигателях данного класса".

Минимальный ресурс фактически определяет время до первой замены модуля в эксплуатации.

"Сегодня весь мир идет по пути модульного ремонта. Это позволяет выполнять ремонтные работы без съема двигателя в аэропорту или на технической площадке эксплуатирующей организации. Мы разработали четыре технологии - малого, локального, среднего и капитального ремонта. Посещать специализированный ремонтный цех Д-436 будет через 9000 часов, когда потребуются такая серьезная опе-

рация как замена вала турбины или другого важного элемента. Это устраивает экономистов, поскольку надо отремонтировать не весь двигатель, а один конкретный модуль", - сказал Богуслаев.

Что касается топливной эффективности, то здесь запорожские тепловые машины - на высоте. "На стенде наш мотор показывает расход топлива на 6 процентов меньше зарубежного аналога. Мы проверяли топливную эффективность Д-436 на специальном стенде в Великобритании на английском оборудовании". И в составе летательного аппарата Д-436 показывает "вполне сравнимые показатели" с иностранной техникой.

Таким образом, самолеты, оснащенные Д-436, в том числе и Ту-334 в эксплуатации будут предпочтительнее RRJ.

ПОКУПАТЕЛИ

"Никакая западноевропейская авиакомпания ни Ан-148, ни RRJ никогда не купит", - утверждает Богуслаев. Руководитель "Мотор-Січ" оценивает попытки представителей лагеря RRJ по продвижению этой машины на западные рынки как "PR-акцию с целью получить средства из российского бюджета. Между тем ни одного, даже предварительного, контракта по RRJ с западными авиакомпаниями нет".

Что же касается Д-436, то на "Мотор-Січ" и не рассчитывают получить заказы из-за рубежа.

Запорожцы считают, что и без этого рынок сбыта отечественной техники достаточно обширный. "Наша компания обеспечивает работу своих двигателей в 106 странах Юго-Восточной Азии, Африки, Океании и Латинской Америки. В числе наших клиентов Китай и Индия. Нашего присутствия в этих странах вполне достаточно, чтобы там продавать новые отечественные самолеты региональных линий." Богуслаев считает, что в области пассажирских самолетов вместимостью до 100 - 120 мест Россия и Украина могут реально соперничать с ведущими мировыми производителями авиационной техники. За Россией и Украиной пока остается ценовое преимущество. Базовый Д-436 сертифицирован АРМАК и имеет сер-

тификат типа. Теперь идет речь о его международном признании. "Основной межгосударственный сертификат на мотор уже имеется, - поясняет Богуслаев, - есть договоренность о взаимном признании сертификатов между АРМАК и европейской (EASA) и американской (FAA) авиационными администрациями. Тем не менее, имеются разночтения по некоторым моментам. По этим разночтениям и будет проведена дополнительная сертификация". Сначала ее проведут в Европе, а затем, возможно, в США. "Европейская авиационная администрация поручила АРМАК провести дополнительную сертификацию по этим отличительным требованиям. Мы проведем ее в первом квартале 2006 года", - продолжает Богуслаев.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По количеству заказов в "региональной гонке" лидирует Ан-148 разработки АНТК "Антонов". А по командно-административной линии лучше всех выступает "Сухой" с RRJ. Московской фирме удалось выбить из государства немалые средства на НИОКР. Теперь их нужно правильно освоить, по возможности не забывая для чего они выделялись, и получить гарантии разработчика и господина Алешина в том, что RRJ достигнет рекламируемых целей. Неприятно, что при этом приходится отвечать на неудобные запросы о превышении ранее установленных лимитов использования государственных ресурсов. А также на вопросы налогоплательщиков о разумности принятого на определенном уровне госчиновников курса по концентрации государственных ресурсов на масштабных авиационных проектах, финансовая отдача от которых наступит еще не скоро. И это в такое время, когда уже подготовленные к серийному производству модели фактически лишены государственной поддержки на финальной стадии реализации проекта.

Владимир КАРНОЗОВ

*источник: журнал "Авиапанорама"
09.11.05*

КНААПО УТЕШИЛИ ГОСФИНАНСИРОВАНИЕМ RRJ

В минувшую субботу премьер-министр правительства РФ Михаил Фрадков побывал в Комсомольске-на-Амуре. Здесь он посетил два крупнейших оборонных предприятия Дальнего Востока - Амурский судостроительный завод и Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение.

Обоим гигантам ВПК была обещана загрузка производственных мощностей, но заказами гражданского характера. В частности, господин Фрадков пообещал, что в 2006 году из федерального бюджета будет выделено более 10 млрд руб. для окончания разработ-

ки производства регионального самолета (проект RRJ). Хабаровский губернатор Виктор Ишаев "ничего утешительного" в итогах визита премьера в центр дальневосточной "оборонки" не увидел.

Премьер Михаил Фрадков прибыл из Китая в Комсомольск-на-Амуре в ночь на субботу, сюда же к этому времени прибыли хабаровский губернатор Виктор Ишаев и спикер краевой думы Юрий Оноприенко.

Утром выходного дня господин Фрадков в сопровождении господ Ишаева и Оноприенко побывал на Амурском судостроительном заводе (АСЗ), где посмотрел, как ведется строительство подводной лодки "Ирбис", рассчитанной на экипаж в 75 человек, и ремонт подводной лодки "Гепард". Затем он вручил

именные часы работникам АСЗ, отметив таким образом их достижения в работе, и провел совещание с руководителями предприятия, города и края.

Во время совещания на АСЗ обсуждались вопросы строительства платформ для добычи нефти и газа на Сахалинском шельфе и завершения формирования интегрированных структур средне- и малотоннажного судостроения (в 2005 году ОАО "Амурский судостроительный завод" вошло в состав ОАО "Концерн среднего и малотоннажного кораблестроения", где заместителем генерального директора стал Николай Повзник, ранее возглавлявший АСЗ. - "Ъ"). По словам премьера, в ближайшее время предполагается загрузить АСЗ производством именно таких судов.

Следующим пунктом пребывания премьера в Комсомольске стало посещение Комсомольского-на-Амуре авиационного объединения (КНААПО).

В цехе готовой сборки КНААПО глава российского правительства провел короткий брифинг, на котором заявил, что к концу 2007 года в серийное производство будет запущен самолет RRJ.

Однако премьер оговорился, что это будет возможно при условии, что АКБ "Сухой" и авиационное объединение выполнят все "взятые на себя обязательства по этому проекту".

"А мы спросим и постараемся обеспечить рынки под это дело, включая наших ближайших соседей, которые здесь недалеко", - сказал Михаил Фрадков.

Из цеха КНААПО премьера доставили на смотровую площадку авиационного объединения для того, чтобы продемонстрировать ему полет производимых здесь самолетов.

Вначале в небо взлетели два самолета Бе-103, сделав два круга, они умчались в сторону города. В это время в небо взмыл Су-27, летчик, управлявший машиной, специально для Михаила Фрадкова продемонстрировал фигуры высшего пилотажа: "колокол", "свечу", "кобру".

Если во время полета Бе-103 премьер о чем-то переговаривался с генеральным директором КНААПО Виктором Меркуловым, то во время демонстрации фигур высшего пилотажа он застыл и восхищенно наблюдал за происходившим в небе. Спустя несколько минут Су-27 приземлился, а чуть позже на аэродром вернулись и Бе-103.

После этого в здании управления КНААПО состоялось закрытое совещание по вопросам оборонно-промышленного комплекса Дальнего Востока, которое длилось около трех часов.

На пресс-конференции, которая состоялась по окончании заседания, Михаил Фрадков заявил, что в 2006 году будет "значительно увеличен гособоронзаказ", при этом конкретных цифр он не назвал. "Естественно, денег много не бывает. Но благо обстановка в экономике стабилизируется, рынки открываются, на которые мы выходим с большей уверенностью", - с удовлетворением заметил господин Фрадков.

По его словам, загрузка производственных мощностей КНААПО будет проходить за счет возмещения затрат и долгов, "которые имеют перед предприятием федеральный бюджет и заказчики". По данным премьера, за модернизацию Су-27 Минобороны РФ задолжало авиационному предприятию более 1 млрд руб.

Премьер также отметил, что загрузка авиационного объединения будет осуществляться и за счет производства регионального самолета RRJ. Для реализа-

ции этого проекта в планах 2006 года предусмотрено госфинансирование более чем на 10 млрд руб.

Премьер-министр не исключил, что покупателем этого самолета, серийное производство которого будет запущено к концу 2007 года, станет Китай. "Я исхожу из того, что посмотрел на то, что делается. Я хочу верить заявлениям конструкторов, разработчиков, производителей, что мы сумеем, создавая RRJ, выйти на уровень, опережающий мировой в этом классе самолетов. Это важное заявление для тех, кто должен это обеспечить. Альтернативы этому нет, когда такие деньги вкладываются", - сказал премьер-министр.

Губернатор Хабаровского края Виктор Ишаев был менее оптимистичен в оценке перспективы по загрузке производственных мощностей КНААПО. Он заявил после совещания на КНААПО, что пока "в этом вопросе перспектива не просматривается".

"Ситуация сложная. Все обещания, которые прошли со стороны Минобороны об оплате 1 млрд руб., пока не выполнены. Этой суммы предприятию недостает. Активно идет работа по RRJ, ведется работа по экспортным заказам, но какого-то радикального изменения не просматривается. 2005 год был провальным, на 2006 год пока чего-то утешительного мы не видим", - констатировал губернатор.

ЧТО ТАКОЕ ПРОЕКТ RRJ

Проект RRJ запущен в 2001 году. Его ведет при консультационной поддержке компании Boeing ЗАО "Гражданские самолеты Сухого", дочерняя компания госхолдинга "Сухой", специализирующегося на производстве и продажах военной авиатехники.

Общая стоимость проекта - \$750-770 млн, еще примерно в такую же сумму обойдется разработка НПО "Сатурн" и компанией Snesma (Франция) двигателя SaM146.

Первые серийные образцы должны появиться в 2007-2008 годах.

Доля КНААПО в выпуске самолетов типа RRJ окончательно не определена, но известно, что комсомольчане будут выпускать 95-местный вариант самолета и комплектующие к нему. Производственные мощности, задействованные в программе RRJ, будут выделены в отдельное предприятие с численностью от 6 до 8 тыс. человек.

По расчетам КНААПО, доля мирового рынка, на которую претендует RRJ, оценивается в 600-800 самолетов при общей потребности на мировом рынке в ближайшие годы в 6 тыс.

Марина ИЛЬЮЦЕНКО

*источник:
газета "Коммерсантъ-Хабаровск"
08.11.05*

Если во время полета Бе-103 премьер о чем-то переговаривался с генеральным директором КНААПО Виктором Меркуловым, то во время демонстрации фигур высшего пилотажа он застыл и восхищенно наблюдал за происходившим в небе.

Спустя несколько минут Су-27 приземлился, а чуть позже на аэродром вернулись и Бе-103.

RRJ – ПОСЛЕДНИЙ БЛЕФ РОССИЙСКОГО АВИАПРОМА

Проблемы модернизации отечественной авиапромышленности и обновления парка гражданской авиации России обсуждаются уже более 10 лет. И все без толку. Нет у нас сегодня ни современного авиапрома, ни эффективных пассажирских самолетов, способных конкурировать с иностранными машинами.

Правда, в последнее время на этом поле вроде бы начались изменения к лучшему: в России была разработана стратегия развития авиационной промышленности до 2015 г., реализация которой позволила бы нашей стране возвратиться на мировой авиационный рынок в качестве ведущего игрока. Стратегия предполагает создание Объединенной авиационной корпорации. В ней также определен и так называемый прорывной продукт, самолет, с которым наша страна начнет конкурировать с ведущими зарубежными самолетостроительными концернами. После долгих споров им стал Российский региональный самолет (Russian Regional Jet, RRJ), разработанный ЗАО "Гражданские самолеты Сухого" (ЗАО "ГСС") совместно с рядом западных компаний. Он относится к самому распространенному типу лайнеров вместимостью до 100 пассажиров, который в первую очередь необходим нашей стране. RRJ рассчитан на дальность полетов 2,5 тыс км, на нем планируется установить авиадвигатели SaM-146 совместной разработки российского ОАО НПО "Сатурн" и французской фирмы Snecma. Авионика и ряд ответственных агрегатов самолета будет поставляться западными партнерами. На проектирование и производство этого "суперлайнера" потребуются затратить около \$1 миллиарда. А теперь, внимание: разработчики утверждают, что таких самолетов удастся продать почти 800 штук!

Тем, кто любит играть в карты, эти нереальные цифры продаж сразу же напомнят нахальную торговлю, называемую блефом. Уже сейчас RRJ вызывает большие сомнения у ряда российских и даже западных экспертов, хотя последние по вполне понятным причинам очень осторожно высказывают свое отрицательное отношение к нему. Что им не нравится в этом широко разрекламированном проекте? Прежде всего то, что российских проблем с авиаперевозками он не решит. И вот почему.

Нам всем хорошо известно состояние взлетных полос отечественных аэропортов. Если в крупных городах они содержатся в относительном порядке, то на российских окраинах находятся в ужасном состоянии. RRJ спроектирован так, что его двигатели расположены всего в 45 см от земли. Поэтому осколки бетонки, лед, посторонние предметы будут попадать в них при посадке и взлете гораздо чаще, чем в моторы, расположенные высоко над полосой. Правда, выступая недавно на представительном авиафоруме в Москве, заместитель генерального директора ЗАО "ГСС" Светлана Исаева сослалась на заключение ЦАГИ, который якобы утверждает, что "расположение авиадвигателей на самолете не влияет на попадание в них посторонних предметов". Однако эту точку зрения

разделяют далеко не все эксперты. Здесь же уместен и второй вопрос. Кто будет платить за ремонт двигателей, если сегодня взлетно-посадочная полоса, рулевые дорожки аэродрома принадлежат государству? Оно или руководители аэропортов? Разработчики RRJ отвечают просто: это не наше дело!

Третья мина замедленного действия может сработать в 2010-2012 годах. Дело в том, что в это время войдет в силу глава V ограничений ИКАО по шуму и экологии. Двигатели RRJ ей не соответствуют. Об этом знают все, поскольку данный вопрос не однажды поднимался на различного рода совещаниях. Но авиационные чиновники и разработчики RRJ отмахивались от этих замечаний, говоря, что не известно, примут ли эти нормы вообще. Примут, господа, и не сомневайтесь! То же самое вы уже утверждали несколько лет назад, когда вводились ограничения по III и IV главам ИКАО. В результате ни один из наших современных самолетов Ил-96 и Ту-204 не будет соответствовать этим нормам с 1 января 2006 г. и не будет летать без дорогостоящих доработок в небе Европы и Америки. Для RRJ это означает, что в 2010 г. необходимо будет выделить дополнительно огромные средства для его ремоторизации. Ведь двигатели SaM-146 спроектированы на основе двигателя CFM56, разработка которого началась почти 30 лет назад. Он, конечно, может быть надежным, но новым его не назовешь. Кроме того, стоимость такого двигателя будет почти в два раза выше, чем у ближайшего конкурента - российско-украинского мотора Д-436.

Не устраивает отечественные авиакомпании и цена лайнера - \$25-30 миллионов. Им нужен самолет такого класса, но по цене \$10-15 миллионов. В противном случае лайнер просто не будут покупать. Поэтому, наверное, до сих пор на RRJ нет твердых заказов. И появятся ли они в будущем, большой вопрос. При отсутствии же твердых заказов начинать строительство самолета бессмысленно.

Производить этот чудо-лайнер планируется в Комсомольске-на-Амуре и Новосибирске. Удаленность этих заводов от поставщиков деталей, агрегатов и комплектующих также приведет к повышению цены на самолет.

Учитывая все вышесказанное, в Минтрансе РФ критически относятся к проекту строительства RRJ. Тамшние специалисты считают, что этот самолет будет очень ограниченно применяться в России, ведь кроме прямых затрат на его строительство, необходимо привести в порядок почти 400 аэропортов страны. Денег на это ни у кого нет. Кроме того, наличие почти 50% западных комплектующих в конструкции RRJ противоречит задачам развития отечественного авиапрома. Именно поэтому программа строительства RRJ была исключена из стратегии развития авиационной промышленности РФ и, возможно, будет исключена из аналогичной целевой программы "Развитие гражданской авиатехники РФ на период до 2015 года".

Валерий ПЕТРОВ

источник: сайт "Утро.ru"
11.11.05

РЕШЕНО ПОДДЕРЖАТЬ ОБОРОНУ, А НЕ ОБОРОНКУ

Выступая 7 ноября на Комсомольском-на-Амуре авиационном производственном объединении (КНААПО), премьер-министр Михаил Фрадков объявил вполне революционную новость. Он сказал, что свои долги оборонке государство будет возвращать в виде дополнительных заказов.

Работников КНААПО Михаил Фрадков порадовал, сообщив, что на их объединении уже размещены такие дополнительные заказы на производство комплектующих к истребителю 5-го поколения и региональному самолету RRJ. Что симптоматично, оба самолета существуют пока лишь в виде незаконченных бумажных проектов, но серийный завод уже осваивает их производство. Может, изготовленные таким образом детали и агрегаты окажутся впоследствии не нужны, но производственные линии и квалифицированные рабочие без работы и денег не остались.

"Минобороны нужно поработать с точки зрения оптимизации заказов и концентрации ресурсов на наиболее перспективных проектах", - отметил в своем выступлении Михаил Фрадков. Он не уточнил, кто определяет перспективность этих проектов и из каких критериев при этом исходит. Напрашивается только один вывод: чиновники в погонах по-прежнему кулуарно делят пирог госзаказа.

Сам пирог не мал. Гособоронзаказ на 2006 год достиг беспрецедентных размеров - 237 миллиардов рублей, что на 54 миллиарда больше, чем в нынешнем году. Об этом министр обороны РФ Сергей Иванов доложил президенту РФ - Верховному главнокомандующему. При этом министр заявил, что вся прибавка в 54 млрд. пойдет на закупки современного вооружения для ВВС и ПВО. Это наглядный пример "оптимизации и концентрации ресурсов".

Почему именно так, объясняет начальник Генерального штаба РФ генерал армии Юрий Балуевский. Деньги пойдут на модернизацию зенитно-ракетного комплекса С-300 и приобретение одного полкового комплекта С-400 для Командования специального назначения (ПВО Москвы). "Правда, цена кусается, - заметил Балуевский. - Когда же "четырёхсотку" запустят в серию, цена, надеюсь, должна понизиться". По мнению экспертов в сфере оружейной торговли, стоимость С-400 может быть сравнима с экспортной ценой на полковой комплект С-300. Это, в зависимости от комплектации, приблизительно 0,8-1,2 миллиарда долларов.

Бывший начальник Главного штаба Ракетных войск стратегического назначения Виктор Есин считает, что столь повышенное внимание к закупкам в сфере ВВС и ПВО имеет объективные причины. В разговоре с корреспондентом "НГ" он сказал: "Об истребителе 5-го поколения говорят уже лет семь, но создание его продвигается слабо, поскольку - недофинансирование. Если такими темпами продолжать, то к моменту создания он морально устареет. Значит, надо увеличивать ассигнования на его разработку. А пока будет закупаться фронтальная и истребительная авиация. Если России придется вести войны, то это будут локальные кон-

фликты. А в них без ВВС и ПВО не обойтись. Так что эти закупки - насущная потребность. Слишком долго откладывалось приобретение новых самолетов и, например, систем ПВО "Фаворит".

Если кто-то получает больше средств, это означает, что избыток за счет урезания бюджетного финансирования других.

Особенность ситуации с оборонным бюджетом-2006 в замораживании объемов расходов на НИОКР и ремонт техники. Они остаются в пределах 2005 года. Если учесть, что инфляция за год составит более 10%, а в следующем году продолжится, произойдет фактическое снижение расходов в этом бюджетном секторе. При этом происходит постоянное удорожание продукции военного назначения. По этому поводу Виктор Есин сказал следующее: "Уровень инфляции правительство определяет около 11%. Но реально рост стоимости военной техники зависит от роста цен на комплектующие. А в этом секторе они выросли на 20-30%".

По мнению эксперта, особенно заметен рост цен на продукцию предприятий 4-го уровня технологической цепочки. Они практически все акционированы и являются монополистами каждое в своей сфере. Например, по отдельным комплектующим межконтинентальной баллистической ракеты "Тополь" есть предприятия, существующие в единственном числе. Объем их продукции в "Тополе" всего 1-2%. Но "Тополей" закупается лишь 7-8 штук в год, и эти предприятия оказываются незагруженными 10 месяцев в году. А у них огромные косвенные расходы - надо содержать оборудование, платить зарплату работникам. Это и приводит к повышению отпускных цен.

Если раньше прирост гособоронзаказа размазывался тонким слоем по всем предприятиям ОПК, то нынче ВВС и ПВО оказались застрахованы от принципа "всем сестрам по серьгам". Можно не сомневаться, что по запросам стратегических ракетчиков тоже все закупки будут обеспечены независимо от роста цен. Те же "Тополя", если запланировано вооружить очередной полк РВСН, приобретут в полном объеме. Это означает, что придется сократить расходы на другие вооружения и военную технику, их ремонт и модернизацию. Придется закрывать и некоторые направления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Такая нарезка бюджетного пирога приведет к новому витку борьбы промышленных группировок.

Пока сложно предполагать, что в гособоронзаказе начинает действовать какой-то новый, более рациональный порядок. По-прежнему бюджет окутан тайной и никто не знает, сколько конкретно стоит тот или иной образец боевой техники. Российский налогоплательщик в отличие от американского не информируется, из каких расчетов наши генералы заказывают именно эту модель вертолетов и категорически отказываются закупать, допустим, экранопланы. Может, доктрина у них сейчас такая, а может, лоббисты некоторых предприятий ОПК вхожи в высокие кабинеты.

Виктор МЯСНИКОВ

*источник: газета "Независимая газета"
11.11.05*

ИНДИЯ КУПИТ У НАС АРМИЮ

Россия поставит в Индию военную технику на \$10 млрд. Это крупнейший контракт за всю историю отечественной оборонной промышленности. В рамках военного сотрудничества с Россией Индия сможет принять участие в создании истребителя пятого поколения.

Сроки поставок ни российские, ни индийские военные не указывают. Россия также рассматривает возможность участия Индии в разработке истребителя 5-го поколения. Эксперты считают, что именно этот пункт в контрактах заставил Индию изменить решение о переориентации стратегического военного сотрудничества с России на США.

О расширении военно-технического сотрудничества с Индией было официально объявлено по итогам прошедшего в среду пятого заседания российско-индийской межправительственной комиссии по вопросам военно-технического сотрудничества.

Достигнутые договоренности также предусматривают проведение совместных учений вооруженных сил двух стран. Работа комиссии была одобрена президентом России Владимиром Путиным, а на декабрь намечен визит в Россию индийского премьер-министра Манмохана Сингха.

"Контракты на поставку российских вооружений, которые находятся на обсуждении, составляют сумму в \$10 млрд, - сказал министр обороны Индии Пранаб Мукерджи. - Россия является главным партнером Индии в сфере ВТС, поскольку из России мы больше всего получаем техники и вооружений".

"Подчеркну, что Индия - единственная страна, с которой у России подписан столь долгосрочный базовый документ, охватывающий практически все сферы взаимодействия оборонно-промышленных комплексов двух стран", - вторит ему вице-премьер - министр обороны России Сергей Иванов.

По словам Праноба Мукерджи, Индия готова участвовать в финансировании и производстве российского военного самолета 5-го поколения и хотела бы получить доступ к технологиям этого проекта.

Сергей Иванов такой возможности не отрицает, но оговаривается, что "Россия готова рассмотреть возможность совместного производства этого самолета с Индией, но вопрос о передаче технологий на повестке дня не стоит". В концернах "Сухой" и "МиГ" эту информацию предпочитают не комментировать.

Подписание соглашения стало большой неожиданностью для специалистов рынка оборонных технологий. Совсем недавно Индия заявляла о переориентации в военной сфере на США. Рекордная сумма оговоренных контрактов также вызывает вопросы. В своих официальных выступлениях стороны предпочли эти вопросы не освещать. Сергей Иванов отметил лишь, что в сумму контрактов входят не только прямые поставки вооружений, но и его производство по лицензии на территории Индии.

"Российско-индийское военно-техническое сотрудничество давно не ограничивается рамками

экспортных военных поставок, - сказал Сергей Иванов. - В самой Индии уже налажено лицензионное производство отдельных видов российского оружия, в том числе танков и авиации".

Однако эксперты такое объяснение считают сомнительным. "Сумма соглашений кажется действительно очень большой. До сих пор крупнейшим заказом Индии была покупка авианесущего крейсера "Адмирал Горшков", который был оценен в \$1 млрд.

Но даже если предположить, что контракты носят долгосрочный характер, у нашей страны просто нет необходимых ресурсов на их выполнение, - считает эксперт Института политического и военного анализа Александр Храмчихин. - Вариант, когда на территории Индии при участии России будут созданы широкие производственные мощности, изготовляющие наше оружие по лицензии, кажется мне маловероятным. Единственное, что приобрели индийские военные, это лицензия на изготовление Су-30".

