

ShowObserver

Обозрение выставки

HELIRUSSIA 2008

**СУББОТА,
17 МАЯ**

PW-127T/S будут делать в России

В первый день выставки HeliRussia 2008 компании Pratt & Whitney Canada, «Вертолеты России», УМПО и ФГУП ЦИАМ подписали протокол о намерениях по сотрудничеству по программе двигателя PW-127T/S для вертолета Ми-38. Это позволит в ближайшие несколько лет запустить в Уфе первое серийное производство иностранного авиадвигателя в России. Во время церемонии гендиректор компании «Вертолеты России» Андрей Шибитов заявил, что соглашение открывает вторую фазу программы Ми-38, а именно серийное производство двигателя для этой машины.

Вице-президент Pratt & Whitney Canada Джозеф Торкетти отметил, что фактически вторая фаза программы идет целый год. «Два двигателя уже работали на Казанском вертолетном заводе, они поддерживали программу летных испытаний, которая шла в прошлом году. В этом году будет вестись доработка двигателя до серийного производства, мы уже готовы приступить к работам и представить двигатель через 24–30 месяцев», — рассказал Торкетти. В ближайшие два — два с половиной года двигатель должен быть сертифицирован в России; также будет оформлен соответствующий сертификат в Канаде. PW-127T/S создан на базе турбовинтового двигателя PW-127. По словам Торкетти, пришлось провести ряд серьезных доработок, для того чтобы он смог работать на Ми-38. В частности, убран редуктор, разработана новая система управления.

Полина Зверева

AgustaWestland пришла в Россию

Вчера на выставке корпорация «Оборонпром», итальянский вертолетостроитель AgustaWestland и компания Loyd's Investment Corp. объявили о подписании долгосрочного контракта и пятилетнего соглашения о дистрибуции вертолетов итальянского производителя в России и большинстве стран СНГ. Для этих целей Оборонпром и Loyd's Investment (дилером ряда иностранных авиационных брендов в нашей стране) будет создано специальное СП. Соглашение предусматривает, что до 2012 г. в России может быть продано вертолетов AgustaWestland на общую сумму 450 млн евро. Уже в этом году будет реализовано 10 итальянских машин на сумму около 65 млн евро: два однодвигательных AW119

Гендиректор Оборонпрома Андрей Реус, глава AgustaWestland Джузеппе Орси и президент Loyd's Investment Аарон Френкель (слева направо) открыли дорогу итальянским вертолетам в Россию

Oboronprom's head Andrey Reus, AgustaWestland CEO Giuseppe Orsi and Aaron Frenkel from Loyd's Investment (from left to right) will bring AgustaWestland helicopters to the Russian market

Ke, два AW109 Power, четыре легких двухдвигательных вертолета Grand и два средних AW139.

Как объяснил генеральный директор Оборонпрома Андрей Реус, вторым шагом будет создание в России сети сервисных центров для обслуживания итальянских машин. Соглашение об этом партнеры обещали подписать в течение ближайших недель. В качестве третьего шага Оборонпром и

AgustaWestland рассматривают разрывание лицензионного производства одной-двух моделей вертолетов итальянского производителя в России. По словам Реуса, сейчас идут переговоры о детализации этого соглашения и выборе производственной площадки в европейской части нашей страны.

«AgustaWestland — наш стратегический партнер», — заявил Андрей Реус, а исполнительный директор итальянской компании Джузеппе Орси добавил, что вместе партнеры будут создавать российскую вертолетостроительную отрасль будущего.

Максим Пядушкин



AgustaWestland Comes to Russia

On the second day of HeliRussia 2008, Oboronprom Corporation and helicopter manufacturer AgustaWestland announced the signing of a long-term cooperation contract and an agreement for the distribution of AgustaWestland helicopters in Russia and most CIS countries. The third party to the agreement is Loyd's Investments Corp., the official dealer in Russia for several foreign aviation brands.

Oboronprom and Loyd's Investments will set up a joint venture for the distribution of Italian rotorcraft. The

agreement provides for the acquisition of AgustaWestland helicopters to an approximate value of 450 million euros through 2012. In 2008 alone, AgustaWestland expects to sell 10 aircraft in the market, for a total value of around 65 million euros. The commitments include two AW119 Ke single-engine helicopters, two AW109 Powers, four AW Grand light twins, and two AW139 medium twin-engine helicopters. According to Oboronprom General Director Andrey Reus, the second step of cooperation will involve the Russian opening of several

maintenance centers for AgustaWestland helicopters. The relevant agreement should be signed in the next few weeks. By way of the third step, the partners are mulling license production in this country for one or two AgustaWestland helicopter models. Reus said the partners currently are seeking an appropriate production venue in Western Russia.

“AgustaWestland is our strategic partner,” Reus told at the show. AgustaWestland CEO Giuseppe Orsi said that the companies will be jointly shaping the future of Russia's helicopter industry.

Maxim Pyadushkin

ShowObserver

Обозрение выставки HELIRUSSIA 2008

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Главный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Андрей Быстров, Полина Зверева,
Елизавета Казачкова, Алексей Сапожников,
Алексей Синицкий

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Директор по маркетингу и рекламе
Константин Рогов

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение
Галина Тимошенко, Владимир Харламов

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

E-mail: ato@ato.ru

Для писем:

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media

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

E-mail: ato@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,

Moscow, 119048, Russia

Тираж 3000 экз.

Распространяется бесплатно

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

Наш стенд на HeliRussia 2008: 7C

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
при участии AVIATION WEEK

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник АТО

ShowObserver
MAKS 2009
ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ

ShowObserver
JETEXPO
MOSCOW 2008



Открывая первую российскую вертолетную выставку, заместитель председателя правительства России Сергей Иванов (справа) отметил, что сам факт проведения HeliRussia 2008 говорит о внимании, уделяемом отрасли вертолетостроения правительством. «Страна нуждается в массовом производстве современных вертолетов. Достаточно назвать одну цифру: у нас на 1 млн населения приходится всего 14 гражданских вертолетов, это очень мало. А в Канаде, сопоставимой с Россией по площади, эта цифра равна 56», — сказал Сергей Иванов и выразил надежду, что российские производители в кооперации с зарубежными партнерами резко увеличат производство вертолетной техники.

In his opening address, Russia's First Deputy Prime Minister Sergey Ivanov (right) described HeliRussia 2008 as a demonstration of the helicopter industry's importance to the Russian government. "This country needs mass production of modern helicopters," Ivanov said. "Consider this: there currently is a ratio of only 14 helicopters per million population in Russia. This is not enough. For example, in Canada — which is comparable in size to Russia — this ratio stands at 56 per million." Ivanov expressed hope that Russian helicopter manufacturers, in cooperation with foreign partners, will dramatically increase production output.

Без винта

Среди представленных на выставке КБ Камова концептуальных моделей будущих вертолетов выделяется макет Ка-90. По словам генерального конструктора ОАО «Камов» Сергея Михеева, это следующий шаг в создании высокоскоростных вертолетов, который будет основываться на опыте разработки еще одного представленного концепта, Ка-92. На Ка-92 конструкторы планируют отработать улучшенную аэродинамику, жесткую конструкцию соосного подъемного винта и толкающий пропеллер, который позволит вертолету превзойти пока предельные для винтокрылых машин скорости в 300–350 км/ч. Поскольку такую высокую скорость будет обеспечивать толкающий задний пропеллер, то логичным развитием этой идеи будет от-



каз от использования подъемного винта. Как объяснил Михеев, на Ка-90 подъемный винт будет использоваться только во время вертикального взлета и посадки, а в горизонтальном полете он будет складываться. За счет такого необычного конструктивного решения Ка-90, по планам разработчиков, сможет летать со скоростью 700 км/ч.

Максим Пядушкин

Ка-62: новый заказчик, новый двигатель

Вчера авиакомпания «Авиашельф» пописала с ОАО «Вертолеты России» протокол о намерениях приобрести четыре вертолета Ка-62.



На HeliRussia 2008 компания Turbomeca показала двигатель Ardiden, который предлагается для Ка-62

Как рассказал изданию Show Observer HeliRussia 2008 начальник отдела маркетинга фирмы «Камов» Владимир Иванов, машины могут быть поставлены авиакомпании в 2012 г. Ка-62 — гражданская версия среднего военно-транспортного вертолета Ка-60, оснащенного российскими двигателями РД-600В.

Генеральный директор ОПК «Оборонпром» Андрей Реус объявил, что в настоящее время ведутся переговоры о поставке двигателя для вертолета Ка-62 с рядом зарубежных производителей, в частности с французской двигателестроительной компанией Turbomeca. Представители Turbomeca уточнили, что речь идет о двигателе Ardiden мощностью 1200–2000 л. с., который компания демонстрирует на выставке HeliRussia 2008. По их словам, модификация двигателя для установки на Ка-62 не потребует.

Елизавета Казачкова

Further on.

| GRAND |



Номер нашего стенда - 4С

МЫ СТРОИМ РЕШЕНИЯ.

AgustaWestland – мировой лидер в области летательных аппаратов с вертикальным взлетом, способный предложить комплексные решения, задуманные и реализованные для удовлетворения ваших требований. Решения для более быстрого и более эксклюзивного перелета руководителей, для безопасных пассажирских перевозок на самые недоступные нефтяные платформы, для сегодняшних и будущих потребностей армии и сил охраны правопорядка. А также решения в поддержку гражданского общества, чтобы всегда первыми доставлять помощь в экстренных ситуациях и в случае природных катастроф.



AgustaWestland, индивидуальные решения для вас.

agustawestland.com

 FINMECCANICA

 AgustaWestland

Российский центр ТО Eurocopter



Марина Лысцова

На выставке HeliRussia 2008 дочерняя компания европейского вертолетостроителя Eurocopter — «Еврокоптер Восток» — представила макет своего будущего российского технического центра.

Показанный макет является типовым для компании и представляет собой точную копию центра ТО Eurocopter в Малайзии. Как рассказали Show Observer HeliRussia представители «Еврокоптер Вос-

ток», строительство центра в нашей стране может начаться уже в следующем году в сотрудничестве «с известным российским вертолетным оператором».

Предполагается, что этот центр, в котором помимо технического обслуживания вертолетов будет происходить и обучение пилотов, будет располагаться в одном из городов на северо-западе Московской области.

Максим Пядушкин

UTair в ожидании Ми-171

Авиакомпания UTair, сделавшая крупнейший заказ на поставку российских вертолетов (40 Ми-171), продолжает вести переговоры с разработчиком и производителем по уточнению ряда параметров заказа. Как рассказал изданию Show Observer HeliRussia 2008 генеральный директор UTair Андрей Мартиросов, компанию, в частности, интересуют вопросы сертификации, расширение диапазона применения вертолетов, карта данных — приложение к сертификату типа.

Соглашение на поставку вертолетов было заключено в начале года с Улан-Удэнским авиационным заводом, сумма сделки оценивается в 200 млн долл. Первые Ми-171 перевозчик должен получить уже в 2008 г., новые машины заменят Ми-8Т, которые будут постепенно выводиться из парка компании. Иностранцы производители также рассматриваются крупнейшим российским эксплуатантом вертолетной тех-



Марина Лысцова

Гендиректор UTair Андрей Мартиросов планирует расширить диапазон применения вертолетов Ми-171, которые в этом году получит его компания

ники в качестве партнеров при модернизации парка. Наиболее тесные отношения у UTair сложились с Eurocopter. «Пока мы на них сосредоточены, и я не думаю, что нам стоит рассеивать внимание», — говорит Мартиросов. Однако все-таки исключать вероятность сотрудничества с другими зарубежными компаниями генеральный директор UTair не стал.

Полина Зверева

At HeliRussia 2008 Mil Moscow Helicopter Plant is presenting a mock-up of the Mi-34 lightweight business helicopter. Mil's parent company, Russian Helicopters, views promotion of the model to the private and corporate market as a way to resume its production.

The Mi-34 was developed in the 1980s as a sports helicopter and a basic military trainer. The baseline version weighs 1.5 tons and can perform aerobatic manoeuvres including loops and rolls.

Apart from refurbishing the passenger cabin, Mil will strip the helicopter of some 80 kg of equipment, Mi-34 program chief designer Anatoly Belov told HeliRussia 2008 Show Observer. This will increase the helicopter's payload capacity and range and reduce its price by \$180,000, pitching the Mi-34 against the Robinson R44 piston-driven four-seater. Considering the current high import duties on foreign-made aircraft, the Mi-34



Марина Лысцова

The upgraded Mi-34AS received a new turbine engine, passenger cabin and avionics

Mil Mi-34 to Rival Robinson

might even come out cheaper than the US rival.

Mil also plans to replace the Mi-34's standard M-14V26V piston engine in the fuselage aft of the

passenger cabin, with a turbine design located in a fairing on the roof. Belov says the engine choice includes the Turbomeca Arrius 2F (the same design powers the Euro-

copter EC120 Colibri) and the Ivchenko-Progress AI-450.

Moving the powerplant out of the fuselage will improve the helicopter's performance and free up extra space in the cabin for greater passenger comfort and a baggage compartment. Mil believes that a turbine-powered Mi-34 could compete with the EC120. The Mi-34's refurbished four-seat cabin will feature comfortable seats. The original dual flight controls will be replaced with right-hand seat controls. The cockpit equipment will also be upgraded. According to Belov, Mil is in talks with Ramenskoye Instrument Design Bureau as the potential avionics supplier.

Mi-34 production will resume at the Arsenyev-based Progress production plant, which produced 22 examples of the type back in the 1990s. Belov says the resumption of Mi-34 production will require about 20 million euros. Mil hopes this sum will be found during 2009.