Эксперты ВПК считают, что, для того чтобы вернуть Индию как покупателя своих вооружений, России пришлось сделать ей предложение, от которого она не смогла отказаться. "Можно предположить, что между Индией и Россией была достигнута договоренность по абсолютно иным, нестандартным позициям. Интересно изготовление самолетов пятого поколения. Стоимость подобного проекта составляет около \$20 млрд, то есть по \$10 млрд на страну, - считает Александр Храмчихин. - Второе предположение заключается в том, что Россия согласилась продать несколько атомных субмарин. Точную оценку сказать сложно, ведь никто никогда не торговал подобным вооружением. Но примерно можно оценить в \$2-3 млрд за штуку. К тому же больше двух вряд ли сможем продать, нам не хватит мощностей изготовить больше".

Пресс-секретарь корпорации "Оборонпром" Илья Якушев отмечает, что его организация новых контрактов с Индией не заключала. "Ранее были поставки вертолетов. Но, в любом случае, о реальном расширении сотрудничества с Индией можно будет говорить только после подписания конкретных контрактов".

Определенно Индия получила от России интересное предложение, уверены военные эксперты. "Очевидно, что сделанные ранее официальным Дели заявления о том, что Россия больше не рассматривается как стратегический партнер Индии, пересмотрены. Доказательством тому служит объем заказа, - считает Александр Храмчихин. - Видимо, представители индийского минобороны больше не видели смысла в продолжении сотрудничества с Россией, так как мы не могли предложить перспектив. Но здесь мы видим совершенно другой уровень сотрудничества. Предполагаю, что Кремль смог заинтересовать Дели".

*Степан САМСОНОВ
Михаил КРАСНОВ*

*источник: сайт "Газета.Ru"
18.11.05*

РОССИЙСКИЕ ЛАЙНЕРЫ ДОЛЕТЯТ ДО ПОДНЕБЕСНОЙ

Крупный российско-китайский контракт на поставку в Поднебесную 5 грузовых самолетов Ту-204, заключенный на высшем уровне еще в 2001 году, но замороженный из-за недостатка финансирования, все же будет выполнен в полном объеме.

У китайских авиакомпаний желание приобрести российские самолеты не пропало, сообщила в ходе проведенных на днях межправительственных переговоров зампреьера Госсовета КНР У И. А вице-премьер Александр Жуков, в свою очередь, заверил, что все новые "тушки" будут поставлены в Китай в ближайшие 2 года.

По его словам, "финансирование данного соглашения уже обеспечено и окончательно согласованы сроки поставок". Первый самолет будет направлен в Китай в сентябре 2006 года, второй - в декабре 2006 года, третий - в марте 2007 года, четвертый - в июне 2007 года и последний, пятый - в сентябре 2007 года. Как сообщил Жуков, "работы по практическому воплощению контракта уже начались", в августе-сентябре этого года от китайцев были получены второй и третий авансовые платежи в размере 28 млн. долларов.

Напомним, что контракт, подписанный в сентябре 2001 года в Санкт-Петербурге в ходе встречи председателя российского правительства Михаила Касьянова с премьером Госсовета КНР Чжу Жунци, предусматривал твердый заказ на пять грузовых самолетов Ту-204-120СЕ общей стоимостью 145-190 млн. долларов и опцион еще на десять таких же машин.

Иностранную авионику для самолетов и двигатели производства Rolls-Royce должна была закупить компания Sirocco Aerospace International египетского бизнесмена Ибрагима Кямеля, получившего в середине 90-х годов от завода "Авиастар-СП" эксклюзивное право на продажу Ту-204-120 за пределами России.

По первоначальному проекту самолеты в Поднебесную должны были отправиться в 2003 году, но отсутствие должного финансирования перечеркнуло эти планы. Осенью 2002 года сторонам пришлось продлевать договор. По новому соглашению машины нужно было отправить заказчику в конце 2005 года. Но

и в этом году передать самолеты в Китай не удалось - все по той же причине недостаточного финансирования. Нынешние заявления правительственных чиновников двух стран имеют под собой реальную основу, считают в Sirocco Aerospace. "Согласовать и утвердить новую дату поставок, надеюсь, окончательную, удалось, после того как в сентябре мы получили от Европейского банка реконструкции и развития первый транш в размере 30 млн. долларов, - рассказал "Газете" вице-президент Sirocco Aerospace Егор Зенков. - Еще 15 млн. долларов ожидаем в декабре". Эти деньги помогут достроить заложенные на стапелях "Авиастара" четыре фюзеляжа Ту-204 в срок, считает Зенков.

В компании практически не сомневаются в конечном успехе поставок первой партии самолетов. Более того, по словам Зенкова, помимо твердого заказа для китайцев есть еще и опцион на десять таких же самолетов. "Не исключено, что китайцы, увидев первый самолет и потрогав его руками, сделают еще один заказ". "Тушками" по-прежнему интересуются Иран, Ливия, да и сам бизнесмен Кямель, который уже поставил в Египет пять таких самолетов, не прочь увеличить импорт российских самолетов. В Sirocco Aerospace считают, что если самолет получит сертификацию по международным стандартам, спрос на него появится и в Европе.

"Грузовая модификация самолета Ту-204 с двигателями Rolls-Royce интересное предложение на рынке и не только для зарубежных перевозчиков", - считает ведущий эксперт НИИ экономики авиационной промышленности Олег Пантелеев. По его словам, самолет полностью соответствует всем международным требованиям по шумам и эмиссии. Но при этом его стоимость (около 35-40 млн долларов) не намного больше переоборудованного из пассажирского в грузовой Boeing 757, возраст которого составляет десять, а то и пятнадцать лет. Неслучайно заинтересованность в Ту-204С проявляют "Аэрофлот", создающий сейчас грузовую компанию "Аэрофлот-Карго" и авиакомпания "Волга-Днепр", говорит Пантелеев.

*Андрей КОВАЛЕВСКИЙ
источник: газета "Газета"
02.11.05*

"ВОЛГА-ДНЕПР" ИЩЕТ ДЕНЬГИ НА "РУСЛАНЫ"

Войдя в технологическую цепочку двух авиастроительных гигантов Boeing и Airbus, группа компаний "Волга-Днепр" получит четкий перечень заказов, под который она сможет взять деньги в Международной финансовой корпорации на восстановление производства "Русланов".

Как рассказал RBC daily президент группы компаний "Волга-Днепр" и председатель совета директоров "Авиастара" Алексей Исайкин, для начала реализации

этого проекта понадобится около 407 млн долл. Из них 350 дадут сами заказчики, желающие получить самые большие в мире самолеты, перевозящие негабаритные грузы (200 млн долл. станут капитальными затратами, 150 - оборотными средствами). Еще 20-40 млн долл. на НИИОКР, возможно, удастся взять из государственного бюджета. Деньги на проект будут привлечены в российских коммерческих банках и Международной финансовой корпорации. Алексей Исайкин призывает государство активнее участвовать в реализации подобных проектов, давая гарантии перед банками.

Ульяновская группа компаний "Волга-Днепр" была создана в 1990 г. Контролирует, по собственным оценкам, около 54% мировых чартерных авиаперевозок негабаритных грузов. Компания эксплуатирует десять самолетов Ан-124-100 "Руслан", два Ил-76, два Boeing 747 и пять пассажирских Як-40. В 2004 г. ее выручка составила 308,7 млн долл., в том числе от эксплуатации Ан-124-100 - 221,4 млн долл., что практически повторяет показатели 2003 г. (226,6 млн долл.). Чистый убыток - 12,3 млн долл. Около 45% акций группы компаний контролирует ее менеджмент, около 50% - группа "Каскол".

На первый этап реализации проекта восстановления производства "Русланов" в Ульяновске потребуется 407 млн долл. Из них порядка 252 млн долл. будут капитальными вложениями и НИОКР. "Для участия в них было бы целесообразно привлечь бюджетное финансирование, - сказал RBC daily президент группы компаний "Волга-Днепр" Алексей Исайкин. - На мой взгляд, разумная доля прямого участия бюджетного финансирования в этом проекте 10-20%, то есть 20-40 млн долл., в форме частно-государственного партнерства. Дальше могут быть использованы механизмы госгарантий. Как и все проекты международного масштаба, наш без участия государства просто невозможен". За счет заказчиков планируется возместить 200 млн долл. капитальных затрат. Примерно 100-150 млн долл. "Волга-Днепр" планирует привлечь самостоятельно. В первую очередь это средства государственных банков и международных кредитных институтов. В частности, речь идет о Внешторгбанке, Внешэкономбанке, Сбербанке, с которыми сейчас "Волга-Днепр" ведет переговоры. "Это, по сути, государственные банки, призванные проводить линию государства, направленную на поддержку высокотехнологичных отраслей (и авиапрома в том числе), их участие в производстве "Русланов" логично", - говорит президент ГК "Волга-Днепр". Однако из-за того, что эти банки не дают средства на срок более чем 10 лет, компания обратится за финансовой помощью в Международную финансовую корпорацию (МФК), отмечает г-н Исайкин.

В компании "Волга-Днепр" считают, что общий оборот по проекту составит около 6 млрд долл. Эта цифра состоит из суммы затрат на производство самолетов (всего планируется сделать 50-55 машин, ориентировочная стоимость каждой 100-110 млн долл.) и начального этапа по модернизации производства. "В соответствии с проектом, все средства предполагается возмещать за счет заказчиков техники, среди которых и "Волга-Днепр", - поясняет Алексей Исайкин. - Никогда речь не шла о том, что весь проект будет профинансирован за счет инвестфонда".

Отечественным предприятиям, реализующим подобные проекты, ничего не остается, как обращаться за помощью к международным финансовым организациям или к государству, считает аналитик ИК "Тройка Диалог" Гайрат Салимов. Государственные частные банки не могут на себя принимать риск разрыва между сроками привлечения денег и их размещения. "Если вы вложите средства на длительный срок и профинансируете проект короткими кредитами, то в случае серьезного скачка ставок на финансовом рынке просто исчезнете", - уверен г-н Салимов. В отличие от отечественных банков, Международная финансовая корпорация изначально была создана для того, чтобы заниматься подобными проектами

развития. Все деньги, которые у нее есть, "длинные" и выдаются в среднем на 20 лет.

Как оказалось, "Волга-Днепр" и МФК сотрудничают уже не один год. В 2002 г. в МФК группе компаний была открыта кредитная линия. В соответствии с информацией МФК, "Волга-Днепр" взяла 20 млн долл. на увеличение оборотных средств, 30 млн долл. - на обновление парка воздушных судов и 5 - в качестве взноса за акции предприятия. По информации этой международной организации, указанные 30 млн долл. были потрачены на пополнение парка воздушных судов: один самолет был достроен из имеющейся части фюзеляжа оставшегося с 90-х годов, второй был приобретен на вторичном рынке у Министерства обороны. Комментировать планы компании "Волга-Днепр" по получению нового кредита на восстановление всего производства "Русланов" здесь отказались.

В отечественных банках признали, что дать средства на 15 лет они не могут, максимальный срок кредитов - 12 лет, и выдаются они только в валюте. Управляющий директор Первого управления по работе с крупными клиентами Внешторгбанка Вячеслав Шевяков сказал RBC daily, что "ВТБ готов рассматривать кредиты сроком до 12 лет, и если риски будут приемлемы, то пассивная база под такой длинный кредит есть". Источник, близкий к руководству Сбербанка, отметил то же самое, но добавил, что МФК не станет этим проектом заниматься. "Они не берут в залог территорию, корпуса и т. п. Они берут в залог то, что котируется во всем мире, - самолеты. Тем более что у ГК "Волга-Днепр" нет четких заказов на эту технику", - сказал собеседник. И если договора по вхождению в технологическую цепочку с Boeing и Airbus будут заключены, то они с удовольствием станут рассматриваться отечественными банками, а не этой международной структурой. При этом собеседник RBC daily надеется, что МФК сделает для ГК "Волга-Днепр" первое в своей истории исключение. Представители банков говорят и о том, что у "Авиастара" нет четкого заказа на производимые 50-55 "Русланов".

С мнением банкиров согласны и аналитики. "Чтобы запустить данный проект, надо консолидировать заказы и средства, аналогичные тому, что собирают все крупнейшие отечественные корпорации: "Миг", "Сухой", "Иркут". Это одной частной компании не под силу", - говорит Гайрат Салимов. Совладелец компании "Волга-Днепр", председатель совета директоров группы компаний "Каскол" Сергей Недорослев с этим не согласен. Он считает, что продать 50 самолетов "Авиастару" удастся без особых проблем. "Сегодня на рынке востребованы 25 самолетов, - говорит г-н Недорослев. - Через какое-то время они потребуют замены. Рынок в течение последних 10 лет ежегодно растет на 10-20%. Что может случиться, и он прекратит расти? Это неестественно. При этом "Русланы" ничем другим заменить нельзя". Что касается 6 млрд долл., то "Авиастар" их также привлечет, так как в проекте участвуют Antonov Airlines и "Полет", и если одна из компаний откажется менять самолеты, то ей придется уйти с этого рынка, а ниша будет поделена между оставшимися, резюмирует г-н Недорослев.

Сергей СТАРИКОВ

источник: газета "RBC Daily"
15.11.05

"АВИАСТАР-СП" ВЫБРОСИТ КРЕСЛА ИЗ BOEING

В 2006 году на ульяновском ЗАО "Авиастар-СП" может быть развернуто производство по конвертации пассажирских самолетов Boeing в грузовые. Об этом вчера Ъ заявил председатель совета директоров предприятия Алексей Исайкин. По его словам, эта тема обсуждалась на прошлой неделе во время визита российской делегации во главе с министром промышленности и энергетики Виктором Христенко в США. Потенциальный оборот бизнеса конвертации лайнеров на "Авиастаре-СП" оценивается примерно в \$100 млн, однако помимо России на него претендует еще ряд стран.

По словам Алексея Исайкина, президента группы компаний "Волга-Днепр", специализирующейся на грузовых перевозках, и главы совета директоров авиастроительного завода "Авиастар-СП", организация в России конвертационного производства - одна из тем неформальных переговоров с Boeing, обсуждавшихся в рамках визита Виктора Христенко в США. "Стадия самая предварительная, - уточнил собеседник Ъ. - Более тесное обсуждение этого вопроса нам предстоит в январе 2006 года. К этому времени должна быть принята стратегия развития "Авиастара-СП", которая, в свою очередь, должна войти в состав стратегии развития авиапрома, разрабатываемой правительством. Если будет принято положительное решение, подготовка производства не займет много времени и уже в следующем году оно начнет действовать". По его словам, речь идет о конвертации самолетов семейств Boeing 747/767/757/777.

Технический директор группы компаний "Волга-Днепр" Виктор Толмачев сообщил Ъ, что с технологической точки зрения конвертация пассажирского самолета в грузовой довольно проста и представляет собой укрепление полов, замену пассажирского салона на оборудование для погрузочно-разгрузочных работ и врез в хвостовую часть грузового люка. По сведениям Ъ, для заказчика переделка в "грузовик" самолета типа Boeing 747 (самый большой пассажирский

лайнера в мировой гражданской авиации вместимостью от 416 человек) обходится в \$10-12 млн. На "Авиастаре", по предварительным оценкам, можно конвертировать 5-10 машин в год.

ЗАО "Авиастар-СП" специализируется на выпуске широкофюзеляжных грузовых и пассажирских самолетов Ту-204 и Ан-124 "Руслан" (с 2004 года производство приостановлено). Проектная мощность предприятия - 42 воздушных судна семейства Ту-204 и четыре Ан-124 в год. Сейчас в работе - девять Ту-204 для иностранных заказчиков. В 2004 г. выручка завода составила 1,49 млн руб., чистая прибыль - 119 тыс. руб. 73,75% акций ЗАО принадлежит государственному ОАО "Туполев", 25% акций - египетской Sirocco Aerospace.

Стратегия развития, разрабатываемая сейчас на "Авиастаре", будет состоять из трех частей - "антоновской" (подразумевает возобновление серийного производства Ан-124, Ъ об этом рассказывал 15 июня), "туполевской" (продолжение производства самолетов Ту-204) и части, как раз связанной с "международной кооперацией". "Моя категорическая позиция в том, что она необходима, потому что производство Ан-124 мелкосерийно и предусматривает большие перерывы между машинами", - говорит господин Исайкин.

Бизнес конвертации пассажирских самолетов в "грузовики" считается востребованным заказчиками. Об этом говорит тот факт, что спрос на новые грузовые самолеты и на конвертированные из пассажирских модификаций примерно одинаков. Сам Boeing конвертацией своих машин не занимается, компания сертифицирует соответствующее производство своих партнеров. В частности, две подобные технологические линии работают сейчас в Таиланде и Израиле. Алексей Исайкин признает, что у Boeing нет проблем с поиском партнеров - помимо России на участие в этом бизнесе претендуют Израиль, Китай и Индия. Поэтому за размещение производства "Авиастару" предстоит побороться.

*Сергей РЫЖКИН
Михаил ЕЛИСЕЕВ*

*источник: газета "Коммерсантъ-Самара"
01.11.05*

ВОЗДУШНОЕ ТАКСИ ЛЕТАТЬ НЕ СМОЖЕТ

Воронежский авиастроительный завод второй раз не смог заключить соглашение о сборке авиатакси.

Вчера планировалось подписание трехстороннего соглашения между авиакомпанией Eclipse Aviation Eastern Europe (Люксембург), Воронежской облдминистрацией и Внешэкономбанком об организации на Воронежском акционерном самолетостроительном обществе (ВАСО) сборки шестиместных самолетов

Eclipse-500, предназначенных для корпоративных перевозок.

Однако, по данным RBC daily, подписание договора было отложено по инициативе люксембургской стороны, которая решила еще раз ознакомиться с текстами документов и вернуться к этому вопросу в середине ноября. Участники рынка сходятся во мнении, что стороны поняли всю бесперспективность данного проекта в Российских условиях вообще и в воронежских в

частности, поэтому они в очередной раз решили уйти от потенциального контрагента или вообще поменять страну, сборщика своего самолета.

ВАСО начало работать в марте 1932 г. С 1986 г. на нем приступили к выпуску широкофюзеляжного самолета Ил-96-300 и его модификаций. На сегодняшний день мощности предприятия позволяют производить одновременно несколько модификаций самолетов, в том числе с применением американских и европейских норм и стандартов. Сегодня на предприятии достраивается шесть самолетов Ил-96-300, производятся комплектующие для Ан-148, также здесь готовятся к серийному производству самолетов Ан-148 и легкого военно-транспортного самолета Ил-112. Основными акционерами являются ОАО "Межгосударственная авиастроительная компания "Ильюшин" - 30% акций, ОАО "Авиационный комплекс имени С.В. Ильюшина" - 26,25%, 43,75% акций принадлежит менеджменту и трудовому коллективу. Выручка предприятия за два квартала 2005 г. составила 639 млн руб., чистый убыток по итогам двух кварталов - 35 млн руб., рентабельность собственного капитала - 43,7%.

Отечественный авиапром переживает не лучшие времена. Из-за отсутствия заказов на более крупную технику предприятия отрасли, для того чтобы выжить, начинают искать новые производственные ниши. Нижегородский "Сокол" (имея мощности для серийного производства военных истребителей) уже давно специализируется на выпуске самолетов "Гжель", ульяновский "Авиастар" увидел свое будущее в конвертации старых самолетов Boeing 747 в грузовую их версию. Не найдя другого пути развития, бывший флагман производства дальнемагистральных пассажирских самолетов Ил-96-300 решил попробовать свои силы в создании небольших самолетов Eclipse-500.

В марте нынешнего года между Внешэкономбанком и Eclipse Aviation Eastern Europe был подписан меморандум о сотрудничестве, по которому банк брал на себя обязательства инвестировать проект по разработке и реализации на территории Восточной Европы и стран СНГ Eclipse-500. Европейцы не отрицали своей заинтересованности в том, чтобы данный проект работал в России. Вначале он должен был реализовываться на ульяновском "Авиастаре", однако осенью планы иностранцев поменялись. Неожиданно они решили перебазироваться из Ульяновска в Воронеж, где организовать площадку по сборке Eclipse-500. Как неоднократно сообщал губернатор Воронежской области Владимир Кулаков, соответствующее соглашение "должно быть подписано 31 октября".

Но в очередной раз по непонятным причинам это событие было перенесено. Факт переноса подписания соглашения подтвердил и вице-губернатор воронежской области Вячеслав Клейменов. По его словам, планируемое на понедельник подписание соглашения о разворачивании производства самолетов Eclipse-500 на ВАСО "по инициативе люксембургской стороны перенесено на середину ноября". Как

пояснили в администрации нижегородской области, "представители иностранной компании взяли несколько дней для дополнительного изучения документа". Как говорят эксперты, скорее всего, люксембургская сторона решила вовсе отказаться от подписания данного договора или путем переговоров пытается добиться от областных властей дополнительных налоговых преференций для своего нового сборочного предприятия.

В пресс-службе Внешэкономбанка RBC daily сообщили, что о сроках подписания данного контракта вообще ничего не слышали, "об этом сообщал губернатор, поэтому все вопросы должны быть адресованы ему". День, на который перенесено подписание данного соглашения, им также не известен. Финансовые показатели проекта в банке также раскрывать отказались. На ВАСО подтвердили факт ведения переговоров, но так как заключение трехстороннего соглашения напрямую пока их не касается, то и говорить о его параметрах также не стали, "тем более что не совсем понятно, кто будет инвестировать в производство деньги". Получить официальный комментарий в российском представительстве Eclipse Aviation Eastern Europe также не удалось.

Как говорит источник, близкий к заключению соглашения, представители авиакомпаний решили в очередной раз просчитать все "за" и "против" размещения в России данного производства. Если проект удастся реализовать, люксембургская компания станет вторым серийным производителем малолитражных авиатакси в России. Первым и уже получившим заказы на большинство проектов был нижегородский "Сокол" (производящий М-101 "Гжель"). И, судя по небольшому спросу на "Гжель", иностранцам вряд ли удастся сильно расширить отечественный рынок авиационной техники подобного размера. "Тем более что никто из людей, ценящих свое время, не будет пользоваться самолетом примерно за 1,295 млн долл., чтобы летать на расстоянии до 1000 км, когда можно за 300 тыс. долл. купить небольшой вертолет и передвигаться по центральной части России на нем. И дешевле, и со взлетом-посадкой проблем мало", - отметил собеседник RBC daily. Тем более что серийное производство данного самолета еще не налажено, но его продают по предоплате в 182 тыс. долл. Он до сих пор не прошел сертификацию, как сообщается на сайте компании, это произойдет "не ранее марта 2006 г."

Наблюдатели рынка объясняют затягивание сроков по подписанию соглашения тем, что компания в очередной раз решила поискать новое место для производства своего самолета. Дело в том, что, как декларировалось ранее, самолет Eclipse-500 должен был производиться на ульяновском заводе "Авиастар". Как тогда сообщил гендиректор компании Eclipse Aviation Europe Даниил Каждан, в проект будет вложено не меньше 80 млн долл. Летом стороны уже подписали протокол о сотрудничестве. В соответствии с ним переоборудование площадей на "Авиастаре" должно было начаться в сентябре 2005 г. Однако никакого переоборудования не началось, а иностранцы стали параллельно вести переговоры с другими производителями.

Сергей СТАРИКОВ

*источник: газета "RBC Daily"
01.11.05*

Если проект удастся реализовать, люксембургская компания станет вторым серийным производителем малолитражных авиатакси в России.

BOMBARDIER ВЫБРАЛ ДЛЯ ПОСАДКИ САМАРУ

Вслед за Boeing и Airbus к России проявил интерес очередной иностранный производитель авиационной техники.

На этот раз канадский Bombardier начал искать в России площадку для производства своих региональных самолетов и создания сервисного центра по их обслуживанию. Этому были посвящены переговоры, которые прошли в конце прошлой недели между представителями канадской компании и самарского авиационного завода. Председатель совета директоров завода Сергей Лихарев, подтвердил RBC daily информацию о том, что сейчас ведутся переговоры о создании в Самаре на базе "Авиагора" производства по сборке комплектующих к самолетам Bombardier. При этом он подтвердил информацию о том, что канадская сторона действительно ищет площадку для сборки своих самолетов. "Но все будет зависеть от сотрудничества по созданию регионального сервисного центра (это первоочередной проект предприятия и канадского производителя) и реализации программы по производству комплектующих", - отметил Сергей Лихарев.

Самарский авиационный завод "Авиагор" был основан в декабре 1930 г., он является одним из пяти крупнейших предприятий России по производству пассажирских самолетов. В разное время здесь выпускались такие самолеты, как АНТ-25, Ил-2, Ту-114, Ту-154. В 80-е годы параллельно с выпуском пассажирских самолетов предприятие занялось производством самолетов по заказу Министерства обороны. Сегодня "Авиагор" выпускает Ан-140 и Ан-70, наладило капитальный ремонт самолетов Ту-154, а также производство запасных частей к нему. Помимо самолетов, предприятие занимается выпуском запасных частей и навесного оборудования для экспериментальных автомобилей ВАЗ, окраской самолетов и сельскохозяйственным оборудованием.