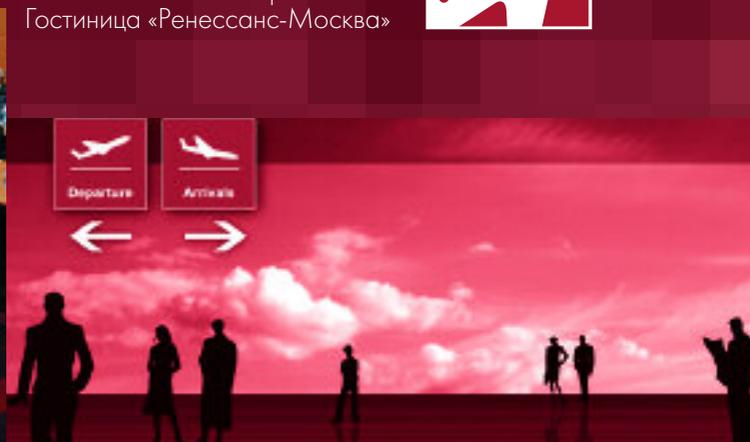
Andrey Bystrov

АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ КРЫЛЬЯ РОССИИ

6-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

8-9 октября 2008 г.

Гостиница «Ренессанс-Москва»



8/10/2008
9/10/2008

конференция организована

ATO EVENTS

при участии

АЭВТ



генеральный партнер

S7 AIRLINES

медиаподдержка

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
AVIATION WEEK

AVIA.RU

АвиаПОРТ

ИИА «РУСАЭРО-ИНФО»

СКИДКИ
при регистрации
до **31.07.08**

К участию приглашаются руководители и специалисты авиакомпаний, российских и зарубежных предприятий авиационной промышленности, представители министерств, федеральных агентств и служб России, ведущие эксперты финансовых, инвестиционных кругов, лизинговых и страховых компаний, обозреватели российских и международных СМИ.

Среди участников конференции 2007 года топ-менеджмент таких авиакомпаний, как: AirBridge Cargo, AiRUnion, Jet Group, S7 Airlines, Sky Express, Атлант-Союз, Атран, Аэрокредо, Аэросвит, Аэрофлот - Карго, Аэрофлот – российские авиалинии, Аэрофлот-Дон, Аэрофлот-Норд, Белавиа, ВИМ-авиа, Волга-Днепр, ГТК Россия, Дальавиа, Джет 2000, Донбассаэро, Заполярье, Кавминводиавиа, КД авиа, Полет, Полярные авиалинии, Регион-Авиа, Саратовские авиалинии, Северсталь, Таджик Эйр, Тесис, Тулпар Эйр, Уральские авиалинии, Эльбрус-Авиа, UTair, Якутия.

Основные темы конференции

- Будущее рынка воздушных перевозок в России
- Пути повышения эффективности деятельности авиакомпаний
- Международный рынок: перспективы и конкуренция
- Развитие маршрутной сети России
- Модернизация парка российских авиакомпаний
- Финансирование воздушного транспорта

At First Hand

«We are ready for the future
with greater confidence»

Andrey SHIBITOV

General Director
of Russian Helicopters

Several years of painful consolidation have brought Russian helicopter manufacturers under the single management of the Russian Helicopters company. Show Observer HeliRussia 2008 asked the company's general director, Andrey Shibitov, to speak about the ambitious tasks facing the integrated industry.

— **Russia's helicopter manufacturing industry has achieved a certain growth level over the past few years. How many helicopters were built in 2007?**

— I can say that we are now ready for the future with greater confidence. Last year's results are encouraging: Russian manufacturers built 121 helicopters, for a total value of just under 30 billion rubles [\$1.2 billion].

Our results, however, remain dwarfed by the output of the leading foreign manufacturers. This is why one of our key tasks is to increase production efficiency in order to cope with the existing amount of orders, which exceeds our current capacity. Our provisional plan for 2008 is to build 220 helicopters, nearly twice the amount produced last year. We are fully booked for 2008, and are already shifting some of the orders to 2009 and 2010.

— **What is the share of Russian customers in the total amount of orders?**

— Unfortunately, up to now we have been selling 80 percent of helicopters abroad. But the Russian market is starting to take off. We hope that our domestic sales will grow in 2008 and 2009.

Most of the recent helicopter deliveries inside Russia have been made to the UTair airline. Last year we also worked on several smaller contracts with other Russian operators, mainly to supply helicopters in VIP configurations.

We know that Gazpromavia [Gazprom's aviation service] is planning to renew its helicopter fleet, and we are counting on this prestigious contract. In general, we expect heli-



copter deliveries to Russian operators to grow approximately twofold this year.

— **Russian helicopter manufacturers are aiming to capture 15 percent of the global market by 2015. Could you name the segments in which they could offer the most competitive products?**

— This goal is as complex as it is ambitious. We will have to work hard to attain it — not only in terms of marketing and sales, but across the entire spectrum of activities. We must update our model range by offering new models to the market and dramatically upgrading the types currently in production, making them more relevant to customer expectations and preserving their market competitiveness. We also should radically restructure production processes, making them more efficient and reaching the production rate required by the market.

We are planning to reach a production output of 500 helicopters annually by 2015. As for the models that will help us secure this market share — providing that the other aspects of the program are implemented successfully — I would first of all name an ad-

vanced upgrade of the Mil Mi-8. The Kamov Ka-226, Kazan Helicopters Ansat and Mil Mi-38 could also contribute much to the overall increase in deliveries. By 2015, we also expect to enter previously overlooked sectors with new helicopters: the 4.5-ton weight class with the Mil Mi-54, and the 6- to 6.5-ton class with the Kamov Ka-62.

— **Consolidation of the helicopter industry is nearly complete. Will the next step be to restructure the production capacities?**

— I would not say that the consolidation process — as we see it — has been fully completed just yet. We have wrapped up the first phase, successfully and on schedule, and are now gearing up for the second one. We must draft a number of uniform strategies to be applied across our operations: from marketing to modernization of production facilities to restoration of the design expertise.

Without waiting for the approval of the targeted program to develop the industry, we already have started its partial imple-

mentation using our own resources. A helicopter research and engineering center currently is under construction in the settlement of Panki in Moscow Region. It will comprise the Mil and Kamov design houses, an advanced pilot production facility, an experimental research center and the Chkalovskiy-based flight-test center. We expect to put these facilities into operation around 2010–2013, which will enable us to develop new helicopter models.

Meanwhile, around 2010, we will begin refurbishing the production capacities of our subsidiary companies. Our goal is to make the enterprises capable of implementing technologies that will be used in future helicopter models, while increasing production effectiveness and cutting costs. In addition, we will set up specialized production facilities. For example, an enterprise would specialize in mechanical treatment or foundry processes to supply products to all the companies across the industry.

**This interview was prepared
by Maxim Pyadushkin**

Еще два завода

В конце апреля «Вертолеты России» были утверждены в качестве управляющей компании еще для двух предприятий российской вертолетостроительной отрасли — ОАО «Московский машиностроительный завод «Вперед»» (ММЗ) и ОАО «Ступинское машиностроительное производственное предприятие» (СМПП). Руководство этих заводов не поменялось. Генеральные директора были в рамках холдинга назначены исполнительными директорами своих предприятий.