В минувшую пятницу на самарском заводе "Авиагор" прошли переговоры между его руководством и представителями канадской компании Bombardier. Как пояснил RBC daily председатель совета директоров завода Сергей Лихарев, на данный момент переговоры ведутся о стратегическом сотрудничестве. "Обсуждаются варианты как поставки комплектующих для Bombardier, так и создания на базе "Авиагора" центра технического ремонта их самолетов в России", - сказал г-н Лихарев. - Пока идет технический аудит возможностей предприятия, к обсуждению конкретного продуктового ряда мы еще не пришли, но существенная заинтересованность в сотрудничестве есть у обеих сторон". Он также пояснил, что речь идет о поставке комплектующих к целому ряду самолетов, "скорее всего это окажутся шасси и элементы фюзеляжа". На дальнейших этапах можно будет рассматривать вопрос о сборке канадских самолетов из запчастей, привезенных в Россию, уверен на предприятии.

На данный момент одним из наиболее реальных планов развития сотрудничества канадской компа-

нии и отечественного авиапрома остается создание центра технического обслуживания и ремонта региональных самолетов.

В отличие от своих конкурентов, Bombardier представлен на российском рынке самолетами бизнес-класса. При этом, как признают участники рынка, канадцам этого мало, так как сейчас российский рынок региональных самолетов имеет большой потенциал роста, и они это понимают. Создание центра по обслуживанию, в том числе и турбовинтовых самолетов Bombardier, нужно "Авиагору" для того, чтобы начать техническое обслуживание по международным стандартам выпущенных на собственных мощностях самолетов Ан-140. Сотрудничество с крупнейшим иностранным производителем поможет предприятию получить международные сертификаты и привести свою основную деятельность в соответствие с международными стандартами.

В российском представительстве Bombardier о ходе переговоров ничего не слышали. "Я знаю, что встречи были, но об их результате ничего не известно. Если бы стороны пришли к заключению конкретных договоров, мы бы об этом узнали, значит, пока идет переговорный процесс", - заявил сотрудник российского представительства Bombardier. В компании считают, что этот процесс выгоден обеим сторонам. Компания рассматривает вопрос расширения бизнеса в России.

В то же время там не исключили возможности организации на территории нашей страны как сервисного центра, так и мощностей по производству региональных самолетов Bombardier. Тем более что производственные мощности компании в Канаде достаточно ограничены. При этом вопрос об открытии сервисного центра будет решен уже до конца 2005 г.

Конкуренты Bombardier не сильно испуганы планами этого производителя по поводу продажи его региональных самолетов на российском рынке. Представитель компании "Гражданские самолеты Сухого" (известные своим проектом регионального самолета RRJ, который выйдет на рынок, как декларирует компания, в 2008 г.) Ольга Каюкова уверена, что региональные самолеты Bombardier и RRJ находятся в разных нишах. "Канадский самолет имеет большую пассажироместимость, поэтому вряд ли он может рассматриваться в качестве прямого конкурента RRJ, скорее он окажется конкурентом Boeing", - резюмировала г-жа Каюкова. В Boeing о серьезных намерениях канадцев покорить российский региональный авиарынок пока ничего не слышали. Однако президент Боинг Россия/СНГ Сергей Кравченко сказал RBC daily, что Boeing такой конкуренции не боится, так как канадская модель также не может стать ему прямым конкурентом. "Они даже вряд ли смогут стать конкурентами RRJ (которому Boeing оказывает маркетинговую поддержку)", - уверен г-н Кравченко.

Сергей СТАРИКОВ

*источник: газета "RBC Daily"
16.11.05*

ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Федеральное государственное унитарное предприятие "Рособоронэкспорт" отмечает свой пятилетний юбилей. Казалось бы, всего пять лет. Но в нашем быстро меняющемся мире это немалый срок. Тем более что создан "Рособоронэкспорт" не на пустом месте. У него были достойные предшественники – госкомпания "Росвооружение", ВО "Обронэкспорт", компания "Спецвнештехника", Главное инженерное управление и Главное техническое управление ГКЭС.

Сотрудничество Российской самолетостроительной корпорации "МиГ" с ФГУП "Рособоронэкспорт" не исчерпывается прошедшими пятью годами. ОКБ имени А.И. Микояна и завод "Знамя труда", из которых выросли МАПО "МиГ", ВПК "МАПО", а затем РСК "МиГ", на протяжении многих лет тесно взаимодействовали с государственными службами, занимающимися поставками отечественной военной техники за рубеж. И сегодня истребители марки "МиГ" являются, пожалуй, самыми распространенными в мире.

МиГи разрабатывались и производились не только для ВВС Советского Союза и России, но и с учетом требований мирового рынка вооружений. Многие модификации разрабатывались специально под нужды ВВС определенных стран.

Начиная с МиГ-15, которые находились на вооружении более 50 стран, все последующие семейства МиГов при непосредственном активнейшем участии предшественников "Рособоронэкспорта" поставлялись за рубеж, либо производились в ряде стран по лицензии.

МиГ-17 состояли на вооружении свыше 40 государств и до настоящего времени летают в ряде стран мира. Первый отечественный сверхзвуковой самолет МиГ-19 серийно строился в Китае и Чехословакии.

Самолеты МиГ-21 поставлялись почти в 50 стран и до настоящего времени эксплуатируются ВВС многих государств. В варианте МиГ-21-93 самолет может успешно выполнять задачи истребителя и в начале XXI века.

МиГ-23 и МиГ-27 не были столь массовыми, как их предшественники. Тем не менее, почти 1500 машин были экспортированы в различные страны, во многих из них они состоят на вооружении и по сей день. МиГ-25, в частности перехватчики МиГ-25П и разведчики-бомбардировщики МиГ-25РБ, поставлялись в Алжир, Ливию, Сирию, Ирак, Болгарию, Индию.

МиГ-29, лучший легкий фронтовой истребитель 4-го поколения, с конца 1983 года начал поступать в строевые части ВВС СССР, а затем эти истребители стали получать ВВС стран Варшавского Договора. В настоящее время МиГ-29 успешно эксплуатируется в 28 странах Центральной и Восточной Европы, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Африки, Южной Америки.

РСК "МиГ" в 1994 г. первой из компаний ОПК получила право самостоятельного участия в военно-техническом сотрудничестве с зарубежными странами. Несмотря на это, продолжается тесное сотрудничество РСК "МиГ" с государственным посредником - ФГУП "Рособоронэкспорт". Более того, наши взаимоотношения вышли на качественно новый уровень и становятся более конструктивными, динамичными и плодотворными. Уникальный опыт военно-технического сотрудничества с зарубежными государствами, которым обладает коллектив "Рособоронэкспорта", и конструкторский потенциал, которым располагает корпорация "МиГ", дают хорошую возможность увеличения объема продаж авиатехники и услуг.

В предстоящем тендере на поставку новых многофункциональных истребителей для ВВС Индии при поддержке "Рособоронэкспорта" корпорация "МиГ" готова предложить многофункциональный истребитель МиГ-29М/М2 (одно- и двухместный вариант), который имеет высокую степень общности по БРЭО и вооружению с МиГ-29К/КУБ, что существенно облегчит и удешевит обслуживание самолетов.

РСК "МиГ" и "Рособоронэкспорт" являются соучредителями совместных предприятий за рубежом по техническому обслуживанию поставленной авиационной техники. В частности, в Малайзии создано совместное предприятие АТЦС (Aerospace Technologies Systems Corporation). Регулярно проводятся совместные заседания совета директоров, конференции российско-малайзийской Технической координационной группы, конференции по логистике, в работе которых с российской стороны участвуют представители корпорации "МиГ" и "Рособоронэкспорта". В перспективе мы планируем также плодотворно сотрудничать при создании новых совместных предприятий и технических центров за рубежом.

Сегодня в РСК "МиГ" работает ряд специалистов из "Рособоронэкспорта", чей профессионализм не только существенно повышает эффективность маркетинговой деятельности, но и улучшает решение вопросов материально-технического обеспечения, способствует выработке правильной ценовой политики корпорации.

Благодаря "Рособоронэкспорту" укрепляются позиции России в мире, возрастает авторитет отечественных производителей вооружений за рубежом, постоянно увеличивается объем экспорта российской продукции военного назначения, в том числе и авиационных комплексов марки "МиГ".

Российская самолетостроительная корпорация "МиГ" поздравляет коллектив ФГУП "Рособоронэкспорт" с юбилеем и желает здоровья, успехов и благополучия.

*Алексей ФЕДОРОВ, генеральный директор
- генеральный конструктор Российской
самолетостроительной корпорации "МиГ"*

*источник:
газета "Военно-промышленный курьер"
02.11.05*

СТРАСТИ ПО ДВИГАТЕЛЮ

Скандал вокруг двигателя АЛ-31ФН, тянувшийся уже несколько лет, не идет на пользу отечественному двигателестроению. Разработчик двигателя НПО "Сатурн" (ОАО "Люлька-Сатурн" до объединения с ОАО "Рыбинские моторы") обвиняет ММПП "Салют" в невыплате роялти с продаж двигателя в Китай. "Салют" утверждает, что двигатель создавался на бюджетные средства во времена СССР и ничего общего не имеет с НПО "Сатурн".

Конфликт вокруг двигателя АЛ-31ФН возник три года назад, когда ММПП "Салют" начало его поставки в Китай. По условиям китайского контракта, "Салют" должен был поставить в Китай 54 двигателя для легкого истребителя F-X. В том же 2002 году два предприятия подписали дополнительное соглашение, определившее роялти в пользу НПО "Сатурн" в размере 8%. "Контракт спас "Салют" от банкротства,- говорит гендиректор НПО "Сатурн" Юрий Васильевич Ласточкин.- Сегодня они фактически производят контрафактный двигатель и вводят всех в заблуждение". По его словам, "в целом" "Салют" нам должен почти \$30 млн по контракту, только на сегодняшний день их задолженность - более \$10 млн".

Однако гендиректор ММПП "Салют" Юрий Сергеевич Елисеев придерживается иной точки зрения. "Ласточкин пытается продать и получить деньги за то, что было создано в СССР за бюджетные деньги,- считает он.- Вся интеллектуальная собственность принадлежит государству в лице ФАПРИС (Федеральное агентство по правам на интеллектуальную собственность.- "Бизнес"). По его словам, ФАПРИС передало всю документацию на двигатель "Салюту" вплоть до 2010 года.

"Такую лицензию в то время получить ничего не стоило,- парирует первый замгендиректора НПО "Сатурн" по НИОКР, создатель двигателя АЛ-31ФН Виктор Чепкин.- Елисеев получил ее, ничего не согласовывая с нами".

"В техническом задании китайской стороны зафиксировано, что разработчик двигателя - "Люлька-Сатурн",- продолжает Чепкин.- Мы разработали двигатель, провели его испытания с китайской стороной и с представителями наших ВВС, после чего передали документацию на "Салют". В лицензионном соглашении, подписанном мною и Елисеевым, зафиксировано, что мы передаем ему лицензию, а он обязуется платить 8% роялти".

Помимо споров по поводу происхождения средств на разработку двигателя, в основе скандала лежит неполная передача документов на двигатель со стороны бывшего ОАО "Люлька-Сатурн".

"КБ "Люльки" передало нам только часть документов на двигатель, а потом ее опять забрало,-

говорит Юрий Елисеев.- Поэтому нам пришлось самим доделывать двигатель".

"Они придрались к тому, что мы им передали не всю документацию, и в связи с этим они понесли затраты в размере \$2 млн,- парирует Юрий Ласточкин.- Но мы предложили им вычесть эту сумму из причитающихся нам роялти".

"А за что ему платить деньги,- недоумевает Елисеев.- Он не выполнил условия, не передал и половины чертежей. Кроме того, "Салют" перевел КБ "Люльки" \$1 млн за документацию".

В судах пока более удачливым оказался Елисеев. "Он выиграл суды, потому что лучше подготовился",- считает Чепкин.

"Ласточкин с Елисеевым должны сесть за стол и обо всем договориться",- говорит компетентный источник из ВПК, пожелавший остаться неизвестным. Ссора двух ведущих двигателестроительных предприятий страны никому не на пользу.

"У НПО "Сатурн" лучший в нашей стране менеджмент, у него лучшее конструкторское бюро, наконец, у него выгодное местоположение,- замечает заместитель директора Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко.- Со своей стороны, ММПП "Салют" - лучшее в стране предприятие по техническому оснащению. Елисеев тратит в год около \$30-50 млн на закупки современного оборудования. Единственный их минус - расположение в Москве. Рано или поздно предприятие однозначно будет выведено из города".

ДВИГАТЕЛЬ АЛ-31ФН

Двигатель АЛ-31ФН является модификацией двигателя АЛ-31Ф, установленного на всех самолетах Су-27 и его модификациях.

АЛ-31ФН - первый случай в истории советского и российского двигателестроения, когда фирма получила задание иностранного государства на разработку авиадвигателя.

Всего было выпущено 14 опытных двигателей на НПО "Сатурн" и 54 двигателя - на ММПП "Салют".

В настоящее время ведутся переговоры о производстве для китайской стороны еще 50 двигателей с перспективой ежегодных заказов на это же количество.

Стоимость двигателя - \$3,6 млн.

Владимир СТЕПАНОВ

*источник: газета "Бизнес"
10.11.05*

"САТУРН" ХОЧЕТ ПОДМЯТЬ "САЛЮТ"

Рыбинский производитель моторов хочет стать объединителем двигателестроительной отрасли и собственником земли в Москве.

В распоряжении RBC daily оказался план реформы отрасли по производству авиадвигателей, разработанный генеральным директором НПО "Сатурн" Юрием Ласточкиным. Глава рыбинского предприятия предлагает консолидировать отрасль на базе возглавляемой им компании путем увеличения ее уставного капитала в пользу государства за счет 74,5%-ного пакета акций ММПП "Салют", которое для этого нужно преобразовать из ФГУП в ОАО.

Кроме того, гендиректор НПО "Сатурн" предлагает провести реструктуризацию производственных мощностей ММПП "Салют" с перебазировкой оборудования на площадки за пределами Москвы и с последующей продажей 57 га земли. В "Салюте" предложения Юрия Ласточкина называют "бредом" и надеются, что Виктор Христенко с предложениями "Сатурна" не согласится.

На сегодняшний день производство авиационных двигателей в России сосредоточено на четырех предприятиях: ОАО "НПО "Сатурн" (г. Рыбинск, Ярославская область), ФГУП ММПП "Салют" (Москва), ОАО "Уфимское моторостроительное производственное объединение" (УМПО, Башкирия) и ОАО "Пермские моторы". ММПП "Салют" является крупнейшим российским специализированным предприятием по изготовлению и сервисному обслуживанию авиадвигателей для самолетов, производимых компанией "Сухой" и РСК "Миг". Выручка "Салюта" в 2004 г. превысила 12 млрд руб. "Уфимские моторы" заработали в прошлом году 10,5 млрд руб., НПО "Сатурн" – 6,7 млрд руб. Консолидированная выручка предприятий Пермского моторостроительного комплекса в 2004 г. составила 11,5 млрд руб.

Впервые о том, что НПО "Сатурн" может стать объединителем отрасли по производству авиадвигателей, в середине октября сказал глава Роспрома Борис Алешин, выступая на открытии в Рыбинске совместного предприятия (НПО "Сатурн" и французской компании Snecma) по производству моторов – "ВолгаЭро". Генеральный директор НПО "Сатурн" Юрий Ласточкин, по всей видимости, решил ковать железо, пока горячо, и уже в конце октября направил главе Минпромэнерго Виктору Христенко письмо (оно имеется в распоряжении RBC daily, № 002/010-538/3 от 27.10.2005), в котором изложил свое видение консолидации отрасли.

По версии г-на Ласточкина, ФГУП ММПП "Салют" должно потерять самостоятельность и присоединиться к рыбинскому НПО "Сатурн". Объединение, по плану гендиректора "Сатурна", должно пройти в несколько этапов. На первом ФГУП ММПП "Салют" должно быть преобразовано в ОАО со 100%-ным государственным участием. Следующим шагом должна стать передача 74,5% акций ММПП "Салют" в оплату

дополнительной эмиссии акций НПО "Сатурн". Третьим этапом станет формирование единых органов интегрированной структуры "Сатурн-Салют". Итогом этих мероприятий станет реструктуризация производственных мощностей ММПП "Салют" с перебазировкой оборудования на площадки за пределами Москвы. Территорию более чем в 57 га в центре Москвы в конечном итоге предлагается продать под коммерческую застройку.

При этом автор письма, понимая, что такие масштабные реформы и изменения в отрасли невозможны без потери экспортных контрактов в сфере военно-технического сотрудничества, предлагает исполнителем по китайским контрактам сделать "Уфимские моторы". Все остальные контракты будут разбросаны между НПО "Сатурн", ОАО "Наро-Фоминский машиностроительный завод" и Лыткаринским машиностроительным заводом. При этом руководство НПО "Сатурн" прекрасно понимает, что никто из ныне живущих в Москве сотрудников "Салюта" не уедет на освоение Ярославской области. Поэтому Юрий Ласточкин предлагает рабочие и управленческие кадры трудоустроить в Рыбинске (речь идет о более чем 8 тысячах человек), а тех, кто не поедет, заменить новыми работниками, то есть принимать на работу ежегодно по 1300 рабочих, а также, частично, "квалифицированных рабочих Украины, Белоруссии и Молдовы".

Понятно, что идеи Юрия Ласточкина генеральный директор ММПП "Салют" Юрий Елисеев принял без энтузиазма. "Эти предложения – полный бред и глупость, над которыми нормальные люди могут только смеяться", – прокомментировал он письмо коллеги. По словам Юрия Елисеева, на "Салют" уже звонили китайские заказчики, которые интересовались тем, что происходит. "Мы всегда были не против того, чтобы в перспективе отдельные производства (вредные и не требующие больших затрат труда) были выведены за территорию столицы, но за 2 года создать на периферии предприятие, подобное "Салюту", будет невозможно", – утверждает глава московского предприятия.

По его мнению, руководство НПО "Сатурн" таким образом уже разрушило конструкторское бюро имени А. Льюльки, переведя его из Москвы в Рыбинск. "Большинство кадров не поехало, тем самым был разрушен костяк КБ, – рассказывает Юрий Елисеев. – Само НПО "Сатурн" за время своего существования не создало ни одного нового двигателя. Зачем присоединять большое к маленькому? "Сатурн" по производительности труда в 3 раза меньше "Салюта", а по объему производства – в 2 раза!"

Эксперты и участники рынка сходятся во мнении, что объединение отрасли необходимо. "Действительно, мы иногда сталкиваемся с конкуренцией предприятий, производящих аналогичную продукцию, – сказал RBC daily первый заместитель директора Федеральной службы по военно-техническому сотрудни-

честву (ФСВТС) Александр Денисов. – Например, УМПО в своей деятельности часто пересекается с московским “Салютом”, поэтому создание интегрированной структуры ФСВТС поддержит. При этом нам безразлично, кто станет во главе этой компании”.

С ним согласен и директор консалтинговой компании Infomost Борис Рыбак, который считает, что логичнее было бы восстановить советскую интеграцию предприятий отрасли. “Идея интегрировать серийные заводы в единый центр, который мог бы впоследствии стать русским General Electric, существует давно, но этому препятствует разобщенность предприятий и конфликт интересов их менеджмента”, – говорит эксперт. По его словам, предприятия уже объединены: УМПО и “Салют” производят двигатели, разработанные КБ им. Лялюки. “Логичнее было бы усилить эту интеграцию и заняться экономикой предприятий. Производство “Салюта” из Москвы убирать надо однозначно. Земля под “Салютом” стоит больше, чем та продукция, которую они производят. В Москве также очень дорогая рабочая сила. 500 долларов в Москве – это не деньги, а в Рыбинске это предел мечтаний”, – резюмирует г-н Рыбак. По его словам, по мере насыщения индийского и китайского рынка самолетами Су-30 объем производства на этой площадке в центре Москвы будет сокращаться.

В Минпромэнерго инициативу Юрия Ласточкина официально пока не комментируют. Источник RBC daily в министерстве подтвердил факт поступления

письма на имя Виктора Христенко 2 ноября 2005 г., в тот же день оно было направлено для изучения Борису Алешину (руководителю Роспрома) и Юрию Коптеву (начальнику департамента оборонно-промышленного комплекса Минпромэнерго).

Собеседник RBC daily сообщил, что ответ Минпромэнерго должно дать завтра, но, так как г-н Христенко будет находиться в командировке, ответ будет подписан только 5 декабря. “До этого момента реакции Минпромэнерго не будет. Вопрос очень сложный, в его решении столкнулись лоб в лоб две сильные личности, два Юрия [Ласточкин и Елисеев]. Позиция г-на Ласточкина в этом конфликте понятна. После того как у него появилось КБ им. Лялюки, он получил реальные шансы объединить отрасль под “Сатурном”. “Салют” – лакомый кусок, в первую очередь из-за земли. Но это не приемлет Юрий Елисеев, который даже лично не любит г-на Ласточкина, считая его карьеристом, которому не интересно производство, а интересны только финансовые показатели”, – заключил источник RBC daily.

Сергей СТАРИКОВ

*источник: RBC Daily
01.12.05*

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА СОЗДАНИЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Основой реформы авиастроения в ближайшие годы должно стать создание единой, конкурентоспособной, интегрированной структуры, называемой Объединенная авиастроительная компания (ОАК). В качестве базового варианта структуры такой компании рассматривается холдинг в форме ОАО с субхолдингами в его составе.

Правительство России, а именно Минпромэнерго, предложило вариант создания новой компании, состоящий из 3-х этапов :

- Первый этап. Подготовка к интеграции. Целью данного этапа является выработка стратегических решений и подготовка корпоративных действий по созданию интегрированной структуры.

- Второй этап. Интеграция на имущественной основе. Целью данного этапа является создание Объединенной авиастроительной корпорации как холдинговой структуры, обеспечивающей управленческие пакеты акций (имуществом) и реструктуризацию бизнеса и активов в соответствии с продуктовой сегментацией.

- Третий этап. Повышение капитализации ВИС. На этом этапе осуществляется система мер по повышению инвестиционной привлекательности компании на основе превращения ОАК в публичную компанию, использующую все существующие инструменты фондового рынка для повышения своей капитализации.

Безусловно, что такая последовательность объединения может быть весьма эффективной, но, к сожалению, все прописанные в официальных документах механизмы и алгоритмы представляют из себя весьма общие вещи. Публичное обсуждение создания новой крупнейшей в России авиастроительной компании началось еще в 2001г. Сегодня нас уверяют, что первый этап планируется закончить в конце 2006 г. (разные источники транслируют различные периоды завершения намеченных этапов вплоть до 2010 г.). Но до сих пор остается множество и спорных и нерешенных моментов. В том числе окончательный состав ОАК и судьба не вошедших в новую структуру заводов и фирм. А это - затягивание времени, которого и так уже нет.

На первый взгляд, наиболее разумным представляется постепенное, неторопливое объединение компаний - будущих участников ОАК. Однако многолетняя практика объединений (например,

создание российских концернов ВПК) демонстрирует: чем дольше переходный период, тем выше вероятность провала объединения. Рекомендуется решить все основные проблемы в течение 6-7 месяцев, тогда можно добиться реальной эффективности от объединения.

Когда объединяются 2-3 компании, то даже процесс переговоров может затянуться на несколько лет, а в ОАК войдут как минимум около 10 крупных предприятий и организаций. Поэтому опасение с точки зрения качества процесса вызывают первый и второй

этапы, а также переходный период между ними. Иначе говоря, все это время идет практический объединительный процесс. Анализ показывает, что он обычно характеризуется следующими действиями:

- Скорость объединения компаний снизилась, и начался период их консолидации и реструктуризации.

- Продолжается процесс сокращения управленческого персонала для устранения дублирующих функций.

- Начались процессы частичного сокращения рядового персонала.

Главные риски этого процесса - снижение динамичности и темпа преобразований, резкое падение общей продуктивности. Можно ответственно заявить: первые три месяца после юридического создания ОАК будут являться решающими для итоговой успешности объединения. Именно в этом время необходимо провести ряд мероприятий для формирования новой эффективной организации. В число таких мероприятий войдут следующие блоки.

1. ИНТЕГРАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Практика показывает, что единых интеграционных путей нет. Тем не менее, существуют общие подходы, которых рекомендуется придерживаться.

Очень сложен процесс интеграции стратегии, начиная с миссии и целей организации и заканчивая организацией процесса стратегического планирования в новой структуре. Важно, чтобы миссия и цели новой организации были оптимально быстро подготовлены менеджментом, утверждены акционерами (- в первую очередь, государством) и доведены до каждого работника новой компании. Один из самых сложных этапов стратегической интеграционной работы - подготовка плана мероприятий по реализации стратегии для новой структуры. Дело в том, что в процессе любого объединения как очень сложного бизнеса, выявляются определенные аспекты, которые сложно прогнозировать при подготовке объединения, при выработке плана стратегических мероприятий на переходный период (возможны существенные отклонения в ресурсной части, то есть в потребностях в финансовых, человеческих и информационных ресурсах). Стратегический успех во многом определяется слаженными действиями как высшего менеджмента, так и управленцев среднего звена, поэтому

все те, кто занимает ключевые посты должны знать свои личные перспективы и планы развития компании в период проведения первого этапа объединения.

2. ИНТЕГРАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Должна пройти в течение 3-6 месяцев. Множество рисков: кредитные, потери ликвидности акций, рыночные, бизнес-риски - должны предусмотреть команды топ-менеджеров объединяющихся предприятий. Прежде всего, на ключевые позиции государством как главным акционером (по разным данным государство будет контролировать на первых этапах от 50%+1 до 75% акций ОАК) должны назначаться доверенные руководители. Интеграция риск-менеджмента включает и такой аспект, как интеграцию управленческих процедур в части принятия несущих риски решений. Положительный результат такой интеграции в значительной степени зависит от результатов проведенной проверки и анализа структуры управления, включая анализ процесса принятия управленческих решений.

Существует также риск потери деловой репутации. Это меньше всего коснется НПО "Иркут" как материнскую компанию, но особенно актуально это будет для дочерних компаний т.к. часть их потеряет полную самостоятельность, а соответственно высок риск потери давних связей и заказчиков. Поэтому процесс объединения должен сопровождаться, как продуманной информационной кампанией на всех стадиях, также необходимо обеспечение непрерывного и качественного обслуживания заказчиков по ранее заключенным контрактам всеми членами ОАК.

3. ИНТЕГРАЦИЯ АССОРТИМЕНТА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Как правило, крупные компании выбирают путь оптимизации выпускаемого ассортимента товаров. Это в полной мере относится к ОАК - оптимизация, устранение дублирования выпуска однотипных видов продукции, единая финальная сборка - главные цели объединения. Подобная оптимизация достигается путем анализа ассортиментных рядов объединяющихся структур. После проведения сопоставления рядов формируется перечень продукции, который будет предлагаться заказчикам в дальнейшем от имени новой компании. От некоторой части продукции сразу придется отказаться как от неконкурентоспособной, другая продукция может быть видоизменена. Процесс видоизменения рядов продукции требует времени. Некоторое время вместе с новыми деталями, агрегатами и финальными продуктами (в том числе самолетами) будут сосуществовать старые, подлежащие замене. В течение переходного периода возможно увеличение нагрузки на информационные системы и разные уровни персонала.

4. ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Обычно выделяются три шага, которые определяют интеграцию информационных систем:

- Определить технологическую среду компаний-партнеров. У руководителей служб по ИТ существует три варианта действий: преобразовать системы

Практика показывает, что единых интеграционных путей нет. Тем не менее, существуют общие подходы, которых рекомендуется придерживаться.

и процессы в единую; создать гибридную информационную систему; разработать новую платформу для объединенной компании.

- Обеспечить четкое и непрерывное обслуживание заказчиков, так как получение новой (в которую войдут заказчики всех фирм в ОАК) клиентской базы является одной из основных целей объединения.

- Добиться оптимального соотношения между скоростью интеграции информационных систем и получением позитивного результата всего объединения.

Скорость интеграции ИТ крайне важна, но при этом следует помнить, что чем сложнее информационная структура компаний-партнеров (особенно того, с кем до этого активное сотрудничество не велось), тем больше времени потребуется для объединения.

5. КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Обучение позволит сотрудникам всех уровней перейти на новые требования, позитивно относиться к текущим преобразованиям, получить новые знания. В зависимости от потребностей новой компании, дополнительное обучение может предполагать получение персоналом новых профессиональных навыков, участие в психологических тренингах по коммуникативным навыкам, построению команды или преодолению стресса.

До начала реализации интеграционных процессов, особое внимание следует уделить обучению топ-менеджеров. Эти ключевые фигуры, которые будут принимать решения о механизмах и планах интеграционного процесса, должны иметь различные навыки. Некоторые сегодняшние топ-менеджеры характеризуются провалом во многих современных знаниях, а часть из них даже не хочет их восполнять. И здесь опять должно вмешаться государство - выполнить свою роль согласно русской пословице "не хочешь - заставим, не можешь - научим".

В российских условиях создания ОАК, когда в течение первых нескольких лет будут происходить серьезные изменения, в начале процесса интеграции необходимо принять концепцию обучения, наподобие японских "кейрецу". Для этого необходимо создать "Корпоративный университет", которым принято считать систему внутрифирменного обучения всех уровней руководителей и специалистов, объединенного единой концепцией в рамках стратегии развития новой объединенной организации.

Вне зависимости от того, какой стратегический путь развития изберет ОАК, алгоритм создания корпоративного университета един:

- Первый этап - осознание целей и задач, стоящих перед компанией, описание бизнес-процессов и миссии. Отвечать на эти вопросы будут топ-менеджеры ОАК.

- Второй этап - проведение оценки ситуации в компаниях - партнерах, оценка организационной структуры и персонала новой компании.

- Третий этап - разработка системы специальных программ, тренингов, семинаров для специалистов разных уровней (учитывая, что и технологический уровень, а равно и уровень знаний персонала различен).

- Четвертый этап - оценка эффективности результатов обучения.

Наиболее популярным видом обучения в процессе интеграции являются функциональные тренинги и семинары по специальным знаниям, которые подразделяются по видам деятельности. Обучать нужно одновременно и стратегическому менеджменту и самоуправлению и развитию профессиональных качеств.

6. Система информационно-пропагандистской поддержки процесса интеграции.

Межкорпоративная интеграция - конфликтный процесс. Перспектива объединения вызывает у многих сотрудников компаний-партнеров состояние тревоги. Это связано, в первую очередь с тем, что даже незначительных сокращений вряд ли удастся избежать. Следует признавать наличие подобных эмоций и принимать необходимые меры для предотвращения их воздействия на качество работы. Подобную задачу призвана решить эта система, которая состоит из набора мер:

- Систематические встречи представителей высшего руководства с коллективами.

- Пресс-конференции и иная активная работа со СМИ.

- Выпуск специальных информационных бюллетеней.

- Организация "горячих линий" как для сотрудников, так и для СМИ.

Оперативное информирование персонала о возникающих изменениях, новой системе руководства и подчиненности, кадровых назначениях позволит обеспечить управляемость процесса и эффективное отслеживание его результатов. Руководители компании должны постоянно встречаться с персоналом, задача таких контактов - рассеять ложные слухи, доказать людям выгоду объединения и сделать их союзниками реформ. Иначе, даже спустя значительное время после объединения, в организации сохранится незримое, но жесткое разделение на "своих" и "чужих".

Следование такому мини-алгоритму позволит наладить как бизнес-процессы, так и создать систему взаимоотношений и взаимосвязей между несколькими компаниями. Причем сделать это надо настолько быстро, насколько это возможно. В противном случае, эффективность объединения будет низкой, синергетический эффект не наступит и компании, вошедшие в структуру, будут продолжать вести самостоятельную деятельность.

*Александр ФЕДОТОВСКИХ,
доцент кафедры общественных связей,
Сибирский государственный
аэрокосмический университет им. ака.
Решетнева*

*источник: Клуб авиастроителей
28.11.05*

В российских условиях создания ОАК, когда в течение первых нескольких лет будут происходить серьезные изменения, в начале процесса интеграции необходимо принять концепцию обучения, наподобие японских "кейрецу".

"СЕРЫЙ РЫНОК" АВИАЦИОННЫХ АГРЕГАТОВ - БИЧ ОТРАСЛИ И УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ ПОЛЕТОВ

По данным Центра сертификации авиационно-технических средств Государственного НИИ гражданской авиации (ГосНИИГА), доля контрафактных изделий на рынке комплектующих авиационной техники в среднем составляет 7-9 %. Однако по некоторым типам агрегатов она достигает четверти. Особым успехом у нелегальных изготовителей пользуются, например, насосы для гидравлических систем воздушных судов (ВС).

Один из ведущих производителей таких агрегатов - Московский машиностроительный завод "Знамя" (ММЗ "Знамя"), с 2004 г. находящийся под управлением инвестиционной компании "Росбилдинг". ММЗ "Знамя" входит в так называемый "список Путина" - перечень стратегически важных предприятий. Основная продукция завода не имеет аналогов, ею оснащаются гражданские и военные воздушные суда отечественного производства с маркой "Ан", "Ту", "Ил", "Як", "Ми", "МиГ", "Су". Практически вся продукция ММЗ является уникальной и нигде в мире не производится.

Сейчас на заводе "Знамя" началась реализация комплексной программы оптимизации производства, связанная с сокращением себестоимости продукции, перестройкой технологических процессов. Осуществляется внутреннее переоборудование части производственного оборудования на компактные площадки с целью улучшения производственного взаимодействия. Все это сопровождается заменой устаревшего оборудования, коммуникаций, ремонтом помещений и улучшением условий труда работников.

С приходом команды топ-менеджеров "Росбилдинга" предприятие совместно с государственными контролирующими органами активизировало борьбу с "серым рынком" агрегатов. Внедрена система строгого контроля за производственным процессом, улучшена работа ОТК. С весны этого года введены новые паспорта выпускаемой продукции с высокой степенью защиты.

Источников подделок множество. Так что и способов борьбы с ними приходится изобретать все больше. "К нашему приходу на "Знамя" завод был окружен кольцом недобросовестных посредников, которые не брезговали тем, что, прикрываясь сотрудничеством с нашим заводом, показывая договора с нами, на самом деле продавали контрафакт, - говорит генеральный директор завода Константин Ивушкин. - Или авиаремонтные заводы, имея договор с нами на 10 агрегатов, реально ремонтируют 100.

За примерами далеко ходить не надо: названия широко известны на рынке. Ликвидировать же эту проблему пока невозможно, но минимизировать

надо. Для этого мы планируем, в частности, проследить движение продукции до конечного эксплуатанта. Об этом перед нами должны отчитываться даже посредники, получающие продукцию не для себя, а для авиакомпаний и для производящих заводов. Но тогда они должны показать нам договор о поставке. Так, например, один из авиационных заводов, строящий вертолеты марки "Ми", не закупает продукцию напрямую, а через посредника. Однако у нас есть письма от завода, подтверждающие, что все агрегаты поступают именно туда, по назначению.

И еще одно направление: работа с авиаремонтными заводами. Мы хотим понять, во-первых, ремонтируют ли они так, как нужно, и, во-вторых, пользуются ли при этом нашими легальными запчастями или подделками".

Избавившись от нелегальных посредников, завод "Знамя" начал осуществлять собственную активную маркетинговую политику и практически во всех случаях напрямую взаимодействует с заказчиками. В результате потребители, покупающие агрегаты непосредственно на заводе, теперь гарантированно получают аутентичную качественную продукцию.

"С 2002 г. на заводе работает комиссия, где авиакомпании проверяют паспорта агрегатов на подлинность. Из 5000 паспортов около тысячи оказались поддельными, - говорит Константин Ивушкин, генеральный директор завода "Знамя". - Участники рынка, крупные авиаперевозчики тоже считают, что поддельный - каждый пятый агрегат. Правда, сейчас, мы надеемся, эта доля стала ниже, благодаря нашим усилиям. А задача, которую ставит перед собой нынешняя команда менеджеров завода: за ближайшие год-два довести уровень контрафактной продукции до среднеотраслевого, то есть ниже 10%".

Однако на пути борьбы с контрафактом очень многое еще предстоит сделать, в том числе и в законодательном плане.

По словам Константина Ивушкина, "каждый месяц к нам на завод поступает довольно много агрегатов на ремонт. Сначала проводится процедура аутентификации: проверка подлинности изделия по электронной копии паспорта. Далее, дефектация: разборка агрегата, оценка, подлежит он ремонту или утилизации, затем - ремонт.

Если мы устанавливаем, что агрегат не наш, мы ставим в паспорте печать, что эксплуатации он не подлежит. Но дальше мы не можем ничего поделать: его собственник - другое лицо. Мы по закону обязаны вернуть заведомую подделку. А уж организация сама решает: либо отказывается от такого узла, либо поддельно печатает и эксплуатирует его дальше.

Сейчас мы запретили делать проверку паспортов по факсимильной копии. С нашим качеством связи она часто приходит с помехами, искажениями и т.п. Проверяем электронные отсканированные паспорта

и это уже точнее. Если паспорт фальшивый, мы опять же можем только уведомить об этом компанию.

Однако мы ведем переговоры, чтобы не возвращать поддельные агрегаты и утилизировать их у себя, компенсируя это предприятию зачетом стоимости своих работ по исследованию агрегата. Если же мы проверяем не агрегат, а только паспорт, и выявляем подделку, то сообщаем об этом в ГосНИИГА и этот агрегат попадает у них в "черный список".

Использование контрафактной техники для предприятий, таким образом, чревато не только техническими угрозами, но и финансовыми: такая компания будет вынуждена при очередной проверке ресурсов в ГосНИИГА заменить поддельный агрегат. Причем только оплатой нового узла затраты не заканчиваются: простой воздушного судна стоит дорого.

"Мы тоже несем потери от "серого рынка". Для нас это, прежде всего, падение объемов продаж, - отмечает Константин Ивушкин. - Сегодня это значительно затрудняет работу предприятия, да и бьет по всему авиапрому. Чем острее эта проблема, тем труднее предприятию сводить концы с концами. А чем труднее сводить концы с концами, тем рискованнее функционирование данного звена в цепочке кооперации при производстве агрегатов.

Очень много подделок и среди агрегатов, которые стоят на китайских воздушных судах российского производства. Одна из самых больших партий контрафакта, которую мы выявили на нашем заводе, - партия из 17 НР-89. И владельцы их пока не заменили: дорого, видно".

Проблема поддельных агрегатов волнует не только руководство завода "Знамя", но и другие предприятия отрасли. В этом отношении все они - единомышленники.

Вот самый свежий пример. 4 сентября на малайском острове Борнео в ясную погоду, вдали от гор и линий электропередач потерпел крушение вертолет Ка-32. Погибли трое россиян - членов экипажа вертолета. Этот тип вертолета считается одним из самых надежных в мире, и случившаяся катастрофа очень обеспокоила разработчиков машины, тех, кто в первую очередь несет ответственность за сам бренд фирмы "Камов".

После проведенного расследования было установлено, что виноваты во всем поддельные комплектующие. Следы привели на один из моторостроительных заводов Украины. Паспорта злосчастных деталей, а значит, и сами детали, оказались поддельными.

Серьезные трудности теневой рынок создает, например, и для московского завода "Вперед", производящего вертолетные лопасти и рулевые винты. С 2002 г. здесь ввели паспорта на продукцию. ММЗ "Знамя" и завод "Вперед" обмениваются опытом борьбы с контрафактом: "впередовцы" заинтересовались способами защиты паспортов, применяемыми на "Знамени", например, микротекстом, а на "Знамени" думают перенять идею вертолетчиков по введению двух типов паспортов: одних - для агрегатов, покупаемых по коммерческим ценам, других - для отгружаемых по госзаказу.

Поскольку производители авиаагрегатов отдают свою продукцию государству по ценам в полтора-два раза ниже коммерческих, это создает почву для злоупотреблений и появления агрегатов, проданных по

госзаказу, в совершенно других, не предназначенных для этого местах, например, на таможах или в коммерческом сегменте.

Именно потому, что проблема контрафакта негативно отзывается на репутации почти каждого производителя агрегатов и запасных частей для авиационной техники, наносит им прямой экономический ущерб, а также наносит удар по всему авиапрому, она является общей для отрасли.

Как считают на "Знамени", объединить усилия в борьбе с "серым рынком" можно, создав отраслевую ассоциацию, которая в партнерстве с властными структурами и заинтересованными государственными организациями стала бы одним из эффективных инструментов противодействия этому явлению.

Московский машиностроительный завод "Знамя" основан в 1942 г. и выпускает более 50 видов уникальных гидравлических агрегатов и комплектующих для воздушных судов и наземной техники гражданского и военного назначения: самолетов, вертолетов, танков, БМП и спецтехники. Заказчиками и клиентами предприятия являются Министерство обороны РФ, зарубежные и отечественные авиакомпании, авиастроительные и авиаремонтные заводы.

В 2004 г. "Росбилдинг" приобрел контрольный пакет акций завода и принял предприятие в свое управление. Другая часть акций предприятия принадлежит государству.

До 45% продукции поставляется в рамках госзаказа, остальное - коммерческим потребителям.

Система качества ОАО ММЗ "Знамя" сертифицирована по международному стандарту ISO9002. За год работы под управлением компании "Росбилдинг" объем производства увеличился на 12%, обороты превысили 200 млн рублей в год.

"Серый рынок" - контрафактная продукция из ассортимента ММЗ "Знамя", которая возникла путем:

1. подделки паспортов оригинальных агрегатов, в том числе с перебиванием заводских номеров на агрегате (для указания меньшего наработанного ресурса или продажи подержанных агрегатов как новых);

2. подделки как документов, так и самих агрегатов - кустарная сборка агрегатов с использованием ворованных или б/у комплектующих (также часть комплектующих технологически может быть изготовлена вне завода - резинотехнические изделия, простые элементы конструкции, пружины, шайбы и т.д.);

3. кустарного, нелегального ремонта агрегатов, в т.ч. и на авиаремонтных заводах (АРЗ).

Экспертная оценка доли "серого рынка" составляет 20-30%.

Дмитрий ГЕРАСИМОВ

*источник: журнал "Авиапанорама"
09.11.05*

Проблема контрафакта негативно отзывается на репутации почти каждого производителя агрегатов и запасных частей для авиационной техники, наносит им прямой экономический ущерб, а также наносит удар по всему авиапрому, она является общей для отрасли.

КОНКУРЕНЦИЯ НА ВЫСОТЕ

В советские времена мы занимали до четверти мирового рынка гражданской авиации, а сегодня – менее 1%. Возрождение России в качестве одного из лидеров военного и гражданского самолетостроения эксперты связывают с объединением разрозненных компаний в холдинги. И в частности – с созданием Объединенной авиационной корпорации. О перспективах и подводных камнях этого процесса рассказывает руководитель Федерального агентства по промышленности Борис Алешин.

- Борис Сергеевич, как идет процесс создания Объединенной авиационной корпорации?

- Пакет необходимых документов находится в аппарате правительства. Сейчас решается доля участия государства в ОАК - каков будет размер госпакета: 50% акций плюс одна или 75 плюс одна. Мы полагаем, что на начальном этапе должен быть выбран второй вариант, а со временем доля государства может уменьшиться.

- До каких пределов?

- На наш взгляд, нижний порог госпакета должен быть не менее 50% акций плюс одна. Принципиальное же решение президент принял, задачу поставил, соответствующие решения Госсовета и правительства у нас есть. Так что дело за малым.

Замечу, что подобное объединение напрашивалось еще в середине 90-х - именно тогда можно и нужно было принимать такое решение. Для того чтобы сегодня у нас был в наличии целый ряд нужных моделей самолетов.

- А каких самолетов России сейчас не хватает в первую очередь?

- У нас не оказалось новой модели дальнемагистрального самолета, мы фактически потеряли лицо на рынке реактивных самолетов малой вместимости. Я имею в виду самолеты типа Як-40. Сегодня у нас нет ясного представления о том, как будет совершенствоваться Ту-204. Хотя, на мой взгляд, Ту-204 с надежными и мощными двигателями ПС-90А2 и авионикой мирового уровня вполне мог бы претендовать на неплохую рыночную нишу. И не только в России. Но десять лет тому назад никто не был готов объединяться. Вместо этого началось обсуждение, которое закончилось тем, что, образно говоря, все участники рынка разошлись по своим каморкам.

- Хорошо хоть - не по "шарашкам".

- А эти каморки вполне можно назвать "шарашками", если опираться на исторические аналогии. С той лишь разницей, что во времена СССР даже в "шарашках" создавали проекты мирового уровня, а теперь авиастроители разрознены, многие ничего не генерируют, по сути - просто доживают свой век. И при этом еще лоббируют решения, препятствующие созданию ОАК. Много демагогии, хотя никаких

объективных препятствий к объединению компаний отрасли нет. Все проблемы упираются в самоуверенность руководителей. Но ни к чему хорошему это не приведет - слишком сильные у нас соперники на мировом рынке, слишком жесткая конкуренция.

Часто слышу распространенное заблуждение: нам дела нет до конкуренции, российское авиастроение возродится исключительно с опорой на внутренний рынок. Но это невозможно. Просто на внутреннем рынке не потребуется такого количества самолетов, как в советское время. И концентрация неизбежна. Либо мы сконцентрируемся и останемся игроками на авиарынке, либо нас оттуда вытеснят окончательно.

- А за счет военной авиации, где наши позиции традиционно сильны, отрасль не поднять?

- Еще одно опасное заблуждение: потеря гражданской авиации - еще не потеря всей авиации. Да, не потеря, но очень тревожный сигнал. Гражданские и военные технологии взаимосвязаны. Неспособность создавать конкурентоспособные лайнеры неизбежно приведет к деградации и в военной отрасли. Нет в мире примера успешной корпорации, которая специализировалась бы только на гражданской или военной тематике. Никаких или-или. Этот бизнес так устроен, что живет он только вместе.

- Как вы оцениваете сегодняшний уровень военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами? У каких отраслей наиболее успешные перспективы?

- У нас остались огромные, просто колоссальные заделы в сопровождении проектов и лицензий, проданных еще в советское время. В области бронетанковой техники, стрелкового оружия, ракетной техники авиационного и морского базирования, прежде всего - ракет малой и средней дальности. Прекрасные перспективы в судостроении. И почти не сомневаемся в авиации.

Мы должны создавать новую технику, думать о системе поддержки всего жизненного цикла экспортных систем вооружения. Пока ведь почти все поставляем в виде полупродукта.

- Что это значит?

- Когда мы поставляем с завода систему вооружения, но к ней не поставляем, скажем, тренажера и системы поддержки в эксплуатации - это полуфабрикат. В современном мире принято поставлять полноценную технику.

- Ваш прогноз: как создание ОАК может повлиять на состояние военно-технического сотрудничества?

- Отвечу по принципу от обратного. Правда, огорюсь - это мое личное суждение, с ним согласятся не все мои коллеги по промышленности. Давайте посмотрим, как развивается военно-техническое сотрудничество в условиях разрозненных активов и при отсутствии современной корпорации. Стремление участников рынка обрести право на ведение ВТС просто неукротимо. Но посмотрите на наши компании - большинство не имеют корпоративного духа,

современного облика и системы ведения дел. Вместо этого - у них в избытке внутренних проблем. Нет также нормальной финансовой и бухгалтерской системы, да еще многого того, что имеют наши конкуренты из США, Франции, Германии. И потому наши зачастую не могут успешно конкурировать на рынках стран третьего мира.

Вновь созданные корпорации должны пройти огромный путь для того, чтобы получить лицензии на ВТС - предстоит создать службы маркетологов, системы сбыта, поддержки и эксплуатации. Лихорадочный поиск по всему миру заказчика - это ведь не работа. Я считаю, что пока наши компании не станут полноценными корпорациями, их расчет на получение лицензий на ВТС - неоправданные амбиции. Главное - у них нет умения продавать. А ведь авиация - это весьма крупный бизнес во всем мире.

- Вы как-то сказали, что наша цель - вхождение России в пятерку ведущих мировых игроков на авиационном рынке. Но реально ли при нынешнем состоянии дел в отрасли вернуться в мировые лидеры?

- Ничего нереального в этой жизни нет. Приведу пример: бразильская компания Embraer. Основана в 1969 г. как контролируемое бразильскими ВВС госпредприятие по выпуску недорогих региональных самолетов военного и гражданского назначения. В семидесятые годы Embraer оставался средней руки военным авиазаводом, имеющим минимальный экспортный потенциал. К 1990 году компания деградировала: было уволено более половины из 14 тысяч

работников, сборочные линии фактически остановлены. Не было абсолютно никаких перспектив, компания могла предложить клиентам лишь старый самолет Tucano, никто не понимал, что нужно делать. В 1995 г. компанию возглавил Маурицио Ботельо. Даже не авиационный инженер, а инженер-строитель. Провел масштабные реформы, поднял производительность труда на одного рабочего до 40 тысяч долларов, а затем довел этот показатель до 230 тысяч. Сегодня компания поставляет самолеты авиаперевозчикам США, Европы и самой Бразилии. Прозвевшая мультимиллиардная корпорация с мировым именем.

А создавалась она фактически на пустом месте. А у нас в России огромная научная база, колоссальный опыт и потенциал в области аэродинамики, газодинамики, материаловедения и т. д. Любая уважающая себя зарубежная компания старается в нашем ЦАГИ провести испытания или хотя бы получить консультацию. Мы и сегодня являемся серьезным игроком на мировом рынке. Но мы все продаем в розницу и, повторюсь, никак не можем сосредоточиться на полноценном продукте. Все у нас получится лишь тогда, когда сконцентрируем ресурсы.

Игорь ЕЛКОВ

источник:

газета "Российская Бизнес-газета"

09.11.05

"Я ЖДАЛ, ЧТО ВСЕ ЭТО БУДЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО СЛОЖНЕЕ"

Интервью с Юрием Елисеевым, генеральным директором ОАО "Московское машиностроительное производственное предприятие "Салют" (ММПП "Салют")

- Насколько легче стало работать после получения права на самостоятельные поставки запчастей?