Оба завода производят различные компоненты вертолетных двигательных установок. ММЗ специализируется на выпуске

рулевых винтов и лопастей к ним для вертолетов «Ми», а также воздушных винтов для сверхлегких, легких, деловых и спортивных самолетов. СМПП выпускает несущие системы для отечественных вертолетов Ми-6, Ми-8, Ми-10, Ми-24, Ми-26, Ми-28, Ка-50 «Черная акула», Ка-52 «Аллигатор» и их модификаций. Также это предприятие занимается изготовлением воздушных винтов для турбовинтовой авиации. Стенды обоих заводов и холдинга «Вертолеты России» можно посетить на выставке HeliRussia 2008.

Алексей Синицкий

Скоростной Sikorsky X2

По словам вице-президента по коммерческим программам компании Sikorsky Марка Поланда, через год компания расскажет о коммерческой версии вертолета-демонстратора X2 Technology, первые сообщения о котором появились в 2005 г. Первый полет демонстратора ожидается в ближайшее время. Этот вертолет имеет два соосных несущих винта и толкающий винт на хвостовой балке. Благодаря электродистанционной системе управления осуществляется перераспределение мощности между тремя пропеллерами, так что в режиме горизонтального крейсерского полета до 90% мощности приходится на толкающий винт. В результате снижаются скорость вращения несущих винтов и углы атаки их лопастей, что позволяет избежать сверхзвуковых скачков и срывов потока при полете с большой скоростью, а также увеличить подъемную силу и снизить аэродинамическое сопротивление несущих винтов.

По словам разработчиков, благодаря новой технологии крейсерская скорость

вертолета составит около 460 км/ч, тогда как у вертолетов классической конструкции она обычно не превышает 300 км/ч. В результате по скорости X2 приближается к конвертоплану Bell/Agusta BA609 (это уменьшенная гражданская версия военнотранспортного конвертоплана M-22 Osprey), максимальная крейсерская скорость которого составляет 510 км/ч, хотя при испытаниях BA609 превышал скорость 555 км/ч. По мнению представителей Sikorsky, технология X2 может сделать дорогие и сложные конвертопланы неконкурентоспособными при выполнении задач, не требующих перелетов на очень большие дистанции. Впрочем, V-22 принят на вооружение, сертификация уже собранного несколько десятков заказов BA609 в FAA и EASA ожидается в 2010–2011 гг., тогда как для создания вертолета на базе технологии X2 потребуются еще как минимум несколько лет.

Алексей Синицкий



По мнению компании Sikorsky, высокоскоростные вертолеты смогут сделать дорогие и сложные конвертопланы (на фото Bell/Agusta BA609) неконкурентоспособными при выполнении задач, не требующих перелетов на очень большие дистанции

Ukraine Strikes Back



The Motor Sich TV3-117VMA-SBM1V is the company's first in-house developed helicopter engine

The TV3-117VMA-SBM1V turboshaft engine displayed at HeliRussia 2008 by the Ukraine's Motor Sich is the first in-house design from this largest helicopter powerplant manufacturer in the CIS. The engine received Part 33 certification from the CIS-wide MAK aviation authority in September 2007.

This newest member of Motor Sich's TV3-117VMA powerplant family may aggravate the rivalry between the Ukrainian company and Russian manufacturers, who are preparing to launch mass production of helicopter engines by the year 2010.

The new TV3-117 version is built around the gas generator and free turbine of the production TV3-117VMA-SBM1 aero engine. Motor Sich says the choice of the TV3-117VMA-SBM1 compressor turbine will eliminate the need for certain life-limited parts that were used in previous versions of the TV3-117 family.

The SBM1V configuration is certified for 2,000 hours/cycles before first overhaul, as well as a service life of 6,000 hours/cycles. Motor Sich plans to eventually improve these limits to 3,000 hours and 9,000 hours, respectively. The maximum rated power range is 2,000–2,500 shp.

Motor Sich is offering the engine as an upgrade solution for Mil Mi-8 family helicopters. The company estimates that equipping a Mi-8MT with the SBM1V variant — and installing a modified gearbox that provides 2,500 shp at take-off — would increase the helicopter's maximum takeoff weight by 2 metric tons, augment its external load capacity to 6 tons, and boost the cruise speed to 250–260 km./hr.

Polina Zvereva

От первого лица

Жером НУЛАН

Генеральный директор
«Еврокоптер Восток»

Компания Eurocopter лидирует среди зарубежных производителей по количеству вертолетов на российском рынке. Глава дочерней структуры европейского производителя — компании «Еврокоптер Восток» Жером Нулан рассказал изданию Show Observer HeliRussia 2008 о том, как Eurocopter реагирует на небывалый спрос на винтокрылую технику в нашей стране.

— Опишите, пожалуйста, ситуацию на мировом вертолетном рынке. Продолжается ли рост спроса, который наблюдался в последние несколько лет? Как будет развиваться ситуация в среднесрочной перспективе?

— Действительно, сегодня спрос на мировом вертолетном рынке превышает предложение. Связано это с тем, что по всему миру свой парк активно обновляют правоохранительные и силовые ведомства, коммерческие операторы; наконец, все больше техники покупают для частного и корпоративного использования. По оценкам Eurocopter, начиная с 2004 г. мировой объем поставок газотурбинных вертолетов возрос на 38%. При этом в последние пять лет на долю Eurocopter приходится около 68% мирового рынка по количеству поставленной техники. В скором времени ситуация станет еще более напряженной, так как свой парк начнут обновлять Вооруженные силы сразу нескольких стран.

— Как на этом фоне выглядит рынок России и СНГ? Для каких целей в нашей стране используют вертолеты Eurocopter?

— Сегодня этот регион очень хорошо развивается — за последние два года мы практически вдвое подняли объем продаж в России и СНГ. При этом мы отмечаем качественное изменение спроса: если до этого у нас в основном покупали легкие однодвигательные вертолеты типа EC120B, AS350B2/B3, EC130B4 для частного и корпоративного использования, то сегодня большим спросом пользуются двухдвигательные машины типа AS355, EC135 и EC145.



Кроме того, активизировались коммерческие эксплуатанты, которые заказывают вертолеты для обслуживания клиентов из нефтегазового сегмента. Например, UTAig в начале этого года приобрела два ресурсных AS350B3 для работ с грузовой подвеской. Сейчас их вводят в эксплуатацию, и мы рассчитываем, что опыт UTAig станет примером для других коммерческих операторов. Уже в скором времени переход на легкие однодвигательные машины типа AS350 может стать массовым. Одновременно с этим мы ведем переговоры сразу с тремя крупными российскими операторами о покупке довольно большого количества легких воздушных судов, которые будут использоваться как для работ с подвеской, так и для мониторинга трубопроводов. Хорошие перспективы у нашей техники и в сегменте медицинских и спасательных работ — в конце прошлого года в Москве началась эксплуатация первого EC145 с медицинским оборудованием, в течение этого года в Россию придет еще несколько бортов в такой конфигурации.

— Очевидно, что с ростом сроков поставки многие из Ваших клиентов пытаются найти способ получить борт вне очереди, побыстрее. Можете ли Вы им в это как-то помочь?

— В случае если клиент не готов ждать два-три года, мы можем предложить ему

«Мы многое сделали, чтобы добиться успеха в России»

подобрать вертолет на ресурсном рынке. К сожалению, из-за высокого спроса на мировом рынке хороших предложений по вторичному рынку не так уж и много. Мы можем через свои подразделения подобрать борт, который еще не выставлялся на продажу, и таким образом исключить из цепочки многочисленных посредников (к примеру, сейчас мы можем предложить несколько AS350B3, которые будут выставлены на продажу только осенью этого года). У нас также есть опыт доработки вертолетов до требований карты данных сертификата типа и опыт доставки техники. Таким образом, мы готовы предложить клиенту поставку под ключ, то есть в любую точку России уже готового борта, после всех доработок.

— Сколько вертолетов Eurocopter в настоящее время эксплуатируется в России и каков портфель заказов?

— По состоянию на сегодняшний день 48 вертолетов Eurocopter эксплуатируется в России, еще 21 борт работает в СНГ. Портфель подтвержденных и оплаченных заказов составляет 16 вертолетов, которые будут поставлены в течение следующих двух лет. Кроме того, в настоящий момент мы работаем над рядом крупных проектов, результатом которых должно стать размещение заказа на несколько десятков легких однодвигательных и двухдвигательных машин.

— Пару лет назад Вы планировали создать сеть центров ТО по всей России. Насколько Вам это удалось?

В 2006 г., когда была создана компания «Еврокоптер Восток», мы действительно сделали программное заявление о создании мощной сети центров техобслуживания. И сегодня уже работает сервисный центр для вертолетов EC120B в аэропорту Остафьево на базе нашего партнера — компании «Газпромавиа». В скором времени откроются центры по обслуживанию вертолетов AS355 и EC145. Также с нашими партнерами мы прорабатываем проект сервисных центров для машин AS350B2 и B3.

— А как обстоит дело с российской сертификацией вертолетов Eurocopter?

— В этом направлении была проделана колоссальная работа. Сегодня из 11 моделей, серийно выпускаемых компанией Eurocopter, не сертифицированы только вертолеты семейства Dauphin AS365 N3 и EC155 B1 и вертолет EC225. Однако уже к концу этого года мы рассчитываем завершить сертификацию семейства Dauphin.

Беседовал Максим Пядушкин

ShowObserver

Обозрение выставки

Москва, МВЦ «Крокус Экспо», 17–19 сентября 2008 г.

JETEXPO
MOSCOW 2008

Официальное ежедневное издание Международной выставки деловой авиации JET EXPO'2008

Show Observer JET EXPO'2008 — проект издателя авторитетного делового журнала «Авиатранспортное обозрение» (АТО) и других публикаций, в числе которых официальное ежедневное издание авиасалона МАКС — «Обозрение МАКС».

- Теперь, как и другие ведущие мировые авиасалоны, JET EXPO'2008 имеет свой официальный, профессионально исполненный информационный продукт, опирающийся на квалификацию лучших российских и международных авиационных журналистов.
- С помощью Show Observer JET EXPO'2008 вы сможете установить контакт с участниками и деловыми посетителями Международной выставки деловой авиации JET EXPO'2008, в числе которых производители авиатехники, авиакомпании — владельцы и эксплуатанты воздушных судов, компании-операторы, брокерские фирмы, компании, предоставляющие услуги по наземному обслуживанию бизнес-джетов, центры ТО, аэропорты, авиабизнес-терминалы.
- Два номера Show Observer тиражом 5000 экземпляров каждый распространяются на всех стендах и на статической экспозиции JET EXPO'2008, а также среди деловых посетителей выставки.
- Безоговорочный успех во время проведения авиасалонов МАКС с 2003 года, JET EXPO'2007 и ряда других отраслевых выставок подтверждает, что Show Observer является идеальным маркетинговым инструментом для экспонентов, дополняя их экспозиции на выставке рекламными материалами в официальном ежедневном издании.



По вопросам размещения рекламы
в Show Observer JET EXPO'2008 обращайтесь:

Константин Рогов,
директор по маркетингу и рекламе

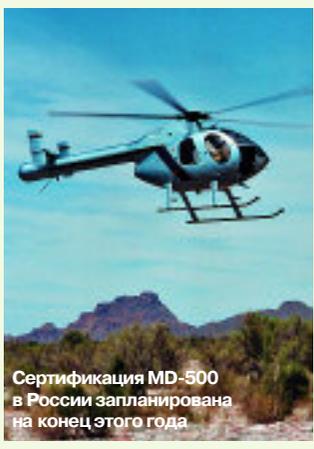
Тел.: (495) 626-5356
Факс: (495) 933-0297
E-mail: rogov@ato.ru

Ставка на легкий класс

На HeliRussia 2008 вертолетная компания «Галс», являющаяся генеральным дистрибутором MD Helicopters в России и странах СНГ, представляет газотурбинный 5-местный вертолет MD-500. По словам главы компании Евгения Ермакова, потенциальный спрос на российском рынке именно на эту модель высок. Легкий многофункциональный MD-500 позволяет выполнять те виды работ, которые в нашей стране традиционно поручались «исчезающим типам» — Ка-26 и Ми-2. Сертификация МАК MD-500 (а также модели MD-600) запланирована на конец 2008 г. Цена вертолета в комплектации, позволяющей немедленно приступить к эксплуатации, составляет 1,45 млн долл. Для коммерческих эксплуатантов «Галс» совместно с крупной российской финансовой структурой предлагает лизинговую программу с рассрочкой платежа до 5 лет.

Как сообщил Ермаков, в настоящее время прорабатывается проект организации сборочной линии MD-500 в Санкт-Петербурге, которая может начать работу уже в 2009 г. Заинтересованность в проекте высказала неназванная крупная коммерческая компания, рассматривающая возможность создания структуры полного цикла, включающей вертолетного оператора.

Елизавета Казачкова



Сертификация MD-500 в России запланирована на конец этого года

MD Helicopters

Миссия выполнима



Владимир Черепов

Выполнение контрактов по обслуживанию миссий ООН в разных государствах составляет 15–20% доходов крупнейшего российского вертолетного оператора UTair

Одним из важных направлений работы UTair с середины 90-х гг. стало выполнение контрактов по обслуживанию миссий ООН в разных государствах. О некоторых особенностях работы компании за рубежом Show Observer HeliRussia 2008 рассказал замдиректора по внешнеэкономической деятельности UTair Александр Черепов.