- Заказчики стали чаще к нам обращаться по вопросам ремонта. Это сократило цикл: если раньше оформление заявки занимало от полутора до двух месяцев, то теперь этот срок сократился до трех недель. Объем поставок запчастей за последние три года рос на 15-20%. Но мы не делали рост самоцелью, дело не в объемах, а в удобстве для покупателей. Сейчас мы ведем переговоры более чем с десятью странами, в том числе с государствами бывшего СССР: Узбекистаном, Белоруссией, Казахстаном. В основном мы ремонтируем двигатели для экспортных МиГ-25, Су-20, Су-24 и модификаций Су-27 (в первой половине 2005 года завод "Салют" заключил контракт на \$100 млн с КНР на поставку в течение трех лет запчастей для двигателей самолетов Су.- Ъ). Пытаемся уговорить ФС ВТС еще больше сократить общий объем согласований в рамках предоставленного нам права работы на внешнем рынке.

- Выходили ли заказчики к вам с предложением создать СП по техобслуживанию?

- Да, обсуждаются варианты по совместному ремонтному предприятию и по организации про-

изводства запчастей на территории другого государства. Но эти переговоры идут через "Рособоронэкспорт".

- Какие меры вы принимаете в связи с тем, что другие страны предлагают вашим партнерам по демпинговым ценам наладить выпуск запчастей для российской техники?

- Мы разрабатываем новые версии двигателей. Например, раньше на Украине в Луцке ремонтировали двигатели АЛ-31. Этот украинский ремонтный завод сейчас обладает только документацией на двигатель образца до 1991 года. А мы с тех пор уже выпустили несколько новых модификаций, документацию на которые у них нет.

- Были ли у вас проблемы с продлением лицензии?

- У нас не было особых трудностей - признаться, я ждал, что все это будет значительно сложнее. ФС ВТС рассмотрела наши отчеты и признала их удовлетворительными.

Константин ЛАНТРАТОВ

источник: газета "Коммерсантъ"

11.11.05

РОССИЙСКАЯ АВИАЦИОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВЫПУСКАЕТ САМОЛЕТ- ПОЛУФАБРИКАТ

Интервью руководителя Федерального агентства по промышленности Бориса Алешина

- Борис Сергеевич, что выявила в российском авиапроме ситуация, связанная с приостановкой в эксплуатации самолета Ил-96?

- Конечно, событие подобного рода, я имею в виду остановку эксплуатации самолета Ил-96 - уникально. Это шаг экстраординарный, вынужденный. Но он был вызван не только состоянием дел в ильюшинском конгломерате. Мы увидели, что за этим стоит система. И в данном случае приостановка полетов Ил-96 - это сигнал для всех остальных, что любая попытка снизить качество и уровень надежности в эксплуатации самолета может караться.

Мы считаем, что российская авиационная промышленность в области производства гражданских самолетов переживает достаточно серьезный кризис, и из этого кризиса пока не вышла. Поэтому ситуация с Ил-96 является также попыткой взглянуть на себя с критической стороны, перестроить ряды и добиваться конкурентоспособности в полном понимании этого слова, в соответствии с международными стандартами.

В авиапроме налицо разрозненность между конструкторскими бюро и заводами-производителями. Мы сейчас принимаем экстренные меры по восстановлению связей между этими объединениями, в том числе и принудительным путем.

Пока еще мы выпускаем самолет - полуфабрикат. Этот самолет не сопровождается должным образом системой поддержки в эксплуатации, что снижает его покупательную привлекательность. К тому же он не снабжен необходимыми средствами тренажа и подготовки пилотов. И еще одно - последнее время все было так устроено, что любые попытки эксплуатантов (авиакомпаний) предъявить претензии производителям самолетов наткнулись на ответ - "сам дурак".

С одной стороны я бы хотел поблагодарить авиакомпании, - они выдерживают определенный такт в этой ситуации и относятся с пониманием к проблемам авиапрома.

С другой стороны я не согласен с их агрессивной попыткой поставить нас в не очень равные условия с мировыми производителями авиатехники - компаниями Boeing и Airbus. Если мне говорят - давайте освободим от НДС самолет Boeing, то я говорю - хорошо, давайте освободим от НДС и российский самолет! Но дело в том, что самолет Boeing будет освобожден от НДС в одночасье при пересечении границы, а возврат НДС по нашему самолету, даже если мы и реализуем его по схеме экспорта, можно ждать годами! Это далеко не равные условия, давайте говорить о равных. А в этой ситуации авиакомпании проявляют излишнюю агрессию. В российском авиапроме поддержку самолетов в эксплуатации необходимо вывести на мировой уровень.

- А каким образом может быть решена хотя бы одна из перечисленных Вами проблем российского авиапрома, в частности введена ответственность промышленности перед эксплуатантами?

- Проблема ответственности промышленности перед эксплуатантами решается не только на уровне Министерств и ведомств. В авиабизнесе есть две равных крупных составляющих - производство самолета и его поддержка в эксплуатации.

И в России вторую составляющую необходимо вывести на тот же уровень, на котором находится первая. Российский производитель должен доказать, что его самолеты лучше и что он готов их технически поддерживать по всему миру. А это значит, что необходимо иметь соглашение с авиакомпаниями и в любой точке мира предоставить им подобную услугу. Это делают все мировые лидеры в производстве самолетов, и Boeing, и Airbus.

Как я вижу эту модель? Вне всяких сомнений в рамках Объединенной авиационной корпорации (ОАК) появится компания, которая будет заниматься исключительно поддержкой в эксплуатации судов гражданской авиации, производимых ОАК. Будет это делать на основе экономических стимулов - обслуживать воздушное судно собственного производства в рамках годного летного часа, осуществляя техническую поддержку повсеместно там, где продаются самолеты ОАК, в любом регионе мира.

Также будет создана отдельная компания, которая займется IT-технологиями, и компания по выстраиванию логистики для бизнесов, "отпочковывающихся" от ОАК. Компании могут быть созданы либо в рамках ОАК, либо за пределами ОАК, но с капиталом ОАК.

- Когда это возможно по срокам?

- Создание этих структур идет. Мы продолжаем работать над перечнем по Ил-96, ведутся переговоры "Ильюшин Финанс" с авиакомпаниями, включая ГК "России" по заключению соглашения на обслуживание или поддержку в эксплуатации самолета Ил-96. Подобная работа начата и по Ту-204. В этой ситуации первейшей задачей является установление экономических взаимоотношений с эксплуатантами авиатехники, то есть не передача послегарантийного обслуживания авиакомпаниями, а подхватывание этого обслуживания производителями.

- А до этого момента альтернативы западным машинам в России нет?

- Альтернатива есть. Российские машины продаются. На Ту-204 и Ил-96 есть спрос. Да, они не продаются в тех объемах, который бы позволил создать серьезный инвестиционный потенциал. Но продукт сделан, выведен на рынок и его необходимо продавать. Одна из сегодняшних проблем, существующих и в объединении им.Ильюшина и в целом в российской авиационной промышленности - отсутствие хороших продавцов. Роль продавца по Ил-96 выполняет "Ильюшин Финанс". Кто выполняет роль продавца по Ту-204 и Ту-214? Нет этой структуры, а значит, нет и агрессив-

ной политики на рынке. Поэтому, на мой взгляд, машины недопродаются. Можно было бы получить лучшие результаты.

- Какие на ваш взгляд перспективы у проектов RRJ и MC-21 в России и других странах? Позволят ли российскому авиапрому реализации этих проектов существовать без государственной поддержки?

- Господдержка авиапрома реализуется всеми странами, которые строят самолеты - неважно, военные или гражданские. Другой вопрос - объемы этой поддержки, методы ее реализации, тарифные, не тарифные меры, компенсации. Весь этот арсенал используется авиакомпаниями по всему миру и всеми государствами - авиадержавами. В частности, в таком секторе, как региональная авиация, в каждой стране-производителе компании, производящие подобную технику рассчитывают на полномасштабную господдержку. Поэтому поддержка государством авиасектора была, есть и будет, и без нее он не может развиваться. Но конечно выигрывает тот, кто в большей степени рассчитывает на свою конкурентоспособность и, имея господдержку, может быть еще более дееспособным на мировых рынках. Ключевой вопрос здесь - правильно выстроить господдержку, сбалансировать с потенциальными предпринимательскими возможностями.

- Проект самолета RRJ выбран в качестве базового для российской авиапромышленности.

RRJ - проект, выбранный в качестве базового для российской авиапромышленности, благодаря которому мы предполагаем сохранить компетенцию системного интегратора в гражданской авиации. И поэтому все необходимо делать в этом направлении - оказывать бюджетную поддержку проекту, думать об инвестициях, создавать самолет в международной кооперации, потому что незнакомых поставщиков ни одна мировая компания не признает и самолет с комплектующими незнакомых поставщиков не купит. Согласно анализу, который проводился ОАК - RRJ имеет, конечно, лучшие показатели. Позиция моя заключается в том, что для выпуска RRJ и вообще для региональных самолетов нужно обязательно иметь европейскую площадку. И конечно, это очень острая и сложная тема - где будет базироваться производство. Те заказчики на RRJ, которые есть сегодня, хотят видеть производство самолета в Европе.

Когда говорят что RRJ только на бумаге, а самолеты Ан-148 летают, хочу лишь заметить на этот счет, что Boeing имеет более 800 твердых заказов на 787-ю машину - а самолет также пока только на бумаге.

Конечно, многие скажут - этот эксперимент не очень чистый. Boeing знает весь мир, а гражданские самолеты марки Сухого - новая компания, у него нет такого имени. Эти риски мы тоже оцениваем.

Количество продаваемых среднемагистральных самолетов не велико. К тому же присутствие нескольких проектов в данном сегменте сразу же сужает потенциальные возможности лидера, у него отпадают часть рынка.

Самолет Ан-148 - есть и, наверное, будет продаваться. В каких количествах? Сто самолетов, может быть чуть больше. Это рентабельно? Рентабельным становится производство машин такого класса тогда, когда их выпускается не менее 100 штук в год! Для того, чтобы России продавать Ан-148 необходимо решить несколько задач - получить права на интел-

лектуальную собственность, то есть лицензию, посмотреть в лицензионном соглашении разделение рынков, потому что трудно себе представить, что украинское предприятие не будет продавать этот самолет. Надо также решить вопрос по объему требуемых инвестиций на Воронежский завод, для запуска самолета в серию. И самое главное - наличие твердых заказов на машину!

Соглашения, меморандумы, соглашения о намерениях не являются твердыми заказами. Будут заказы, будет и лизинговая поддержка Ан-148 в 2006 году и я предлагаю этот вопрос рассматривать только в таком ключе.

До скандального обсуждения - что лучше RRJ или Ан-148, ОАК пыталась найти ниши для применения обоих продуктов, в том числе рассматривалась возможность использования Ан-148 как транспортной машины в сегменте 60-95 пассажирских мест.

Но мы прекрасно понимаем, что областей пересечения на рынке должно быть как можно меньше, и желательно выстроить такую стратегию, чтобы машины дополняли друг друга, а не исключали, не съедали друг друга за счет внутренней конкуренции. Мы продолжаем говорить - если будут твердые контракты на машину, то в распределении лизинговых денег в 2006 году Ан-148 будет иметь точно такие же перспективы, как и другие самолеты.

Этот конфликт родился на пустом месте! Я как специалист оцениваю ситуацию не так радужно, как ее видят некоторые, и хочу быть прагматиком до мозга костей. Никаких эмоций - любишь, не любишь, "верхоплан", "низкоплан" - все это чушь!

Возвращаясь к вашему вопросу по MC-21 - этот проект будет изучаться. 2 ноября в Центральном аэрогидродинамическом институте (ЦАГИ) будут проводиться подробные слушания на эту тему, представлен проект, его состояние, проведен мониторинг, будут делать доклады все институты, ибо мы должны подойти к реализации проекта MC-21 с полным пониманием всех наших возможностей. Ведь пока мы имеем ряд технологий в авиационной промышленности, при условии реализации которых мы останемся мировыми лидерами в отрасли.

- И последнее, так сказать "на сладкое". Малая авиация, или авиация общего назначения, когда ее появление возможно в России?

- Конечно, появление авиации общего назначения возможно в России. Я хочу сказать, что и в США примерно четверть авиапарка составляет экспериментальная авиация. На мой взгляд, пока не будет решена проблема коридоров для авиации общего назначения, для вертолетной техники, мы не сможем широко развивать авиацию общего назначения. Думаю, что решение этой задачи не за горами, учитывая транспортные проблемы в крупных городах это вопрос нескольких лет. Кстати очень надеюсь, что глава Федеральной аэронавигационной службы РФ Александр Нерадько займется этим вопросом одним из первых.

Андрей РЕЗНИЧЕНКО

источник: РИА "Новости"
01.11.05

"МЫ ХОТИМ УЧАСТВОВАТЬ ВО ВСЕХ ЭТАПАХ СОЗДАНИЯ ИСТРЕБИТЕЛЯ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ"

На этой неделе в Москве побывал министр обороны Индии Пранаб Мукерджи. Целью поездки было участие в пятом заседании российско-индийской межправительственной комиссии по военно-техническому сотрудничеству. Перед отъездом из российской столицы Пранаб Мукерджи ответил на вопросы обозревателя "Времени новостей" Александра Ломанова.

- Индия - давний покупатель российского оружия. Однако многие эксперты указывают, что потребность Индии в импорте вооружений снижается. Каким вы видите будущее военно-технического сотрудничества двух стран?

- Оно будет по-прежнему устойчивым. Россия - крупнейший поставщик оборонной продукции в Индию, и я не предвижу каких-либо изменений такого положения дел в ближайшие годы. Ныне реализуются контракты на сумму около 9 млрд долл. Многие закупки, например самолеты Су-30МКИ и танки Т-90, будут продолжаться в течение нескольких лет, эта техника будет производиться по лицензии в Индии.

Наше оборонное сотрудничество будет расширяться и углубляться по мере того, как мы будем продвигаться от отношений "продавец-покупатель" к совместному проектированию, разработке, производству и маркетингу. Ракета "Брамос" - прекрасный пример того, чего могут достичь Индия и Россия, когда они сообща работают над производством высококлассного оружия.

- Москва хочет подписать с Индией соглашение о защите интеллектуальной собственности в оборонных технологиях. Когда это произойдет?

- Работа над текстом соглашения завершена. Мы подпишем его во время визита нашего премьер-министра в Россию в следующем месяце.

- Снимет ли это претензии наших специалистов, которые порой выражают недовольство тем, что индийская сторона рекламирует на международных выставках проекты с российскими составляющими, не согласовав это с россиянами?

- Соглашение будет относиться не только к продукции совместных предприятий, но и к продукции, которую мы будем закупать. Ретроспективного применения у соглашения нет, оно направлено только в будущее. Если мы разработаем какую-то продукцию, добавив некоторые компоненты, это должно делаться с согласия производителей изначального продукта.

- Как продвигается обсуждение планов участия Индии в российской программе создания истребителя пятого поколения?

- Наши военно-воздушные силы и производственные предприятия в этой сфере хотели бы участвовать во всех этапах создания истребителя пятого поколения - начиная от выработки концепции и проектирования, исследования и разработки до совме-

стного производства, включая наше финансовое участие. Об этом мы попросили вице-премьера и министра обороны Сергея Иванова. Это не должно быть просто финансовое участие в совместном производстве. И это не должен быть прямой импорт из России. Вот наша цель. ОКБ Сухого уже провело презентацию для индийских ВВС, а в среду для нас это сделала корпорация "МиГ". Я посоветовал им также сделать презентацию для наших ВВС. У нас выгодное положение, мы можем сравнивать.

- Если переговоры с российскими фирмами не будут успешны, Индия готова говорить об истребителе пятого поколения с другими странами?

- Пока я не думаю об этом. Я вполне уверен, что у нас есть все инструменты для того, чтобы выработать тот механизм, о котором я сказал.

- Были сообщения, что в ходе визита в Москву вы обсуждали разработку атомных силовых установок для индийских подводных лодок...

- Это не так. Мы говорили об обычных подводных лодках. Если точнее - о дизель-электрических лодках "Амур".

- Каким вам видится будущее индийского ВПК? Сможет ли Индия превратиться в экспортера оружия?

- Наши военные и внешнеполитические цели ясны: никаких территориальных притязаний, никакого экспорта идеологии. В сфере ВПК мы бы хотели быть самодостаточными, то есть быть в состоянии ремонтировать и производить технику, соответствующую запросам времени. Мы хотим, чтобы у наших вооруженных сил были технологически совершенные и современные системы.

Преждевременно говорить о том, в каких областях Индия могла бы стать крупным экспортером вооружений. Наша основная цель - удовлетворить собственные запросы.

Например, мы обсуждали с российской стороной планы совместного производства среднего транспортного самолета. России нужно 100 таких самолетов, Индии - около 45. Мы подсчитали, что даже это количество будет экономически оправдано и этой программой надо заниматься. Планов расширения производства этой машины на экспорт у нас пока нет.

- Летом этого года Индия стала наблюдателем в Шанхайской организации сотрудничества. Как вы относитесь к призыву ШОС в адрес США определить с графиком вывода военных баз из Средней Азии?

- Индия как наблюдатель не участвует в процессе принятия решений ШОС. Потому я предпочел бы не комментировать конкретные призывы, с которыми выступила организация. Индия поддерживает цели ШОС в стимулировании экономического сотрудничества, обеспечении стабильности в регионе, борьбе с терроризмом и религиозным экстремизмом. Наша страна стремится играть в ШОС конструктивную и активную роль.

- Отношения вашей страны с Китаем стали теплее. Заинтересована ли Индия в проведении военных учений вместе с Россией и КНР?

- Совершенно очевидно, что наши отношения с Китаем, особенно торговые, улучшаются. Мы обменялись визитами министров обороны и начальников штабов, провели с Китаем совместные военно-морские учения. С Россией мы тоже провели крупномасштабные сухопутные и военно-морские учения. Они состоялись в Индии совсем недавно, в октябре.

Мне неизвестно о предложениях и тем более об обсуждении планов трехсторонних военных учений с участием Индии, России и Китая.

- В этом месяце Индия провела беспрецедентные совместные учения с ВВС США, в них были задействованы истребители Ф-16 и летающие разведчики АВАКС. Дели меняет стратегические приоритеты?

- За последние несколько лет у нас были сухопутные, военно-воздушные и военно-морские совместные учения с США. Таким образом, недавние учения ВВС не представляли собой ничего необычного. Ранее я упомянул о крупномасштабных совместных учениях с Россией. Наши военно-морские силы регулярно проводят в регионе Индийского океана учения с ВМС Франции и таких стран, как Сингапур и Таиланд. Эти учения не направлены против других стран.

- Этим летом вы призвали США снять ограничения на сотрудничество в ядерной сфере, утверждая,

что они мешают Индии стать стабилизирующей силой в Азии. Видимо, речь идет и о расширении закупок в США военных технологий и оружия?

- В июле 2005 г. в совместном заявлении Индии и США признано, что Индия - как ответственное государство с развитыми ядерными технологиями - должна пользоваться теми же выгодами и преимуществами, какими пользуются другие государства с развитыми ядерными технологиями. Как следствие, мы думаем, что возобновление нами торговых сделок с мирными ядерными технологиями и товарами со всеми странами мира - достижимая цель. Она предполагает отмену запретов на получение технологий, жертвой которых до сих пор была Индия. Это не только снимает препятствия к полномасштабному развитию связей между Дели и Вашингтоном, но также учитывает долгосрочные потребности Индии в энергии, дефицит которой она испытывает. Между упомянутым соглашением и поставками военных технологий и оружия из США в Индию прямой связи нет.

Александр ЛОМАНОВ

*источник: газета "Время новостей"
18.11.05*

"БОЛЬШИНСТВО ЗАКАЗЧИКОВ ПРЕДПОЧИТАЮТ ФИРМЕННЫЙ СЕРВИС"

**Интервью: Алексей Федоров,
генеральный директор ФГУП РСК
"МиГ"**

- Каков объем продаж РСК МиГ в рамках сервисного обслуживания техники?

- В 2000-2005 годах на долю модернизации, поставок запчастей и услуг по ремонту в общем объеме экспорта РСК МиГ приходилось от 18% до 40%. Мы ввели систему эксплуатации по техническому состоянию: заменяем системы по мере их реального износа взамен планово-предупредительного ремонта. Такой подход сокращает эксплуатационные расходы для МиГ-29 приблизительно на 40%. В рамках контракта на поставку истребителей МиГ-29К/КУБ Индии предложили создать сервисный центр с консигнационным складом. Совместно с Hindustan Aeronautical Ltd. ремонтируются и модернизируются "МиГи" индийских ВВС. В наших предложениях по новым истребителям МиГ-35 (МиГ-29М/М2), которые будут участвовать в индийском тендере, мы уделим большое внимание сервисному обслуживанию.

- Что больше всего мешает вашей работе по поставкам запчастей?

- Мешает отсутствие единой информационной системы, объединяющей заказчика, подрядчика, поставщиков комплектующих и ФС ВТС. У нас пока нет единых электронных каталогов изделий, а ФС ВТС не регистрирует заявки, поступившие по электронной почте. Как следствие, мы сегодня не можем предоставить такую услугу, как автоматизированный заказ запасных частей. Мы сейчас ведем работу над созданием собственной информационной логистической системы, которая обеспечит управление всем комплексом задач по поддержке эксплуатации авиационной техники инозаказчика. Мы предложили

Индии в рамках контракта на поставку истребителей МиГ-29К/КУБ создать сервисный центр с консигнационным складом, чтобы обеспечить оперативность ремонтных работ с минимальными затратами.

- Бывшие республики СССР и страны Восточной Европы активно поставляют запчасти для проданной за рубеж российской военной техники за счет более низких цен. Что вы предпринимаете против таких конкурентов?

- Проблема уже сходит на нет в связи с истощением запасов, сделанных в советские времена. Да и вообще, это проблема не столько РСК МиГ, сколько заказчиков, приобретающих запчасти без гарантий безопасного применения. По нашим наблюдениям, большинство покупателей почувствовали негативный эффект от "серого" рынка и предпочитают фирменный сервис.

- С конца 90-х из-за прекращения поставок запчастей для 18 МиГ-29 ВВС Малайзии начали разбирать одни самолеты на запчасти для других. Эту проблему не удавалось решить несколько лет, как сейчас?

- Совместно с ВВС Малайзии и малайзийскими предприятиями выработан и осуществляется комплекс мер: внедрена система плановых заказов запчастей, ведется обучение местных специалистов. В настоящее время боеготовность парка самолетов МиГ-29 превышает 70%, что соответствует нормативным требованиям королевских ВВС Малайзии. Сейчас обсуждается возможность перевода малайзийских "МиГов" на систему эксплуатации по техническому состоянию.

Константин ЛАНТРАТОВ

*источник: газета "Коммерсантъ"
11.11.05*

ПОЛЕТ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕПОГОДЫ

Еще не забылась случившаяся в августе скандальная история с российским авиапромом, когда по техническим причинам были приостановлены полеты флагмана отечественного самолетостроения Ил-96-300. Инцидент нанес существенный ущерб престижу завода-изготовителя – Воронежского акционерного самолетостроительного общества (ВАСО), поставил под вопрос заключенные контракты и перспективные планы. О том, что происходит сейчас на предприятии, как оно выходит из кризиса, мы попросили рассказать Вячеслава Клейменова, заместителя главы администрации Воронежской области, начальника главного управления по промышленности, транспорту и связи.

- Вячеслав Иванович, вы столько лет "ведете" ВАСО, что, на мой взгляд, знаете его дела и проблемы не хуже самих самолетостроителей. Насколько серьезным были причины, вызвавшие решение Федеральной службой "Ространснадзор" о приостановке полетов? Удастся ли их устранить?

- Ил-96-300 - единственный серьезный аналог западных лайнеров, который выпускается сегодня в нашей стране. О его соответствии мировым стандартам качества и надежности говорит полученный международный сертификат, позволяющий использовать самолет на любых маршрутах. В стране эксплуатируются 13 таких самолетов: 6 - "Аэрофлотом", 3 - "Домодедовскими авиалиниями", 2 - "КрасЭйр". Плюс 2 президентских лайнера в ГК "Россия". Принятые "Ространснадзором" меры, на мой взгляд, были вызваны желанием перестраховаться - существовавшие проблемы в тормозной системе шасси, по заключению специалистов, не ведут к снижению безопасности полетов, поскольку на лайнерах установлены дублирующие системы. Тем не менее воронежские самолетостроители приняли решение ужесточить требования к предприятиям-смежникам, в том числе к изготовителю вызвавшего нарекания агрегата - Балашихинскому мехзаводу, и призвали создать единую систему госконтроля на авиапредприятиях.

- Известно, что на прошедшем летом авиасалоне "МАКС-2005" компания "Ильюшин Финанс Ко", в чьем доверительном управлении находится контрольный пакет акций ВАСО, заключила несколько контрактов, предназначенных для воронежских самолетостроителей, - на два Ил-96-300, восемь Ил-96-400Т и тридцать девять Ан-148, общим объемом около миллиарда долларов. Что значат эти заказы для предприятия? Способно ли оно справиться с ними после многих лет вынужденного простоя?