Сейчас UTair работает по 15 контрактам для миссий ООН в Африке: четыре выполняется в Конго, еще столько же — в Сьерра-Леоне, по два в Либерии, Судане и Кот д'Ивуаре, один в Чаде. Общий объем этих контрактов за прошедший год оценивался примерно в 150 млн долл., эта деятельность приносит от 15 до 20% доходов компании. В прошлом году самый большой парк (23 машины) был задействован в Конго, в этом году на первом месте Судан с 15 вертолетами и штатом летного персонала и техников в 120 чел. Доставить технику к месту работы можно двумя способами: вертолеты перегоняют своим ходом или заказывают для них грузовой самолет. UTair для этих целей пользуется услугами Ил-76 и Ан-124. «Когда, например, мы работали на Гаити, то было понятно, что вертолеты к месту своим ходом доставить нельзя», — говорит Черепов. Помимо географических особенностей местности, над которой пред-

стоит лететь, на выбор между заказом грузового чартера и самостоятельной переброской вертолетов влияет время, которое есть у компании для выполнения всех перемещений. Если его слишком мало, то компания также выберет грузовой чартер. Хотя в большинстве случаев для UTair предпочтительнее отправлять вертолеты своим ходом. «Наша инфраструктура, прежде всего возможности по техническому обеспечению, позволяет сделать такой вариант более выгодным», — добавляет Черепов.

Сейчас в общей сложности (включая работу для миссий ООН и коммерческие контракты) у UTair за рубежом летает 40 машин: девять Ми-8Т, три Ми-26 и 28 Ми-8МТВ.

Все контракты с ООН заключаются на конкурсной основе. «Получив условия [конкурса], мы отправляем их в летную и техническую службы. Летная служба определяет, какой тип ВС в компании подходит под условия конкурса. Технический директор владеет информацией о наличии машин, а также о возможности установки на них дополнительного оборудования. Например, иногда требуется установка метеолокатора, спутниковых навигационных систем, которые не используются в РФ, установка лебедки большей грузоподъемности для каких-то аварийно-спасательных работ», —

рассказывает Черепов. Для внесения этих изменений привлекаются специалисты КБ — разработчика вертолета, ГосНИИГА и других структур.

Сформировав предложение, UTair отправляет его в тендерную комиссию, которая выбирает победителя. Решающим фактором в выборе, как правило, оказывается цена услуги. Сейчас для ООН вертолетные работы выполняют 34 компании из разных стран мира, однако наиболее активные конкуренты UTair — российские «Вертикаль Т» и Нефтеюганский объединенный авиаотряд, а также германская Helog Lufttransport. Помимо персонала и непосредственно самой техники в течение выполнения контрактов компании требуется доставлять запчасти к месту полетов. Для запчастей и компонентов либо заказывается Ил-76, либо их везут тем же чартером, что и новую смену пилотов, или, если это возможно, отправляют пассажирскими регулярными рейсами. С вывозом запчастей за рубеж гораздо меньше сложностей, чем с вывозом импортных деталей для иномарок в Россию. «Наше таможенное законодательство рассчитано на вывоз, потому что мы привыкли, что наша техника работает за границей, поэтому вывозить компоненты проще», — объяснил Александр Черепов.

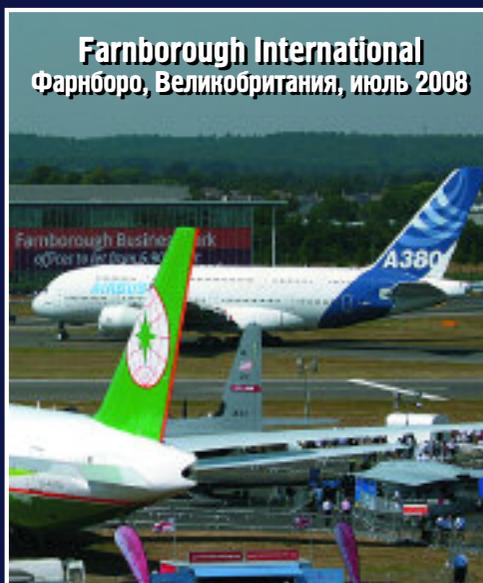
Полина Зверева

Russia & CIS Observer

www.cis.ato.ru

QUARTERLY

Russia & CIS Observer – высокопрофессиональное англоязычное аэрокосмическое издание, распространяемое на крупнейших международных выставках. Информационные материалы Russia & CIS Observer о последних тенденциях авиастроительной и космической отраслей и воздушного транспорта России и стран СНГ совмещают компетенцию ведущих российских и зарубежных авиационных журналистов и экспертов с многолетним опытом журнала «Авиатранспортное обозрение». Это ежеквартальное издание рассчитано на широкую зарубежную аудиторию, включая правительственные органы, производителей и поставщиков аэрокосмической техники, авиаперевозчиков и сервисные компании.



Ваш пропуск на глобальный аэрокосмический рынок

По вопросам подписки и размещения рекламы обращайтесь:
тел.: (495) 626-53-56, факс: (495) 933-02-97, e-mail: ato@ato.ru

Сказано – сделано

Росаэронавигация направила на согласование в правительство новую редакцию Федеральных правил использования воздушного пространства (ФП ИВП), которая содержит классификацию ВП России, разработанную согласно стандартам и рекомендованной практике ИКАО. Этот документ владельцы и эксплуатанты вертолетной техники ожидают с большим нетерпением, поскольку в нем раскрываются условия применения уведомительного порядка ИВП, впервые упомянутого в Воздушном кодексе РФ в 2006 г.

Росаэронавигация полагает целесообразным установить в ВП РФ три класса: А, С и G. Воздушное пространство класса G получит статус неконтролируемого, и выполнение полетов в нем будет осуществляться на уведомительной основе. Под классом G понимается все воздушное пространство, где не установлены классы А и С, а именно: вне воздушных трасс, маршрутов зональной навигации,

коридоров входа и выхода на трассы, районов аэродромов и аэроузлов, коридоров подхода, зон взлета и посадки. Полеты в воздушном пространстве класса G могут производиться как визуально, так и по приборам. Диспетчерское обслуживание заменяется полетно-информационным, предоставляемым по запросу пользователей.

После согласования с правительством Росаэронавигация через свои территориальные органы проведет анализ структуры ВП в каждом районном центре Единой системы (ЕС) ОрВД и установит соответствующий класс ВП.

Уведомительный порядок снимает необходимость получения разрешения на использование воздушного пространства от центров ЕС ОрВД: о начале и окончании своей деятельности пользователи воздушного пространства должны будут уведомлять соответствующий орган полетно-информационного обслуживания.

Елизавета Казачкова

«Вертолеты России»: надо ремонтировать



«Вертолеты России» планируют открыть сеть сервисных центров для своей продукции за рубежом

Как показывает мировая практика, успешное производство авиационной техники неразрывно связано с ее послепродажным обслуживанием. Поэтому для управляющей компании «Вертолеты России» необходимость заниматься не только производством, но и техническим обслуживанием вертолетов выглядит вполне естественно. Для осуществления этой деятельности в состав «Вертолетов России» передается ОАО «Вертолетная сервисная компания» (ранее называвшееся «Камов-Холдинг»), 100% акций которого

принадлежало ОПК «Оборонпром». Компания занимается созданием сервисных центров по ТОиР вертолетов Миля и Камова, в том числе и за рубежом.

Объем рынка ТОиР российских вертолетов оценивается в 50 млрд руб. По словам гендиректора Оборонпрома Андрея Реуса, до конца этого года планируется создать как минимум 7–10 сервисных центров для обслуживания российских вертолетов за рубежом: в Индии, Китае, Перу, Венесуэле и на Ближнем Востоке.

Алексей Синицкий

New Production Site for Ka-62

In late April, the Arsenyev Progress plant announced its plans to build the first production Kamov Ka-62 medium utility helicopter during the first quarter of 2009. The enterprise intends to start pilot production in 2012, reaching an annual build

rate of 30–40 helicopters by 2014. The Ka-62 is expected to obtain Russian type certification in 2011.

The Ka-62 is a civilian version of the Ka-60 Kasatka medium battlefield utility helicopter, which first flew in December

1998. It inherits the prototype's systems, but features a modified structural design due to the differences between military and civilian certification standards. The modifications include a conventional main rotor layout (which is untypical for Kamov rotorcraft), a ducted tail rotor, and retractable three-wheel landing gear. Composite materials will account for more than 50% of the aircraft.

The Ka-62 can lift 2 tons of payload carried inside the cabin, or 2.5 tons externally. The cabin can also seat up to 14 passengers. Two 1,300 hp NPO Saturn RD-600V turboshaft engines will give the helicopter a maximum level-flight speed of 300 km/hr, a cruise speed of 270 km/hr and a range of 780 km.

Progress has become the third potential production site identified for the Ka-62. Originally, the Ka-60 and Ka-62

were planned to enter production at the Ulan-Ude Aircraft Plant (U-UAZ). After Kamov became part of the MiG Corporation, the decision was made to launch series production of the type at MiG's Lukhovitsy plant, which started building two Ka-60 fuselages in 2002.

Subsequently, U-UAZ was again chosen as the production site for the Kasatka: in early 2006 Denis Manturov, then general director of the Oboronprom state-owned investment fund, said that \$60 million of a total \$150 million had already been invested in the production launch at Ulan-Ude. At that time, U-UAZ was planning to build the first production Ka-62 in 2008 or 2009, and achieve an annual production rate of 30 to 40 by 2010. Now, it appears, the plans have been revised once again.

Alexey Sinitsky

Although the Ka-62 is a civil version of the Ka-60 military utility helicopter (pictured), Kamov introduced design changes to meet civilian certification standards



Павел Новиков

Ежегодник АТО 2008

Тенденции. Цифры. Факты.

www.sbook.ato.ru

«Ежегодник АТО» – это авторитетный источник профессиональной информации, детальной статистики и справочных данных по гражданской авиации России, основанный на многолетнем опыте журнала «Авиатранспортное обозрение». Успех первого издания 2007 года подтвердил важность «Ежегодника АТО» как информационного инструмента по выработке государственных и бизнес-решений для участников отрасли авиаперевозок, заинтересованных государственных и деловых структур и экспертов.

Второе издание «Ежегодника» представляет не только обновленные информационно-аналитические материалы, статистические и справочные данные по различным областям индустрии авиационных перевозок, но и новые тематические разделы.

■ **Авиаперевозки**

Либерализация российского рынка воздушных перевозок
 Развитие грузовых и региональных перевозок
 Кадровый кризис гражданской авиации

■ **Авиакомпании**

Российские перевозчики на международном рынке
 Иностраные авиакомпании в России

NEW

■ **Деловая авиация**

Перспективы дальнейшего роста сегмента деловых перевозок

NEW

■ **Вертолетные перевозки**

Необходимость обновления летного парка

■ **Аэропорты**

Частные инвестиции в аэропортовую отрасль
 Демонполизация системы топливозаправочных услуг

NEW

■ **IT-технологии в гражданской авиации**

Развитие e-ticketing и IT-систем управления в гражданской авиации России

■ **Техобслуживание**

Локализация ТОиР западных ВС в России
 Построение системы ТОиР новых отечественных ВС

■ **Авиапромышленность**

Консолидация авиастроительной отрасли: итоги первого года
 Развитие системы лизинга отечественных ВС

Планируемый выход
 «Ежегодника АТО 2008»:
 май 2008 года



Для приобретения «Ежегодника АТО – 2008» заполните заявку.

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

Телефон _____
 Факс _____

**Стоимость «Ежегодника АТО – 2008»
 (включая НДС и почтовую доставку)**

	Россия	Другие страны
Стоимость 1 экземпляра	1200 руб.	1500 руб.

Отправьте заполненную заявку
по факсу: (495) 933-0297, **e-mail:** subscribe@ato.ru
 или по почте на адрес редакции.

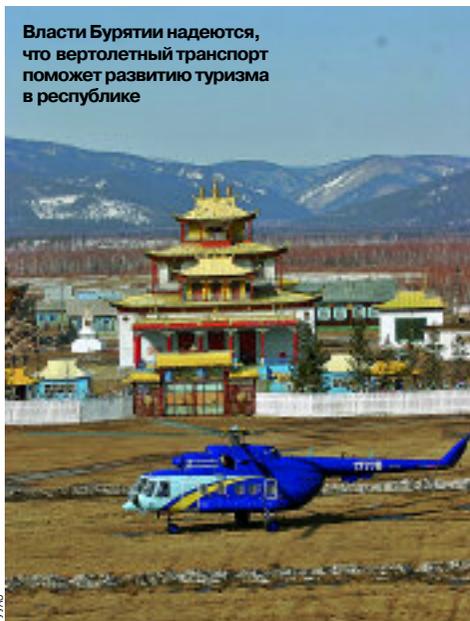
Внимание! Вы также можете приобрести предыдущее издание «Ежегодника» за 2007 год по специальной цене – 600 рублей.

Совместное базирование

Власти Бурятии проводят инвентаризацию существующих на территории республики вертолетных площадок, чтобы в дальнейшем определить наиболее востребованные точки для развития туристических маршрутов. По словам Алексея Киселева, начальника отдела воздушного транспорта Министерства по развитию транспорта, энергетики и дорожного хозяйства республики, в Бурятии около двух десятков площадок, которые могут принимать вертолеты. В начале прошлого года на территории республики постановлением Правительства РФ была создана туристско-рекреационная особая экономическая зона, основная задача которой — стимулировать развитие туризма на Байкале. В рамках этого проекта в Бурятии намерены реконструировать инфраструктуру различных видов транспорта.

Однако развитие туризма — не единственный шанс для восстановления вертолетных площадок. Промышленные и добывающие компании заинтересованы в сохранении и развитии этого вида транспорта. Корпорация «Металлы Восточной Сибири» (создана для управления горно-металлургическими активами ИФК «Метрополь»), занимающаяся разработкой Озерного месторождения полиметаллов, сдала в аренду «Бурятским авиалиниям» два вертолета Ми-8 в VIP-компоновке для эксплуатации по собственным заказам. Вполне вероятно, что в дальнейшем более эффективным будет использование в регионе вертолетов Ми-17 и его модификаций, поскольку именно их производит завод в столице Бурятии — Улан-Удэ.