- Оживление ВАСО началось не сегодня, уже и прошлый год стал для предприятия обнадеживающим: впервые за последнее время здесь передали в эксплуатацию три новых самолета Ил-96-300. Это очень важный момент: этим воронежские самолетостроители доказали и авиакомпаниям и самим себе, что способны выпускать летательные аппараты мирового уровня, что не потеряли производственно-технический потенциал, которым располагали не одно десяти-

летие. Известно, как трудно давался предприятию выход из кризиса, вызванного отсутствием обеспеченных финансами заказов. Прошлый год стал в известной степени переломным и в формировании перспективного развития всей авиационной промышленности России. В федеральном бюджете 2005 г. на авиастроение выделено в 4 раза больше средств, чем в предыдущие годы. Свидетельством внимания к отрасли стал прошлогодний визит к воронежским самолетостроителям главы правительства РФ Михаила Фрадкова. Авиастроение всегда было для России одной из основных отраслей, локомотивом научно-технического прогресса. Здесь сосредоточены самые передовые технологии, применяются новейшие материалы. Скажем, на сборке Ил-96 используется более 2500 технологических процессов, многие из них подвластны только высококвалифицированным людям. В самый трудный период отсутствия заказов коллектив ВАСО старался удержать каждого инженера и опытного рабочего. Завод сохранил собственный техникум, свой факультет в техническом университете, свое ПТУ. Тем самым не прервалась традиция, не остановилась техническая мысль, продолжалось обновление кадров. В этом и заключается ответ на вопрос о том, смогут ли воронежские самолетостроители выполнять усложнившиеся производственные задачи. Я уж не говорю о том, какое значение имеет авиапредприятие для области. Это наш главный налогоплательщик. Даже сравнительно небольшое увеличение его производственной загрузки позволило обеспечить около 1000 дополнительных рабочих мест, заплатить свыше 50 млн. долл. налогов.

- И, все-таки, потенциальных заказов на дальнемагистральные самолеты недостаточно для полной загрузки ВАСО, тем более, что контракт лизинговой компании "Ильюшин Финанс Ко" с "Аэрофлотом" на поставку шести машин Ил-96-300 на протяжении уже семи лет никак не выйдет из стадии обмена претензиями. Малая серийность ведет к высоким накладным расходам, что лишает отечественную авиатехнику ценовых преимуществ перед конкурентами. Не является ли более перспективным проект освоения на заводе новой серии регионального самолета?

- Новый российско-украинский региональный самолет Ан-148 завершает сертификационные испытания. Украинский разработчик подписал лицензионный договор о его производстве в Воронеже. При этом более 70% стоимости самолета образуется на российских заводах. Это, безусловно, крупный успех коллективов ВАСО, Киевского и Харьковского авиазаводов в выполнении международного авиационного проекта. На всем пространстве СНГ предстоит обновить парк ближнемагистральных самолетов. Спрос на эти лайнеры в ближайшее время, по общим оценкам, будет расти гораздо быстрее, чем на самолеты других классов, а потенциальная емкость их рынка только в странах Содружества на период до 2015 г. составит более 500 единиц. Появление Ан-148 - наиболее удачный вариант решения этой насущной задачи. Она наиболее полно отвечает потребностям авиаперевозчиков. "Воздушный автобус" рассчитан на 80 пассажиров, имеет максимальную дальность полета 5100 километров с крейсерской скоростью 820-870 километров в час, главное, отличается выносливостью и неприхот-

ливостью в эксплуатации. Маркетинговые исследования показали, что этот самолет по своим технико-экономическим характеристикам отвечает требованиям множества авиакомпаний, в том числе и "дальнего зарубежья".

Не случайно уже в этом году на авиакосмическом салоне в Жуковском было продано 39 самолетов Ан-148. Параллельно с программой испытаний и сертификации партнеры приступили к серийному производству новых машин, чтобы их реализация началась в 2006 г. Динамика роста пассажирских и грузовых перевозок сегодня заставляет принимать экстренные меры по обеспечению российского рынка таким типом самолета. На заводе запущена линия по производству оборудования для Ан-148, позволяющая выпускать до 15 комплектов в год.

Но сегодня важно не только создать конкурентную машину, но и не оказаться с новинкой в аутсайдерах на рынке. Впрочем, партнеры по Ан-148 не новички в самолетостроении, чтобы оказаться в такой ситуации. У будущей объединенной самолетостроительной компании серьезные амбиции - превратиться в третий (после США и Франции) центр производства гражданской авиации и к 2015 г. занять не менее 10% мирового рынка. В связи с этим на ВАСО приступили к техническому перевооружению предприятия с учетом современных достижений в самолетостроении. Требуется компьютеризация и автоматизация производства, внедрение прогрессивных технологических процессов. Необходим качественно новый подход к работе технического училища. В целях повышения материальной заинтересованности увеличиваются стипендии учащимся, поднимается зарплата преподавательского состава. Одновременно руководство ВАСО ведет переговоры с ОКБ "Сухого" на предмет выпуска комплектов для другой перспективной модели регионального самолета RRJ, так и полной сборки машин этой модели на своих мощностях.

- Существует стратегическая программа развития авиационной отрасли до 2015 г. В ее обсуждении на

заседании правительства 22 сентября выступал глава администрации Воронежской области Владимир Кулаков. Что конкретно он предложил предпринять для выполнения программы на ближайшую перспективу?

- Эта программа, как известно, одобрена на заседании президиума Госсовета президентом РФ Владимиром Путиным, а затем рассмотрена на заседании правительства и на парламентских слушаниях в Государственной Думе. Так что есть надежда в ее скорой реализации. Глава нашей области предложил, насколько я знаю, сформировать для предприятий-изготовителей перспективной авиатехники стартовый заказ самолетов, снизить для них ставку НДС с 18 до 10%, освободить их от уплаты НДС с авансовых платежей. Самолетостроителей сдерживает сейчас главным образом недостаток оборотных средств. В качестве выхода из ситуации губернатор предлагает принять на федеральном уровне нормативные акты, регламентирующие более интенсивное кредитование производителей и лизинговых компаний под гарантии правительства РФ. Вопрос о возможном снижении размера или отмены таможенных пошлин на ввоз импортной авиационной техники предлагается отложить до момента стабилизации отрасли. В то же время от уплаты таможенных пошлин следовало бы освободить импортное оборудование, необходимое для производства российских воздушных судов. Губернатор предлагает наладить более тесные партнерские отношения с самолетостроителями Украины и Узбекистана, исторически являвшимися частью единой авиационной промышленности. Согласно программе возрождения авиационной промышленности, в ближайшие несколько лет производство самолетов в стране должно выйти на уровень более ста машин в год. В этих планах серьезное место отводится ВАСО. Здесь соскучились по большому делу и готовы к нему. Ведь российское небо - самое просторное.

Геннадий ЛИТВИНЦЕВ

источник: газета "Российская газета"
10.11.05

"БЕЗ КООПЕРАЦИИ НЕ МОЖЕТ РАЗВИВАТЬСЯ НИ ОДНА СТРАНА"

Стратегия развития авиации широко обсуждается как в средствах массовой информации, так и в официальных кругах. Звучит критика, вносятся предложения, даются оценки. Мы решили побеседовать о проблемах отрасли и будущем авиации непосредственно с начальником управления авиационной промышленности Федерального агентства по промышленности Евгением Горбуновым.

- Евгений Алексеевич, время вашего назначения на новую должность совпало с тяжелым и затяжным кризисом, в который, по мнению многих наблюдателей рынка, попало все отечественное авиастроение. Вы согласны с такой оценкой?

- Наблюдатели рынка должны заметить, что на рынке два участника: продавец и покупатель. И если у покупателя - у российских авиакомпаний - нет средств

на приобретение новых воздушных судов, то естественно, что продавец - Роспром - попадает в неприятную ситуацию. Огромный авиационно-промышленный комплекс, рассчитанный на выпуск сотен самолетов, остался без сбыта. Воздушные суда нового поколения - Ту-204, Ту-214, Ту-204-300, Бе-200ЧС, Ту-334, Ил-96-300, Ил-114 - приобретаемые поштучно, не позволили создать достойную систему сервисного обслуживания, что делает невозможным выход на внешний рынок. Кризис - да, кризис. Но корни этого кризиса не в Роспроме. Сокращение сети аэропортов с 1400 в 1991 г. до 380 в 2005 г. - это тоже кризис Роспрома? Сокращение количества пассажиров из-за низкой платежеспособности населения - вот одна из причин. Международная организация ИКАО при планировании пассажиропотока непосредственно связывает количество пассажиров с долей ВВП на душу населения. Если выполнять задачу, поставленную президентом Владимиром Путиным по удвоению ВВП, то кризиса в отечественном авиастроении не будет, как,

кстати, и в гражданской авиации. Как видите, это задача общая.

- Многие связывают ваше назначение с отстранением от полетов самолетов Ил-96-300, и с тем, что, по мнению высших чиновников, прежнее руководство управления авиационной промышленности не знало о реальной ситуации в авиапроме практически ничего..

- Недостатки есть в работе любого коллектива и любого человека. Только в авиации более суровые требования, так как даже небольшое отклонение установленных норм, ошибка может привести к более серьезным последствиям. Из принципиальной позиции Агентства по промышленности делать выводы о том, что руководство управления не знало о реальной ситуации в авиапроме - неверно. Но отвечать за свои действия надо. Я могу привести слова моего предшественника Вячеслава Николаевича Рыбакова, сказанные по поводу смены руководства управления: "Все сделано правильно. Мы не смогли справиться с ситуацией". И если вместо позиции "защиты чести мундира" у нас в стране более широкое применение получит практика принятия четких и конкретных решений, смею вас уверить - "жить станет лучше, жить станет веселее".

- Какие планы в области авиации ставит Роспром перед собой в ближайшее время?

- Наверное, нет сегодня ни одной отрасли, кроме авиапрома, которая бы осмелилась вынести на всенародное обсуждение свои планы на ближайшие семь лет. Стратегия развития авиации - широко обсуждается как в средствах массовой информации, так и в официальных структурах - в правительстве, в Думе, в Совете Федерации. Звучит критика, вносятся предложения, даются оценки. Ключевое место в реализации стратегии - создание ОАК. Концентрация всех ресурсов, четко поставленные цели и задачи позволяют рационально использовать имеющийся потенциал.

- Насколько сейчас можно судить по сообщениям прессы, в России не будет развиваться производство дальнемагистральных лайнеров, заводы все больше хотят попасть на рынок сверхмалой авиации и региональных самолетов. Ниша крупной техники России не нужна или мы со своими разработками на данный момент не сможем конкурировать с западными Boeing и Airbus? Изменится ли когда-нибудь ситуация?

- Что касается ниши. Вы имеете в виду неудовлетворенный спрос на пассажирские и грузовые перевозки в России на дальнемагистральных самолетах? Назовите мне хотя бы один такой случай. Есть хоть одна авиакомпания, пожелавшая купить Ил-96 или Ан-124, которой было отказано в этом заводом-изготовителем? Нет. Вы видите, что сам вопрос сложный и неоднозначный. Да, на рынке пассажирских воздушных судов большой емкости конкурировать с Boeing и Airbus сегодня тяжело. Как говорят, "сколько отступали, столько и наступать придется". При этом необходимо осознание того, что без обновления технологий, без применения новых материалов, без изменения структуры отрасли, без подготовки кадров и без поддержки государства - наступление невозможно.

Опереться на внутренний пассажирский рынок? Его для самолетов такого класса нет. У нас в России всего 50 маршрутов с пассажиропотоком, превышающим объем 100000 пассажиров в год. Для выполнения этих перевозок необходимо всего 30-35 воздуш-

ных судов емкостью более 300 пассажиров. А внешний рынок по ряду причин для отечественных дальнемагистральных самолетов труднодоступен. Внутренний рынок судов с емкостью от 60 до 200 пассажиров значительно больше и на ближайшее время более перспективен. У нас уже создаются самолеты, конкурентоспособные даже на международном рынке. Можно привести пример Ан-124 - лучшего самолета в своем классе, составляющего достойную конкуренцию зарубежным аналогам.

- Не превращается ли отечественный авиапром в придаток Boeing и Airbus, или этого бояться не стоит, так как будущее может быть только в рамках международной кооперации?

- Без международной кооперации не может развиваться ни одна страна, ни одно направление науки и промышленности, и бояться этого не надо. Вас не пугает совместная работа США и России в космосе? Нет. Отечественный авиапром рассматривает варианты партнерских отношений. В определенных направлениях компетентность российских авиастроителей выше наших иностранных коллег. В этом могли убедиться посетители салона МАКС2005. И не надо обижать 400-тысячный коллектив высококвалифицированных специалистов ролью придатка.

- Как вы оцениваете проект RRJ? Найдет ли он своего потребителя на Западе?

- Я высоко оцениваю проект RRJ по целому ряду причин. Первое - коллектив КБ Сухого, возглавляемый Михаилом Погосяном, в трудное время не побоялся поставить задачу создания самолета нового поколения в рамках международной кооперации. Второе - впервые поставлена задача создания воздушного судна, полностью соответствующего международным требованиям, и его сертификации. Третье - взвешенное применение конструкторских решений. С большой долей вероятности можно предположить, что самолет найдет своего потребителя на Западе.

- Вопрос, перешедший из актуального, если можно так сказать, в вечный: как вы оцениваете соперничество между самолетом RRJ и Ту-334?

- Это самолеты, выполняющие разные задачи. Ту-334 - это продолжение модельного ряда самолетов ТУ, дающее определенные преимущества авиакомпаниям, эксплуатирующим этот ряд. Об RRJ я уже говорил. Соперничества между этими воздушными судами нет. Есть право выбора, предоставленное авиакомпаниям. Разве это плохо?

Справка:

Родился 28 июня 1955 года в городе Люберцы Московской области. Окончил Московский институт инженеров гражданской авиации в 1980 году. Работал инженером, старшим инженером, председателем профсоюзного комитета Мячковского объединенного авиаотряда. Участник 30-й советской антарктической экспедиции и ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС. С 2000 по 2005 г. был гендиректором ОАО "Авиакомпания летно-исследовательского института им. М.М. Громова" ("Gromov Air").

Артем ГОЛОВАНОВ

источник:
газета "Промышленный еженедельник"
29.11.05

ЕСЛИ ПОШЛИНЫ НЕ ОТМЕНЯТ, АВИАКОМПАНИИ БУДУТ ИСКАТЬ СПОСОБ ИХ ОБОЙТИ

Пока государство придумывает различные схемы по объединению отечественного авиапрома, надеясь таким образом вдохнуть в него новую жизнь, ульяновская группа компаний "Волга-Днепр" приступила к реализации двух конкретных проектов, которые могут возродить флагман советского авиастроения - ульяновский завод "Авиастар". О том, как это будет сделано, корреспонденту RBC daily Сергею Старикову рассказал президент ГК "Волга-Днепр" и по совместительству председатель совета директоров "Авиастара" Алексей Исайкин.

- Не так давно российская делегация во главе с руководителем Минпромэнерго Виктором Христенко побывала в Сиэтле на заводе Boeing. На этой встрече присутствовали и вы. И если Минпромэнерго в очередной раз обсудило перспективы сотрудничества, то вы заключили контракт на поставку самолетов, достигли договоренностей о вхождении в технологическую цепочку американского авиагиганта и замолвили слово о начале конвертации Boeing 747 в Ульяновске. Какие у вас впечатления от поездки?

- Действительно, главным результатом встречи на Boeing стала серьезная заявка на получение долгосрочного контракта по использованию Ан-124. Как ожидается, наши самолеты будут перевозить компоненты нового Boeing-787 на сборочные площадки. Для нас это постоянный контракт на длительный срок (от 3 до 10 лет). В нем будут задействованы 2-4 самолета. Это не единственный наш подобный контракт, но его реализация кардинально отличается от параметров предыдущих. Например, сейчас у нас действует договор с Lockheed Martin, в соответствии с которым мы перевозим ракеты-носители с завода в Денвере на мыс Канаверал по графикам сроком от одного года до трех лет. Для авиакомпании "Волга-Днепр" это означает начало качественно нового этапа в развитии спроса на услуги уникальной воздушной логистики с использованием Ан-124.

Заказчики - мировые лидеры в высокотехнологичных отраслях - становятся партнерами в долгосрочных совместных проектах. Вторая часть переговоров на Boeing была связана с закупкой самолетов. Мы подписали контракт на поставку двух Boeing 747 в 2007-2008 гг. Boeing воспринимает нашу компанию как долгосрочного авторизованного поставщика услуг, поэтому он с гораздо большим вниманием и пониманием относится к нам как к заказчикам на свои услуги. Тем самым мы стараемся выстроить двусторонние отношения, являясь одновременно партнером, поставщиком и заказчиком этой крупной корпорации.

- Сколько средств может принести авиакомпании "Волга-Днепр" контракт по ее вхождению в технологическую цепочку Boeing?

- Мы оцениваем его в сотни миллионов долларов, за несколько лет. Это деликатная вещь, я искрен-

не стараюсь не поколебать начавшийся хрупкий процесс. Очень важный момент состоит в том, что за этот контракт борются и американские перевозчики, которые эксплуатируют грузовые самолеты. У Boeing есть внутренняя проблема - оправдать использование российского перевозчика. Эта проблема не видна и не воспринимается сторонними наблюдателями, но она есть. Процесс подобен тому, что наблюдается у нас, когда проходят демонстрации и люди жгут плакаты с изображением самолетов Boeing.

Так же, как и у нас, в США никто иностранных поставщиков не ждет. Недоверие, с которым там относились к бывшему Советскому Союзу, осталось, и, пока не уйдут люди поколения "холодной войны", так и будет. Руководство Boeing нашло для себя оправдание: "Волга-Днепр" - не только поставщик, но и заказчик продукции.

- Подобные договора планируется заключать?

- Да, конечно. Прежде всего, с Airbus, так как они делают сопоставимые по характеристикам самолеты. И точно так же принимают решения в пользу авиационной логистики. Мы уже имеем там первые сигналы, что к нашим предложениям проявляется интерес. Речь опять идет об использовании модификаций Ан-124, которые мы специально делаем для этой цели.

- Многих интересует вопрос акционерной связи авиакомпании "Волга-Днепр" и ульяновского "Авиастара"...

- Мы никак не участвуем в капитале Ульяновского авиационного завода, мы были его акционерами в 90-х годах, но потом продали пакет. Сейчас мы являемся ключевыми заказчиками на самолеты и на работы по их модернизации. "Волга-Днепр" помогала им в разработке стратегии, предлагала проекты, которые позволяли бы нормально существовать заводу. Но мы прекрасно понимаем, что наших заказов не хватит для нормального функционирования предприятия. Нужно развитие других направлений.

Например, производство Ту-204, размещение заказов по международной кооперации, поиск партнеров и т. д. Когда появилась идея о возобновлении производства Ан-124, было принято логичное решение войти в состав совета директоров, чтобы принимать участие в разработке стратегии и влиять на принятие ключевых решений.

- Не так давно появилась информация, что восстановление производства "Русланов" может пройти за счет средств инвестфонда, в то же время ВТБ заявлял, что вы ведете переговоры с ним. Все-таки за счет чьих ресурсов это произойдет, или у вас есть третий вариант?

- В прошлом году был подготовлен бизнес-план проекта. Была создана российско-украинская группа, которую назвали межведомственным советом. Уже тогда было ясно, что для старта первого этапа проекта потребуется 400 млн долл. Из них порядка 150 млн долл., должны были стать капитальными вложениями и НИиОКР. К участию в них было бы целесообразно привлечь бюджетное финансирование. На мой взгляд, разумная доля прямого участия государства - 10-20%, то есть 20-40 млн долл. Дальше могут быть

использованы механизмы госгарантий. Как и все проекты международного масштаба, наш без участия государства просто невозможен. Все остальное предполагается возмещать за счет заказчиков этой техники. 400 млн долл. - это стартовые расходы, все остальное - оборотные средства. Сюда войдут авансы и привлеченные под них кредитные ресурсы, которые будут брать участвующие в проекте предприятия. Поскольку стоимость серийно произведенного самолета оценивается в 100-110 млн долл. при выпуске в 50 машин, получается 5-5,5 млрд долл. Эти деньги и те стартовые 350 млн долл. будут привлечены на возмещаемой основе, за счет продажи самолетов заказчикам. Остальные 150 млн долл. можно получить, используя популярную сегодня основу - частно-государственное партнерство. Никогда речь не шла о том, что весь проект будет профинансирован за счет инвестфонда. Что касается Внешторгбанка, Внешэкономбанка, Сбербанка и международных финансовых организаций, то их участие в данном проекте вполне оправданно. Так как это по сути государственные банки, призванные проводить линию государства на поддержку высокотехнологичных отраслей (и авиапрома в том числе), их участие здесь логично. С ВТБ и ВЭБ мы вели переговоры. Но, к сожалению, российские финансовые институты не обладают большим объемом денег на срок более 10 лет. У нас срок реализации - 15 лет. Поэтому о долгосрочном кредитовании мы ведем переговоры с международными финансовыми институтами, в первую очередь с Международной финансовой корпорацией.

- Насколько важным станет для "Авиастара" проект по конвертации самолетов Boeing-747?

- Мы в свое время предложили, и я в качестве председателя совета директоров пытаюсь реализовать стратегию двух направлений. Первое - производство отечественных самолетов, подтвердивших свою конкурентоспособность на мировом рынке (антоновская и туполевская тематика). Второе - участие в международной кооперации с ведущими мировыми производителями. В рамках этого направления мы рассматривали проект по конвертации пассажирских самолетов Boeing в грузовые. Это масштабный бизнес, за который конкурируют многие страны. Его объемы исчисляются десятками миллиардов долларов. К тому же это вполне реальный бизнес, который имеет объемы, вполне сопоставимые с теми, которые сейчас тот же "Авиастар" имеет на производстве самолетов "с нуля". Для авиакомпании "Волга-Днепр" это выгодно тем, что она может получать "грузовики" по более низким ценам, чем сейчас. В очереди на этот бизнес стоят индусы, китайцы уже имеют мощности, пионером был Израиль.

- Смогут ли эти проекты частично решить проблему загрузки производственных мощностей?

- В какой-то мере - да, но на одной программе такой завод, как "Авиастар", не выживет. Поэтому мы занимаемся не только антоновской тематикой, но и производим самолеты Туполева, привлекаем проекты и заказы по кооперации. Только в совокупности 5-6 программ смогут решить проблему загрузки производственных мощностей в Ульяновске.

Дело в том, что масштабы производства в Ульяновске сопоставимы с мощностями Boeing в Сиэтле. У них схожие размеры корпусов, количество людей, даже количество средств, которые уходят на отопление и содержание инфраструктуры. Но на Boeing ежедневно выпускается один самолет (только одного типа - Boeing 737), а "Авиастар" делает 5-6 самолетов

в год. Поэтому любая работа, которую можно принести на завод, улучшает его экономику. В этой связи недавно рассматривался вопрос о производстве небольших самолетов Eclipse-500. Ключевой вопрос состоит в том, насколько и когда мы сможем подготовить завод к производству любого самолета по международным стандартам. Пока он сертифицирован по российским стандартам, подготовка же его к сертификации по международным стандартам потребует больших вложений. Это десятки миллионов долларов. Просто так вкладывать деньги нельзя, это можно делать только под конкретные проекты. Допустим, мы получим заказ на конвертацию десяти Boeing 747, конвертация каждого из них стоит примерно 15 млн долл. Под этот объем мы можем прийти в тот же Сбербанк, ВТБ или международный банк и взять заем. Эти дополнительные ресурсы можно потратить на обучение персонала или покупку нового оборудования, для контроля за качеством операций. Потом можно переходить на производство каких-то компонентов, где используется этот персонал и оборудование. То есть получается схема: проект - контракт - деньги - реальные контракты.

- Кстати, ваша авиакомпания первой купила новые, а не подержанные "грузовики". В чем вы видите выгоду данной сделки?

- Мы одними из первых стартовали на рынке с проектом регулярных грузовых перевозок на подержанных Boeing 747, которым около 20 лет. Сейчас четко видно, что их ремонт и расходы на топливо слишком велики. Эти самолеты пригодны к эксплуатации на коротких маршрутах. Например, между Европой и Китаем, с одной посадкой в России. Но есть более перспективные маршруты с большей дальностью, так называемые кросс-полярные маршруты, когда мы можем из Китая через территорию России с посадкой в Красноярске долететь до Америки, и наоборот. Для таких дальних полетов используются новые модификации Boeing. Они позволяют покрывать большие расстояния без потери загрузки. Чрезвычайное преимущество данных самолетов - высокая топливная эффективность. Экономия составляет 20-25% по сравнению с теми Boeing-747, которые мы используем сейчас. Они, конечно, на порядок дороже старых машин, но это окупается за счет снижения эксплуатационных расходов.

- Купив новые дорогие самолеты, при ввозе их в Россию вы еще будете платить таможенные пошлины и НДС, это делает экономически неэффективным их использование. Нужно ли отменять пошлины на подобную технику?

- Безусловно, их надо отменять. Мы надеемся, что к моменту поставки самолетов вопрос по таможенным пошлинам будет решен. Если нет, то мы будем вынуждены использовать самолеты по схемам, которые позволяют их не платить. То есть самолет регистрируется вне России и эксплуатируется на определенных условиях. Эти схемы активно использует "Аэрофлот" и многие другие авиакомпании. Так что пионером в этом "Волга-Днепр" не будет. Но это неправильно, так как налоги платятся не в российский бюджет. Тем более что когда самолет находится не в российской регистрации, он в меньшей степени контролируется властями. Кстати, используя самолеты Boeing, мы платим в РФ расходы за топливо, авиационную и аэропортовые сборы, которые у нас выше, чем по Ан-124, 95% полетов которого осуществляется за рубежом.

- Вы декларировали, что до конца 2010 года хоти-

те купить десять иностранных "грузовиков". Это будут новые самолеты?

- Мы планируем приобрести 8-10 самолетов Boeing 747. Покупаться будут как подержанные, так и новые модели. По мере развития мы будем заменять старые Boeing-747 на новые. При финансовой помощи "Ильюшин-Финанс" мы планируем пополнить парк самолетами меньшей емкости: Ил-96 и Ту-204. Для перевозки грузов на короткие маршруты по территории России эти самолеты наиболее оптимальны.

- Не так давно появилась информация о том, что вы заинтересованы в приобретении трех Ан-148. О чем идет речь - "Волга-Днепр" планирует серьезно заняться пассажирскими перевозками?

- Мы планируем купить три самолета Ан-148 в грузовой версии. У нас есть небольшое пассажирское сообщение между Ульяновском и Москвой, Ульяновском и Нижним Новгородом. Авиакомпания эта небольшая, она использует шесть машин Як-40. Развивать пассажирские перевозки "Волга-Днепр" не будет, этот бизнес мы собираемся поддерживать на том уровне, на котором он уже сложился. На этих самолетах нам надо возить экипажи из Ульяновска в Москву и поддерживать связь города с внешним миром.

- Не планирует ли авиакомпания последовать примеру "КрасЭйр" и приобрести или создать в Москве специализированное грузовое агентство?

- Пока нет. Это другой бизнес, есть специализированные компании, которые выступают на рынке достаточно успешно и являются нашими заказчиками.

- Как складываются отношения с "КрасЭйр"?

- Отношения партнерские, мы последовательно работаем над проектом создания грузового хаба в Красноярске. Возможно дальнейшее расширение этого бизнеса на другие города России. "Волга-Днепр" - участник совместной проектной группы, мы привлекаем партнеров, которые умеют строить грузовые хабы. В первую очередь это европейские и американские компании.

- Как вы сейчас делите рынок с другими авиакомпаниями, занимающимися грузовыми перевозками?

- Из российских перевозчиков на этом рынке присутствуют "Аэрофлот" и "Волга-Днепр". Первый вошел на рынок около восьми лет назад, мы занялись этим два года назад. Но я думаю, что сейчас "Волга-Днепр" опередила "Аэрофлот". И надеемся свое преимущество укреплять и дальше. Основные наши конкуренты находятся не в России, а в Европе и на Дальнем Востоке (имеются в виду японские и корейские перевозчики). Проблему конкуренции мы решаем за счет эффективного партнерства. Мы недавно установили партнерские отношения с одной из японских грузо-

вых компаний, планируем заключить подобные договоры с европейцами. Что касается перевозок на Ан-124, то здесь у нас конкуренты Antonov Airlines и "Поле". С одной стороны, мы конкуренты, а с другой стороны - партнеры. Все три компании выступили в качестве инициаторов проекта восстановления производства Ан-124 и стартовых заказчиков. Это показывает, что перед общими проблемами в бизнесе мы консолидируемся. При формировании управляющей компании мы будем оценивать вложения каждого в этот бизнес.

- Был ли у вас конфликт с совладельцем компании "Волга-Днепр" - ГК "Каскол" и лично с Сергеем Недорослевым?

- Противоречия среди партнеров по бизнесу существуют, иногда они приобретают конфликтный характер. Но мне не хотелось бы об этом говорить.

- Нужна ли компании "Волга-Днепр" публичность, на чем так настаивал Сергей Недорослев?

- Безусловно, это предусмотрено стратегией, и г-н Недорослев как акционер ее одобрил. Мы работаем над реализацией программы по выходу компании на международный финансовый рынок. Деньги, которые мы привлечем, будут нужны для реализации стратегических направлений: производство Ан-124, модернизация Ил-76, регулярных грузовых перевозок Boeing 747, Ту-204, Ил-96. Мы подошли к черте, когда не стоит развивать бизнес за счет кредитов; сейчас второй шаг - когда его надо развивать за счет капитала с фондовых рынков. Наняты консультанты, и мы занимаемся этими вещами. Естественно, этот процесс не проходит безболезненно и без споров. "Волга-Днепр" выйдет на IPO через два года. Но все будет зависеть от результатов бизнеса и от ситуации на самом рынке капитала.

- Как вы оцениваете ситуацию в отечественном авиапроме?

- Неустойчивое равновесие. У нас есть два пути: стать на путь развития или погрязнуть в отраслевых разборках. Чем Россия известна на весь мир? Чередой громких корпоративных конфликтов, которые не позволяют вести эффективную работу по авиационным проектам.

Сергей СТАРИКОВ

*источник: газета "RBC Daily"
23.11.05*

Внимание!

На сайте Клуба авиастроителей ежемесячно публикуются полнотекстовые электронные версии каждого номера Бюллетеня Клуба авиастроителей. В интернет по адресу WWW.AS-CLUB.RU/BULL можно прочитать материалы нужного Вам номера Бюллетеня.

ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

**БЮЛЛЕТЕНЬ
КЛУБА
АВИАСТРОИТЕЛЕЙ**

ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛИ ОБЪЕДИНИЛИСЬ В ИНТЕГРИРОВАННУЮ СТРУКТУРУ

Завершается процесс формирования вертолетостроительного холдинга на базе ОАО "ОПК "Оборонпром": в конце ноября – начале декабря состоится совет директоров корпорации, который должен утвердить итоги дополнительной эмиссии акций, выпущенной специально для создания интегрированной структуры. Также недавно произошли важные кадровые назначения в дирекцию вертолетных программ, которая будет координировать деятельность всех служб предприятий холдинга. Об этих событиях, а также о перспективах развития нового объединения корреспондент "НГ" беседует с генеральным директором ОАО "ОПК "Оборонпром" Денисом Мантуровым.

- Вы пригласили бывшего президента группы компаний "Каскол" Виктора Григорьева на должность своего первого заместителя - руководителя дирекции вертолетных программ. А почему не был назначен представитель какого-нибудь предприятия, входящего в холдинг?

- Одна из основных задач управляющей компании, которой и является "Оборонпром" по отношению к вертолетостроительным предприятиям, - формирование общих целей и определение путей их достижения, поиск разумного компромисса между всеми участниками процесса. Не секрет, что за время самостоятельного "плавания" с начала 90-х годов предприятия отрасли обособились друг от друга, между ними зачастую возникали конфликты, связанные с так называемой непродуктивной внутренней конкуренцией. Сейчас идет процесс притирки, процесс формирования действительно единой интегрированной структуры как по системе корпоративного управления, так и по реализуемым целям.

В рамках этого процесса участники холдинга подписали корпоративное соглашение, которое определяет цели, принципы и механизмы взаимоотношений участников холдинга, а также их права, обязанности и ответственность. Мы произвели разграничение сфер полномочий между управляющей компанией и предприятиями, а также сформировали единые корпоративные органы управления. Это в первую очередь совет вертолетного холдинга, в состав которого входят генеральные директора всех заводов и который является своего рода "мозговым центром" нашего объединения.

Еще один уровень управления представляет дирекция вертолетных программ, которая осуществляет постоянную координацию действий участников холдинга и текущей деятельности органов его управления. В составе дирекции созданы шесть комитетов, которые по общему согласию всех участников возглавили представители предприятий-участников.

Комитет стратегического развития и координации программ возглавил заместитель генерального директора МВЗ имени Миля Владимир Макареikin, комитет корпоративного строительства, ценных бумаг и управления имуществом комплексом -

заместитель генерального директора Казанского вертолетного завода Вадим Лигай, комитет научно-технической, производственной политики и управления интеллектуальной собственностью - заместитель генерального директора Улан-Удэнского авиационного завода Сергей Соломин, комитет маркетинга и коммерческой деятельности - заместитель генерального директора КВЗ Валерий Пашко, комитет финансово-экономической политики и планирования - заместитель генерального директора "Роствертола" Петр Мотренко, комитет обеспечения деятельности холдинга - коммерческий директор "Роствертола" Юрий Слюсарь.

Что касается руководителя самой дирекции, то мы искали, так сказать, компромиссного кандидата, который, кроме того, был бы также высокопрофессионален как управленец, и желателен в сфере авиационного бизнеса. Я предложил эту должность Виктору Григорьеву, с которым я давно знаком и с которым мы активно и, я считаю, плодотворно сотрудничали, когда он возглавлял группу компаний "Каскол". Поэтому я не понаслышке был знаком с управленческими и личными качествами господина Григорьева.

Сам же господин Григорьев увидел в моем предложении возможность и дальше заниматься вертолетным бизнесом. Как известно, "Каскол" недавно полностью вышел из вертолетной тематики. Что особенно важно, многие директора серийных заводов знают господина Григорьева, и его кандидатура не вызвала у них никаких возражений.

- Известно, что попытки создать единую структуру в вертолетостроении предпринимались не раз за последние пятнадцать лет. Как вы считаете, почему именно сейчас эту идею удалось реализовать?

- Действительно, идея объединить вертолетостроителей витала в воздухе на протяжении всего постперестроечного времени. Были примеры частной инициативы, когда, в частности, компания "Каскол" пыталась реализовать это начинание, были попытки и со стороны государства на уровне Министерства экономики во времена господина Уринсона.

Однако ни один из этих планов не удалось осуществить. Мешали различные причины: неоднородность структуры акционерного капитала вертолетных предприятий, зачастую при отсутствии государственного пакета, необходимость дополнительных государственных ассигнований на приобретение акций на вторичном рынке, межведомственная разобщенность и так далее. Но главное - отсутствовала идеологическая и политическая основа для объединения, четкое понимание его целей. Печальный результат известен: доля вертолетов марки "Ми" на мировом рынке снизилась за последние 15 лет с 25% до 5-7%.

Ситуация кардинально изменилась после 2000 года, когда была принята Федеральная целевая программа "Реформирование и развитие ОПК (2002-2006 годы)". Именно в рамках реализации этой программы в 2002 году ФГУП "Рособоронэкспорт" и ФГУП "Госинкор" (доля корпорации после ее ликвидации перешла в распоряжение Росимущества РФ. - "НГ") была создана объединенная промышленная корпорация "Оборонпром". А в ноябре 2004 года

вышел указ президента о создании на базе "Оборонпрома" вертолетостроительного холдинга. "Локомотивом" вертолетной интеграции выступил "Рособоронэкспорт". Учитывая тот факт, что 95% всей российской вертолетной техники идет на экспорт и при этом 60% - в качестве военных поставок, роль основной движущей силы процесса объединения, в которой выступает "Рособоронэкспорт", вполне логична. Кроме того, "Рособоронэкспорт" обладает необходимыми первоначальными внебюджетными инвестиционными ресурсами и другими активами, что позволяет избежать бюджетного финансирования создания холдинга.

Хочу подчеркнуть, что идея такого объединения нашла поддержку прежде всего у руководителя "Рособоронэкспорта" Сергея Викторовича Чемезова, с которым я был знаком еще по работе на Улан-Удэнском авиационном заводе. В конце 90-х годов я был заместителем генерального директора УУАЗ, а Сергей Викторович возглавлял государственного спецэкспортера военной техники "Промэкспорт". И позже, когда Сергей Викторович возглавил и "Рособоронэкспорт", а затем и совет директоров "Оборонпрома", я всегда находил у него поддержку в деле формирования интегрированной структуры.

Среди некоторых последних крупных поставочных контрактов, которые были осуществлены "Рособоронэкспортом" с предприятиями, входящими в "Оборонпром", я бы выделил контракт с Венесуэлой и Мексикой на поставку вертолетов в эти страны, а также создание сервисного центра обслуживания вертолетов "Ми" в Мексике, подписание новых соглашений на поставку ЗПК "Печора-2М" производства ОАО "Оборонительные системы" ("Оборонительные системы" являются дочерней структурой ОПК "Оборонпром". - "НГ") и другие.

- Некоторые эксперты полагают, что участие "Рособоронэкспорта" в капитале оборонных холдингов приведет к тотальному контролю за их деятельностью, бюрократизации и в итоге будет мешать развитию предприятий.

- Я не могу согласиться с этим мнением.

Конечно, "Рособоронэкспорт" - наследник и Главного инженерного управления внешнеторгового министерства СССР, и "Промэкспорта", и "Росвооружения". Но я вижу в этом не столько наследование бюрократических традиций, как об этом говорят недоброжелатели, сколько тот факт, что "Рособоронэкспорт" является наследником уникального опыта работы в такой непростой и деликатной сфере, как торговля оружием. И именно это, на мой взгляд,

позволяет госкомпании в условиях ожесточенной конкуренции на мировых рынках держать экспортную планку.

Но в любом случае "Рособоронэкспорт" через акционерное участие и представительство в корпоративных органах управления оборонными холдингами должен "держать руку на пульсе" этих предприятий, от которых зависит выполнение экспортных контрактов по линии ВТС. Это нормальная цивилизованная практика.

При этом менеджерская команда "Рособоронэкспорта" во главе с Сергеем Викторовичем может дать фору многим управленцам из рыночных компаний как в сфере стратегического планирования, так и в реализации конкретных задач.

- Сейчас много говорят о возможном объединении "милевской" и "камовской" коопераций. Как складывается ситуация в этом направлении?

- Процесс приобретения "Оборонпромом" у АФК "Система" фирмы "Камов" завершается. Возможно, к нашему холдингу впоследствии присоединятся и некоторые заводы "камовской" кооперации, например Кумертауское авиационное производственное предприятие. Но в любом случае речь идет о сосуществовании двух направлений вертолетной мысли в рамках одной управляющей компании, а не о поглощении одной технической школы другой. В рамках единой структуры мы сможем эффективно реагировать на запросы потребителей и просто на изменяющиеся условия мировой вертолетной конъюнктуры.

Из досье "НГ":

ОАО "ОПК "Оборонпром" - многопрофильная промышленно-инвестиционная группа.

В соответствии с указом президента РФ от 29 ноября 2004 года и постановлением правительства РФ от 6 мая 2005 года корпорация становится головной управляющей и владельческой компанией создаваемого вертолетостроительного холдинга, в состав которого входят ОАО "Московский вертолетный завод", ОАО "Улан-Удэнский авиационный завод", ОАО "Казанский вертолетный завод", ОАО "Роствертол", ОАО "Московский машиностроительный завод "Вперед", ОАО "Ступинское машиностроительное производственное предприятие".

ОАО "ОПК "Оборонпром" также контролирует более 75% акций ОАО "Оборонительные системы", владеет 100% акций ЗАО "Оборонпромлизинг" и др.

Глеб КАПУСТИН

источник: газета "Независимая газета"

02.11.05

Уважаемая редакция!
Мы являемся большими почитателями Вашего журнала и с удовольствием читаем все его номера.
Каким образом можно поставить информацию в Ваш журнал?
Мы бы хотели поместить в следующем номере информацию о нашей компании.

БЮЛЛЕТЕНЬ КЛУБА АВИАСТРОИТЕЛЕЙ

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Для оформления подписки заполните
ЗАЯВКУ НА ПОЛУЧЕНИЕ СЧЁТА на стр. 95
и вышлите ее факсом по номеру, указанному
в Заявке.

*новости переведены с зарубежных web-сайтов
специально для Клуба авиастроителей*

НОВЕЙШАЯ ГАЗОТУРБИННАЯ ТЕХНИКА SIEMENS – СНИЖЕНИЕ ВЫБРОСОВ В АТМОСФЕРУ

15 ноября городские тепловые сети города Эрланген (ФРГ) торжественно открыли теплоэлектростанцию после модернизации, проведенной компанией Siemens Power Generation.

В присутствии представителей теплосетей города и обер-бургомистра Зигфрида Баллайса новая газо- и паротурбинная электростанция была торжественно запущена. Инвестиции в размере 25 миллионов евро сделали модернизацию станции самой большой строительной инициативой в истории города.

В рамках модернизации существующая тепловая электростанция была расширена за счет постройки газо- и паротурбинной установки, функционирующей по принципу сочетания энергии и тепла. Эта высокоэффективная техника позволит обеспечивать город одновременно электрическим током и теплом. За счет невысокого потребления топлива установка не только очень экономична, но и более безвредна для окружающей среды, чем все существующие на сегодняшний день электростанции подобного масштаба. Степень использования топлива составляет 85% и в международном сравнении также не имеет аналогов. Это позволяет экономить ценный ресурс. Уменьшение выбросов углекислого газа на 70.000 тонн в год также позволяет считать, что новая установка вносит значимый вклад в защиту климата.

Строительство электростанции в Эрлангене началось 44 года назад, когда был установлен первый котел. С тех пор она постоянно подвергалась модернизации. С сегодняшним вводом электростанции в эксплуатацию также впервые начато промышленное использование новой газовой турбины Siemens типа SGT-400. При 9500 оборотах турбины в минуту, устройство производит 12,9 МВ электричества; также установленная паровая турбина типа SST-300 производит дополнительные 10 МВ тока в минуту. Компания Siemens AG не только является генеральным

подрядчиком модернизации городской электростанции, но одновременно и самым большим потребителем тепловой энергии на территории города: примерно треть производимого тепла предназначается предприятиям Siemens, размещенным в городской черте.

"Мы гордимся тем, что техника компании Siemens используется для энергообеспечения Эрлангена, города, где находится штаб-квартира подразделения компании, Siemens Power Generation", говорит Клаус Фогес, председатель правления подразделения. По словам Фогеса, "Новая газо- и паротурбинная электростанция убедительно показывает возможность гармоничного сочетания конкурирующих целей, таких как надежность снабжения, экономичность и экологичность. Городским сетям Эрлангена удалось поставить решающую веху в области перспективного, открывающего широкие горизонты энергоснабжения".

Объем услуг, предоставленных компаниями Siemens, кроме создания и установки газовой и паровой турбинных установок, включал в себя полную установку электрической системы, передающую технику и вспомогательные установки, а также парогенератор с дополнительным поджигом, использующий отработанное тепло. В течение 15 лет Siemens будет осуществлять техническое обслуживание газовой турбины.

Компания Siemens Power Generation (PG) группы компаний Siemens AG является одним из ведущих предприятий на мировом рынке электростанций. В 2005 финансовом году оборот Siemens PG составил 8,1 миллиард евро, было получено заказов на сумму 10,9 миллиардов евро. На 30 сентября на предприятиях Siemens PG по всему миру работало около 33.500 работников.

*источник: Клуб авиастроителей
по материалам www.siemens.com
16.11.05*

США ПОСТРОЯТ САМУЮ БОЛЬШУЮ ТУРБИНУ?

Департамент энергетики Соединенных Штатов объявил о начале специальной программы в области энергообеспечения, направленной на разработку новой промышленной газовой турбины для различных энергетических задач промышленности и бизнеса.

Ключевой задачей программы по созданию промышленной газовой турбины является увеличение эффективности газовых турбин за счет повышения мощности до 20 МВ. Данной цели предполагается достичь, сфокусировав усилия на исследованиях новых материалов. Такие исследования будут прово-

дятся прежде всего в таких областях, как композитная керамика и температурный порог материалов. Кроме того, дополнительные исследования будут направлены на разработку технологий, позволяющих понизить выбросы NOx и CO без негативного влияния на эффективность турбины.

В рамках энергетической программы были заключены девять контрактов на исследования и разработки в области материалов и уменьшения выбросов, позволяющие улучшить работу промышленной газовой турбины будущего.

*источник: Клуб авиастроителей
по материалам www.eere.energy.gov
09.11.05*

БУДУЩЕЕ САМОЛЕТОВ ТИПА "ЛЕТАЮЩЕЕ КРЫЛО"

26 ноября в Гамбурге прошел научный конгресс по проблемам авиастроения с участием профессоров и специалистов кафедры авиационной техники и авиастроения Гамбургского университета, испытательной лаборатории авиационной техники Гамбургского Университета и Мюнхенского конструкторского бюро.

С самых первых дней существования авиации идея самолета, состоящего только из одного крыла, не покидала умы конструкторов. В отличие от обычных для сегодняшнего дня машин, в самолете "летающее крыло" подъемную силу поддерживает вся конструкция внешней оболочки. На практике это решение до сих пор было осуществлено только один раз: в конструкции "самолета-невидимки" BVC США, бомбардировщика B2.

О том, что с увеличением пассажиропотока новый дизайн должен быть принят гражданским авиастроением, разговоры ведутся уже давно. Согласно расчетам, это позволит осуществлять перевозки большего количества людей с меньшими энергозатратами. Исследователи университета прикладных наук в Гамбурге совместно с Мюнхенским конструкторским бюро разработали сценарий самолета

"летающее крыло" вместимостью в 900 пассажиров. Одновременно была разработана летающая модель самолета в пропорции 1 к 30. Эта модель была представлена во время конгресса, так что участники смогли оценить аэродинамические преимущества и проблемы образца.

Серийное производство "летающих крыльев" началось лишь около 30 лет назад, и дальнейшему развитию европейских самолетов такого типа мешает наличие многих нерешенных проблем, в частности: каким образом можно поддерживать нормальное давление в широком внутреннем пространстве кабины? В состоянии ли существующие на сегодняшний день электронные системы обеспечить необходимые требования к стабильности и управляемости самолета? Каким образом возможно организовать погрузку и выгрузку такого большого количества пассажиров? Как поведут себя почти 1000 человек во время 18-часового перелета? Позволят ли финансовые средства авиастроительной отрасли принять смелое решение о смене системной парадигмы? И не в последнюю очередь: насколько далеко заокеанские конкуренты в свою очередь приблизились к решающему рывку в развитии технологии?

*источник: Клуб авиастроителей
по материалам www.maschinenmarkt.de
26.11.05*

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛОПАСТЕЙ ВЕТРЯНЫХ СТАНЦИЙ

Гарантировать место производства: автоматизация в производстве роторных лопастей для ветряных электростанций.

Достигающие высоты более чем 180 метров установки современных ветряных электростанций уже превышают, например, высоту Кёльнского собора. Однако параллели с авиастроением вызывает не только эта высота: новый исследовательский проект Бременского Инстута Конструкционной техники и производителя лопастей роторов с фирмой Abeking & Rasmussen Rotec GmbH потребовал знаний, которые работники университета смогут собрать с помощью специалистов авиационной промышленности в области производства легких деталей, подвергающихся экстремальным нагрузкам. Проект, рассчитанный на два года, носит название PREBLADE и направлен на создание систем автоматизации производства лопастей роторов. Бюджет проекта составляет почти 1 миллион евро, 900.000 из которых предоставляет Министерство по делам окружающей среды ФРГ.

Роторные лопасти ветряных электроустановок сегодня достигают 62 метров в длину и весят до 20 тонн. Их изготовление осуществляется с использованием стекловолна и искусственной смолы, так называемого матричного материала.

Изготовление роторных лопастей очень емко в плане использования рабочей силы. Большая часть работ выполняется вручную. "При этом расходы на персонал составляют около 60 процентов затрат", говорит Ларс Вайгель, технический руководитель в ROTEC. "Наши основные конкуренты находятся в Польше, Бразилии и Мексике, так как зарплаты существенно ниже". Однако ROTEC не хочет уходить из Лемвердера в Германии, где находятся основные производственные мощности. С целью сохранения качества продукта и поддержки существующих рабочих мест компания собирается автоматизировать ряд ранее неавтоматизированных производственных процессов.

*источник: Клуб авиастроителей
по материалам www.eere.energy.gov
23.11.05*

БОЛЬШОЙ ЗАКАЗ ДЛЯ ROLLS WOOD

Компания Rolls Wood Group, располагающаяся в Абердине, Шотландия, выиграла контракт на поставку, монтаж и эксплуатацию промышленных газовых генераторов Rolls-Royce Olympus.

Контракт стоимостью около 132 млн. долл. предусматривает использование установок компании на

3-х электростанциях Великобритании, вырабатывающих суммарно около 3.58 МВт электроэнергии и имеющих на своей территории 6 ядерных реакторов, охлаждаемых газом. Данный контракт - самый крупный контракт, выигранный RWG.

*источник: Клуб авиастроителей
по материалам www.dieselpub.com
23.11.05*



Клуб авиастроителей создан по инициативе руководителей предприятий авиастроительной отрасли и ведущих технических вузов, объединивших свои усилия с целью развития авиастроительной отрасли России.

Деятельность Клуба включает в себя:

- **повышение привлекательности авиастроительных профессий в общественном сознании, популяризацию достижений отрасли;**
- **профессиональное ориентирование молодежи с целью обеспечения притока квалифицированных кадров в отечественное авиастроение;**
- **поддержку и развитие системы профессионального образования в отрасли с учетом мирового опыта и задач развития отрасли.**

Официальный web-сайт Клуба: WWW.AS-CLUB.RU

ВИРТУАЛЬНЫЕ ПОЛЕТЫ И УПРАВЛЕНИЕ ВОЗДУШНЫМ ДВИЖЕНИЕМ

17 декабря 2005 г., в Москве, в компьютерном зале Российского государственного гуманитарного университета (РГГУ) с 16.00 до 24.00 по московскому времени соберутся российские любители виртуальной авиации и управления воздушным движением (УВД).

В течение 8 часов примерно 25 человек будут за своими рабочими местами выполнять роль диспетчеров руления, старта/посадки (вышки), круга в московских аэропортах Шереметьево, Домодедово, Внуково, питерском Пулково, а также работать диспетчерами подхода и контроля в Московском и смежными с ним Петербургском, Ростовском, Минском, Самарском и других районных центрах УВД.

Все эти, как и тысячи других людей, увлеченных компьютерными симуляторами полетов и УВД, состоят в большой международной организации любителей виртуальной авиации - VATSIM (www.vatsim.net). У VATSIM есть и российский дивизион - VATRUS (www.vatsim.net.ru), в зону ответственности которого, впрочем, входит не только Россия, но и другие страны СНГ.

Как эти люди пришли в виртуальную авиацию, кто они? Большинство из них - молодые люди от 15 до 30 лет, которые изначально увлекались полетами в гражданском авиасимуляторе Microsoft Flight Simulator. Постепенно увлечение переросло из одиноких домашних полетов в желание летать по реальным правилам, вести реальный радиообмен с диспетчерами, расширять возможности самого симулятора - осваивать в нем новые, более сложные и качественно сделанные модели самолетов, реалистичные сценарии аэропортов. Сайт www.avsim.ru собирает всех этих людей

вместе. Сейчас только на форуме сайта зарегистрировано около 4,5 тысяч человек и можно с уверенностью сказать, что все они - большая семья людей, увлеченных небом.

Виртуальные пилоты, достигшие достаточных навыков в управлении своими воздушными судами, как правило, желают перейти от полетов в одиночку к полетам в сети, вместе с другими пилотами, и именно для этих целей служит VATSIM - он объединяет пилотов и диспетчеров в их стремлении симулировать реальную авиацию и УВД. Диспетчеров меньше, чем пилотов, основная часть из них - это те, кто, научившись летать в MFS, прошли обучение и экзамены, а теперь летают и сами управляют воздушным движением с помощью специальной программы симулятора - ASRC.

В VATSIM летают и работают диспетчерами более 50 тысяч человек, организация добровольная - время и место полетов и контроля никак не ограничено. Единственное требование - выполнять общие правила полетов и УВД (в России это НПП), насколько они применимы к виртуальным условиям. Обычно все выходят в сеть с домашнего компьютера, но 17-го декабря диспетчеры решили собраться вместе и отметить большими полетами на территории Европейской части страны наступающие новогодние праздники!

Это мероприятие организовано Российским дивизионом Международной организации любителей виртуальной авиации, Клубом авиастроителей и Российским государственным гуманитарным университетом. Для мероприятия создан специальный сайт в интернет: <http://ccfs.eslva.ru>

*источник:
Клуб авиастроителей
28.11.05*

КЛУБ АВИАСТРОИТЕЛЕЙ ПРИМЕТ УЧАСТИЕ В ДЕВЯТОМ МЕЖДУНАРОДНОМ САЛОНЕ "ДВИГАТЕЛИ 2006"

Клуб авиастроителей примет участие в Девятом Международном Салоне "Двигатели 2006", который пройдет в Москве на ВВЦ 11-15 апреля 2006 года.

Экспозиция и мероприятия, организованные Клубом, будут посвящены

новым образовательным технологиям и ранней профессиональной ориентации молодежи на работу в авиастроении. Подробности о Салоне на сайте www.dvigatel.ru

*источник:
Клуб авиастроителей
28.11.05*

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА - 2006 НА БЮЛЛЕТЕНЬ КЛУБА АВИАСТРОИТЕЛЕЙ!



Подписка оформляется на 3, 6 или 12 месяцев. Цена подписки определяется из расчета 750 руб. за 1 месяц (включая НДС).

Для того, чтобы подписаться на Бюллетень, отправьте ЗАЯВКУ по факсу (095) 685-19-30.

ЗАЯВКА

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	
ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС	
ПОЧТОВЫЙ АДРЕС ДЛЯ ДОСТАВКИ (с указанием Ф.И.О. и должности лица, на чье имя будет приходить Бюллетень)	
ИНН/КПП ОРГАНИЗАЦИИ	
БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ	Р/С: БАНК: К/С: БИК: ОКПО: ОКВЭД:
ТЕЛЕФОН/ФАКС	
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО	

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

на I кв. 2006 г.	на 1-е полугодие 2006 г.	на весь 2006 год!
------------------	--------------------------	-------------------

(нужный период отметьте галочкой)

Подпись ответственного лица: _____ / _____ /
Дата:

ФАКС (095) 685-19-30, КЛУБ АВИАСТРОИТЕЛЕЙ

ПЕРВЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ БУХГАЛТЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ

16-17 февраля 2006 года, Отель "Золотое кольцо", Москва состоится Первый Всероссийский форум бухгалтеров авиастроительных предприятий.

ЦЕЛИ ФОРУМА

- Создание единой профессиональной среды бухгалтеров авиастроения
- Получение информации "из первых рук" о новых нормативных актах в области бухгалтерского и налогового учета
- Организация двустороннего конструктивного обмена информацией между разработчиками законодательных актов в области бухгалтерского и налогового учета и специалистами предприятий авиастроения, применяющими реальный инструктивный материал в практике своей ежедневной работы
- Совершенствование законодательных актов и инструктивных материалов в области бухгалтерского и налогового учета

В качестве основных докладчиков в форуме примут участие ведущие специалисты Министерства финансов Российской Федерации:

- Буланцева В.А. - Начальник Отдела налогообложения прибыли (дохода) Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России.
- Родителяева Н.В. - разработчик ПБУ 14/2000 и ПБУ 17/02.
- Сорокин А.В. - Начальник Отдела имущественных и прочих налогов Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России.
- Цибилова О.Ф. - Начальник Отдела косвенных налогов Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России.
- Шнайдерман Т.А. - заместитель начальника Отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности и бухгалтерского учета Минфина России.

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРУМА

- Порядок исчисления и уплаты авиастроительными предприятиями налога на добавленную стоимость с 1 января 2006 года. Новое в порядке применения налоговой ставки 0 процентов.
- Практика применения авиастроительными предприятиями главы 25 Налогового кодекса с учетом последних изменений и дополнений.
- Вопросы налогообложения авиастроительных предприятий налогом на имущество.
- МСФО – проблемы и перспективы применения. Новое в бухгалтерском учете. Отдельные вопросы формирования показателей бухгалтерской отчетности авиастроительными предприятиями. Признание и распределение нераспределенной прибыли.
- Вопросы бухгалтерского учета нематериальных активов авиастроительных предприятий в соответ-

ствии с требованиями ПБУ 14/2000 и ПБУ 17/02 и их соответствие правилам, установленным МСФО 38 "Нематериальные активы". Учет и амортизация нематериальных активов в свете требований главы 25 Налогового кодекса.

Культурно-развлекательная программа форума включает в себя коктейль-вечер для участников и гостей форума, экскурсии по вечерней и ночной Москве, посещение театров и концертных залов.

В перерывах заседаний специалисты ведущих фирм-производителей программного обеспечения для работы бухгалтерских служб представят информацию о новинках в этой области, ответят на интересующие вопросы, дадут консультации, предложат свои услуги по поставке и установке программных и аппаратных средств.

Участие в форуме платное. Размер организационного взноса составляет 24000 рублей (включая НДС) на одного участника. В рамках данной суммы участникам форума предоставляются обеды 16 и 17 февраля 2006 года; участие в коктейль-вечере 16 февраля 2006 года; кофе-брейки и чайные паузы в перерывах заседаний; учебный и справочный материал; учебно-консультационные услуги форума, включая ответы на вопросы, присланные в процессе подготовки к форуму по адресу forumbuh@as-club.ru; специальный выпуск Бюллетеня Клуба авиастроителей, содержащий материалы форума и ответы на заданные на форуме вопросы.

Зарегистрироваться для участия в форуме можно до 20 января 2006 года. Для этого нужно заполнить Регистрационную форму и отправить ее факсом в Клуб авиастроителей: **(095) 685-1930** или **685-2630**. По этим же телефонам Вы можете получить ответы на все интересующие Вас организационные вопросы. Кроме того, ответы на организационные вопросы Вы можете получить, отправив их по адресу forumbuh@as-club.ru электронной почтой.

На сайте Клуба авиастроителей www.as-club.ru будет публиковаться информация о подготовке форума, поступившие от вас вопросы по тематике форума и сообщаться последние новости.

В процессе подготовки к форуму и во время его проведения Вы можете задать вопросы, которые кажутся Вам наиболее актуальными к обсуждению, а также описать ситуации, которые вызывают трудности в практической деятельности. Адрес электронной почты для писем: forumbuh@as-club.ru Ответы на вопросы Вы получите в течение форума или по его окончании в Специальном выпуске Бюллетеня клуба авиастроителей, который получают все участники форума.

Ждем Вас в Москве в отеле "Золотое кольцо" в феврале 2006 года.

Клуб авиастроителей
25.11.05



ПЕРВЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ БУХГАЛТЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ

16-17 февраля 2006 года в Москве, отель "Золотое кольцо", состоится Первый Всероссийский форум бухгалтеров авиастроительных предприятий.

Приглашаем Вас принять участие в форуме.

Для участия в форуме заполните, пожалуйста, Регистрационную форму и вышлите ее факсом в Клуб авиастроителей в срок до 20 января 2006 г.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА

Фамилия	
Имя	
Отчество	
Название предприятия	
Вид деятельности	
Почтовый адрес (включая индекс)	
Ваш контактный телефон (включая код города)	
Адрес Вашей электронной почты	
Другие сведения (на Ваше усмотрение)	
Нужно ли забронировать номер в отеле "Золотое кольцо"? (ориентировочная цена номера 250\$ в сутки)	
Нужно ли забронировать номер в другом отеле?	

ВНИМАНИЕ! Регистрационная форма заполняется отдельно на КАЖДОГО участника форума.

Заполненную Регистрационную форму направьте в Клуб
Авиастроителей по факсу:

(095) 685-19-30; 685-26-30



ТРЕТЬЯ ЕЖЕГОДНАЯ ОЛИМПИАДА ПО ИСТОРИИ АВИАЦИИ И ВОЗДУХОПЛАВАНИЯ

для русскоговорящих юношей и девушек в возрасте от 12 до 18 лет

СРОКИ ПРИНЯТИЯ ЗАЯВОК И РАБОТ

Срок приема заявок на участие в Олимпиаде до 31 декабря 2005.

Срок приема работ – до 15 января 2006 года.

Олимпиада проводится в два этапа: 1-й этап – заочный (в сети Интернет), 2-й – очный (молодежный симпозиум).

Работы всех участников 2-го тура Олимпиады публикуются в специальном сборнике.

ОРГАНИЗАТОРЫ

Клуб авиастроителей
Некоммерческая организация "Авиакосмофонд"
Департамент образования города Москвы
Департамент науки и промышленной политики
города Москвы

БАЗОВЫЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ

Московский государственный технический университет им. Н.Э.Баумана
Московский авиационный институт (Университет)
Московский авиационно-технологический институт (Университет) им. К.Э.Циолковского
Российский государственный гуманитарный университет
Московский институт открытого образования
Лицей № 1550, город Москва

ОРГКОМИТЕТ ОЛИМПИАДЫ

ГУП ММПП "Салют - Заместитель директора по науке, д.т.н., профессор, Действительный член Клуба авиастроителей Крымов Валентин Владимирович - Председатель Оргкомитета

Клуб авиастроителей - Первый Вице-президент, д.т.н., профессор Зазулов Виктор Иванович

Авиакосмофонд - Управляющий Гвоздев Сергей Валентинович

МГТУ им.Баумана - Руководитель НУК "Машиностроительные технологии" Колесников Александр Григорьевич

Департамент образования г. Москвы - Заместитель начальника Управления науки и профобразования Потапов Александр Степанович

Департамент науки и промышленной политики города Москвы - Начальник отдела координации Струсовский Виктор Григорьевич

МАИ (Университет) - Заместитель первого проректора Тихонов Алексей Иванович

МАТИ (Университет) им. К.Э. Циолковского - Руководитель Управления по работе со студентами Герцев Павел Степанович

РГТУ - Проректор по информационным и новым технологиям образования, доцент, к.т.н. Кувшинов Сергей Викторович

Московский институт открытого образования - "Центра методики с одаренными детьми" Руководитель Сахарова Ольга Юрьевна

Лицей 1550 г.Москвы - Директор Жилияков Виктор Михайлович

Московский колледж авиационного машиностроения им.Баранова - Заместитель директора Петрова Валентина Григорьевна

КБ " Нацпромбанк" (ЗАО) г. Москва - Начальник управления по работе с физическими лицами Грачева Елена Юрьевна

АСТО-Гарантия - Генеральный директор Громов Александр Владимирович.

ЦЕЛИ

популяризация достижений человеческой технической мысли в области авиации и воздухоплавания; профессиональная ориентация подрастающего поколения на специальности и профессии, связанные с наукой и техникой в области конструирования и строительства летательных аппаратов;

поиск молодежи, мотивированной на трудовую деятельность на предприятиях авиационного машиностроения и организация помощи им в профессиональной подготовке и профессиональном росте;

обращение внимания руководителей предприятий авиационного машиностроения на необходимости создания на новом уровне системы работы по профессиональной подготовке и переподготовке кадров через развитие сотрудничества с учреждениями общего среднего, начального, среднего и высшего профессионального образования.

МЕТОДИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ

Багдасарьян Н.Г. - Заведующая кафедрой социологии и культурологии МГТУ им. Н.Э. Баумана, доктор философских наук, профессор, председатель комиссии

Кувшинов С.В. - Проректор по информационным и новым технологиям образования, доцент, кандидат технических наук

Жилияков В.М. - директор Лицея №1550, г. Москва
Жилиякова А.В. - руководитель сектора истории авиации и воздухоплавания Лицея Авиакосмофонда

ЖЮРИ ОЛИМПИАДЫ

Специалисты, направленные от всех учебных заведений, участвующих в Олимпиаде;

Ведущие специалисты в области истории авиации и воздухоплавания

Председатель жюри - Заведующая кафедрой социологии и культурологии МГТУ им. Н.Э. Баумана, доктор философских наук, профессор Багдасарян Н.Г

ПРИЗЫ И ПОДАРКИ

Победители 1-го тура получают сертификаты, памятные подарки и возможность участия во 2-м туре.

Победители 2-го тура получают дипломы Олимпиады, ценные подарки и дополнительные возможности образования.

СПОНСОРЫ ОЛИМПИАДЫ

ММПП "Салют"
ФГУП "ГосНИИАС"
СФ "АСТО - Гарантия" (ЗАО)
КБ "Нацпромбанк" (ЗАО)
ОАО НПП "ЭГА"

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Для почтовых отправок:

127015 Москва, ул. Бутырская, дом 46, стр. 1, Клуб авиастроителей". На конверте должна быть пометка: "Олимпиада".

Электронная почта: olymp@as-club.ru. Поле "тема" должно содержать пометку: "Олимпиада".

Телефонные консультации: (095) 945-86-00.

Интернет: www.olimp.aviacosmofond.ru

ВНИМАНИЕ!
ЧТОБЫ СТАТЬ СПОНСОРОМ
ОЛИМПИАДЫ,
ОБРАЩАЙТЕСЬ В КЛУБ
АВИАСТРОИТЕЛЕЙ!



Телефон/факс: (095) 685-19-30; 685-26-30

ДВИГАТЕЛИ 2006 IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ САЛОН

11-15 апреля 2006, Москва, ВВЦ

ОРГАНИЗАТОР:

Ассоциация "Союз авиационного двигателестроения" (АССАД)

в рамках IX Международного салона "Двигатели 2006" проводится НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНГРЕСС ПО ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЮ

Научно-техническим Конгрессом предусматривается проведение симпозиумов по следующим темам:

двигатели и экология
газотурбинное двигателестроение
компрессоры
камеры сгорания
турбины
поршневые и комбинированные двигатели
прочность, надежность
системы автоматического управления
диагностика
методы испытаний
технологии производства, оборудование
новые материалы
технологии ремонта
гранулярная металлургия
индустриальные установки

ДИРЕКЦИЯ:

Ассоциация "Союз авиационного двигателестроения"

г. Москва, 105118, проспект Буденного, 19

тел. (095) 369-80-48,
тел./факс (095) 366-45-88
WWW.ASSAD.RU
e-mail: ASSAD@ASSAD.RU

Отдельной, хорошо иллюстрированной книгой издана приключенческая повесть члена Клуба авиастроителей Владимира Николаевича Кондаурова, Героя Советского Союза, Заслуженного летчика-испытателя СССР - "БИЗНЕС И ВОЗДУШНЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ". Книга В.Н. Кондаурова является не только полезным и увлекательным чтением, но и послужит прекрасным подарком для детей и взрослых.

Книга интересно иллюстрирована, предназначена для широкого круга читателей. Объем - 208 страниц. Цена (при заказе от 100 экземпляров) - 100 рублей за экземпляр (включая НДС). Заявки направляйте по адресу: Москва, 127015, Бутырская улица, д.46, стр.1, Клуб авиастроителей.
Тел./факс: +7 (095) 685-1930, 685-2630, E-mail: info@as-club.ru

**БИЗНЕС И
ВОЗДУШНЫЕ
ПРИКЛЮЧЕНИЯ**

75 ЛЕТ ЦЕНТРАЛЬНОМУ ИНСТИТУТУ АВИАЦИОННОГО МОТОРОСТРОЕНИЯ

**5 декабря 2005 года, Москва,
Концертный зал им. П.И.
Чайковского: пресс-конференция,
посвященная 75-летию
Центрального института
авиационного моторостроения**

По инициативе ведущих ученых и авиаконструкторов, полностью поддержанной советской властью, 03.12.1930 в стране был создан единый центр для

II МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "АВИАДВИГАТЕЛИ XXI ВЕКА"

**6- 9 декабря 2005 г.
Москва, Россия**

**ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:
ЦИАМ ИМ. П.И. БАРАНОВА**

**Web-сайт Конференции:
www.aeroconf.ciam.ru**

организации разработок и производства авиационных моторов - ЦИАМ. Консолидация усилий специалистов, открытость промышленности для обобщения опыта позволили в короткие сроки наладить выпуск конкурентоспособных авиационных двигателей. Сначала - поршневых, а после войны - реактивных. Для своего времени были созданы лучшие в мире образцы двигателей. Самый мощный турбовинтовой двигатель НК-12, первый двухконтурный со сверхзвуковыми ступенями Р11Ф-300, самый массовый и долгоживущий вертолетный двигатель ТВ3-117 и другие. Значи-

тельная доля труда Института - во всех без исключения отечественных двигателях.

В новое время, в условиях отсутствия госзаказа, практической утраты востребованности в России отечественной авиационной техники и науки остро встала проблема сохранения научно-технического потенциала и технологий двигателестроения.

В ЦИАМ был сформирован институтский фонд фундаментальных исследований (задолго до образования РФФИ), введены надбавки молодым специалистам и ведущим ученым, которые увеличили их зарплату в 5 раз. Это сохранило и насытило молодежью наши ведущие научные школы, труды которых в области гиперзвуковых технологий, турбулентности, прочности, физико-технических проблем энергетики широко известны в России и мире.

Начата разработка гиперзвукового двигателя на скорость полета 6-14 тысяч км/час, использующего в

качестве горючего не экзотический криогенный водород, а керосин. Наряду с решением задач оборонного характера, этот амбициозный проект должен обеспечить создание скоростного транспорта для меж- и субконтинентальных перевозок.

В последние годы большое внимание уделяется экологическим проблемам. Жесткие ограничения Международной организацией гражданской авиации вредного воздействия авиации на окружающую среду - выбросов вредных веществ и уровень шума затрудняют (делают невозможной) эксплуатацию российских самолетов на международных линиях. А создание "чистых и тихих" двигателей невозможно без глубокой теоретической проработки процесса горения в их камерах, турбулентного смешения в струях, исследования срывных течений в турбокомпрессорах. Эти работы ведутся учеными института в рамках Общеввропейской программы VITAL, и по контрактам с фирмами Боинг и Снекма.

В ЦИАМ в рамках сотрудничества по программе HISAC (6-я рамочная программа создания новых технологий в Европе) создан компьютерный стенд для разработки концепции новых двигателей, исследования и оптимизации их характеристик.

Детальная кинетика горения в двигателях, нестационарные и пульсационные процессы в турбокомпрессоре, вероятностный разброс прочностных характеристик материалов и деталей, их деградация в процессе эксплуатации и еще многое другое может быть описано только на основании интуиции и опыте ученых сложившихся научных школ.

Долгие годы кропотливой работы многих поколений ученых, преемственность их труда позволили создать в Институте крупнейшую в Европе уникальную экспериментальную базу для проведения исследований двигателей, их узлов и систем.

Опираясь на свой исторический опыт и традиции научных школ, имея в распоряжении мощный современный научный арсенал средств исследований и широкие международные связи, ЦИАМ с оптимизмом встречает свой юбилей.

Альбина ШАШИНА

*источник: пресс-служба ЦИАМ
28.11.05*

**Клуб авиастроителей представляет:
НОВОЕ ИЗДАНИЕ ИЗВЕСТНОЙ КНИГИ В.Н. КАНДАУРОВА**

ВЗЛЕТНАЯ ПОЛОСА ДЛИНОЮ В ЖИЗНЬ

**Автор книги: Герой Советского Союза,
Заслуженный летчик-испытатель России,
члена Клуба авиастроителей
Владимир Николаевич Кондауров.**

**Книга издана в подарочном исполнении,
содержит большое количество иллюстраций,
предназначена для широкого круга
читателей.**

Цена книги: 420 руб (включая НДС). Заявки направляйте по адресу: 127015 Москва, Бутырская улица, д.46, стр.1, Клуб авиастроителей. Телефон/факс: (095) 685-1930, 685-2630, e-mail: info@as-club.ru

НОВЫЕ КНИГИ И УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ

авторы – специалисты ФГУП "ММП" Салют" и ученые ведущих вузов
Москвы

ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ НЕРАЗЪЕМНЫХ СОЕДИНЕНИЙ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ГТД

Ю.С. Елисеев, С.Б. Масленников, В.А. Гейкин, В.А. Поклад; под общ. ред. С.Б.Масленникова. – М.: Наука и технология, 2001. – 544с., ил.

В книге описаны физико-химические основы металловедения никелевых и титановых сплавов и коррозионностойких сталей, а также физические свойства сталей и сплавов, лежащие в основе технологий получения сварных и паяных соединений. Большое внимание уделено технологиям и оборудованию современного производства. Для инженеров-материаловедов, технологов и конструкторов авиационного, энергетического и судового машиностроения.

ТЕХНОЛОГИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ, ДИАГНОСТИКИ И РЕМОНТА ГАЗОТУРБИННЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ. Учебное пособие.

Ю.С. Елисеев, В.В. Крымов, К.А. Малиновский, В.Г. Попов. – М.: Высшая школа, 2002. – 55с.

В учебном пособии изложены вопросы надёжности и увеличения ресурса авиационных газотурбинных двигателей (ГТД). Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Авиа - и ракетостроение" и специальности "Авиационные двигатели и энергетические установки".

ТЕОРИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ГАЗОТУРБИННЫХ И КОМБИНИРОВАННЫХ УСТАНОВОК. Учебник для вузов.

Ю.С. Елисеев, Э.А. Манушин, В.Е. Михальцев и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2000. – 640с.

В учебном пособии изложены основы проектирования стационарных и транспортных газотурбинных и комбинированных установок. Для студентов специальности "Турбостроение", а также для инженерно-технических работников, занимающихся проектированием стационарных и транспортных ГТУ.

ПРОИЗВОДСТВО ЛОПАТОК ГАЗОТУРБИННЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ

Крымов В.В., Елисеев Ю.С., Зудин К.И.; под ред. В.В. Крымова. – М.: Машиностроение/ Машиностроение-Полет, 2002. 376с., ил.

Рассмотрены конструктивные особенности и технология производства лопаток ГТД сложнейших высоконагруженных деталей, от работы которых в значительной степени зависят надёжность и долговечность двигателей. Книга предназначена для инженеров-двигателестроителей.

ХИМИКО-ТЕРМИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА ЖАРОПРОЧНЫХ СТАЛЕЙ И СПЛАВОВ

Абраимов Н.В., Елисеев Ю.С. – М.: Интермет Инжиниринг, 2001. – 622с., ил.

Рассмотрены вопросы теории газовой коррозии, методы защиты от нее жаропрочных сплавов, процессы формирования жаростойких покрытий. Предназначена для научных и инженерно-технических работников.

По вопросам приобретения книг обращайтесь: 105118, Москва, пр-т Буденного, дом 16. ФГУП ММП "Салют". Институт целевой подготовки специалистов по двигателестроению. Научно-техническая библиотека. Тел. (095) 369-85-98, факс: 369-80-45