Полина Зверева



Власти Бурятии надеются, что вертолетный транспорт поможет развитию туризма в республике

УМЗ

Ми-26 модернизируется

В конце марта гендиректор ростовского вертолетного завода «Роствертол» Борис Слюсарь сообщил о разработке модернизированного тяжелого транспортного вертолета Ми-26Т2, летные испытания которого планируется провести уже в текущем году. По словам главного инженера Роствертола Андрея Варфоломеева, модернизация коснется в первую очередь БРЭО — на вертолете будет установлено современное навигационное и пилотажное оборудование с выводом информации на многофункциональные жидкокристаллические дисплеи (стеклянная кабина).

В этой программе будут участвовать разработчик машины — Московский вертолетный завод им. М. Л. Миля, с которым уже подписано соглашение о разработке конструкторской документации по модернизации Ми-26Т, а также Раменское КБ приборостроения, которое, собственно, и поставит новое радиоэлектронное оборудование (пока подписан протокол о намерениях). По словам Варфоломеева, при модернизации Ми-26Т будет использован научно-производственный задел, полученный в ходе работ над радионавигационным комплексом боевого вертолета Ми-28Н «Ночной охотник». Кроме того, именно завершение создания «Ночного охотника» и запуск его серийного производства в конце прошлого года позволили Роствертолу сосредоточить силы на тяжелом транспортном вертолете — эта деятельность началась полтора года назад, а сейчас перешла в активную фазу.

Необходимость модернизации вертолета Ми-26Т, разработанного в 70–80-е гг. стала понятна еще в начале 90-х, когда Роствертол начал выходить с ней на международный рынок. Выигрывая в грузоподъемности (20 т внутри фюзеляжа или на внешней подвеске), Ми-26Т практически безнадежно проигрывал своим конкурентам — европейскому SuperPuma производства Eurocopter и американскому СН-53 компании Sikorsky — по бортовому оборудованию.

Модернизацию Ми-26Т Роствертол проводит, в некотором смысле, на свой страх и риск. Потенциальный спрос на машину такого класса понятен, однако реальных заказов на нее, насколько можно судить, у производителя нет. Роствертол намерен самостоятельно инвестировать в работы, по неофициальным данным, не менее 170 млн руб., при этом заказов на Ми-26Т2 со стороны российских Министерства обороны, МВД и МЧС ожидать не приходится. В принципе, заказы могут прийти от компании UTAir, которая не только является крупнейшим в



Планинг. Стамбул/РФ

Российские разработчики готовы предложить модернизированный Ми-26Т в качестве основы для будущего европейского тяжелого вертолета

мире эксплуатантом вертолетов Ми-26Т, но и, как все остальные, преодолевает сложности с продлением их ресурса. Как говорят технические специалисты авиаконцерны, эффективно эксплуатировать Ми-26Т непросто, поскольку этапы между очередными продлениями ресурса составляют 100 ч, а вертолет, особенно за рубежом, может налетать эти 100 ч за 20 дней — такие ограничения означают постоянные остановки машины.

Окупить работы по модернизации могли бы и экспортные поставки — как для обновления парка в странах, где эксплуатируются Ми-26Т (Венесуэла, Китай, Кипр и др.), так и в качестве освоения новых рынков. Кроме того, есть идеи предложить модернизированный вариант Ми-26Т как основу для нового европейского тяжелого вертолета, что позволило бы существенно сократить сроки и расходы на выполнение программы European Heavy Lift Helicopter. Впрочем, опыт с российско-украинским самолетом Ан-7Х, предлагавшимся в качестве основы для европейского военно-транспортного самолета, показал, что европейцы весьма скептически относятся к подобным предложениям со стороны.

Алексей Сеницкий

At First Hand

Mikhail KAZACHKOV

Chairman,
Russian Helicopter
Industry Association

The Russian Helicopter Industry Association (HIA) was founded in late 2006 to become the first public forum for informal dialog between domestic helicopter manufacturers and operators. HIA Chairman Mikhail Kazachkov told Show Observer HeliRussia 2008 about the priority issues his association seeks to address.

— As the name of your association suggests, it aims to bring together the interests of all the players in the helicopter market.

— You are correct. Earlier there was no dialog whatsoever between rotorcraft manufacturers and operators. Even now this dialog is evolving slowly and fitfully. It would be naïve to hope for an overnight change in the Soviet-type mentality of helicopter manufacturers. However, last year's results demonstrate that the HIA is viable and capable of performing its tasks. We should concentrate our efforts on creating and developing a helicopter market in Russia. This process will take more than just the will of a single party, it requires multilateral dialog.

— How does the HIA as a public organization feel about the development strategy proposed by the Russian Helicopters holding company for the national rotorcraft industry?

— We welcome all kinds of investment plans and development programs. Russia's helicopter industry is going through a difficult period. This hi-tech, knowledge-intensive sector is emerging painstakingly from the crisis of the past years. The first signs of a turnaround are just becoming visible, but it will take more than two or three years to come about. It is impossible to bridge a 15-year gap in one stroke.

Throughout the 1990s the industry was getting no investment at all, and manufacturers were forced to survive on their own. This was one of the reasons why manufacturers have come to treat operators like milking



cows, when a helicopter is deliberately assigned an underrated service life, and the customer must then pay for having it prolonged. But it is the manufacturer's task to support the product throughout its operational life. The industry is revising its approaches now, but it is impossible to turn the tide in a flash — even through the efforts of a dozen associations like ours.

In any case, the HIA is a public organization, and it is not going to take on the functions of Russian Helicopters. And the mission of Russian Helicopters is quite obvious. In this particular case, nationalization [of rotorcraft-related businesses] was a boon. Apart from everything else, Russian Helicopters was set up to end the long-standing intra-industry rivalry, which had pitted the two design houses [Mil and Kamov] against each other for government contracts. Now the state policy is aimed at supporting the helicopter industry as a whole. All the production plants are operating at full capacity, and have order backlogs for years to come.

— Major Russian operators, such as Gazpromavia and UTair, have been placing large orders for Russian-made helicopters. Is the industry keeping pace with domestic demand?

«People need time to realize that helicopters can and should be used»

— It varies from sector to sector. Demand for light helicopters, for example, is not being met in any way. It is currently the Mil Mi-8, a medium helicopter that performs the numerous light-helicopter tasks — passenger transportation, basic training, power-line and pipeline patrolling, etc.

So acquisition of light helicopters remains a budget issue for operators. The market will ultimately resolve this situation. Importing a helicopter is half the story; operating it is quite a different matter. At present it is equally difficult to operate a Kazan Helicopters Ansat, a Eurocopter BK117 or an EC145, because there is no infrastructure for them in Russia. But market pressure will eventually move Russian and foreign manufacturers to open maintenance centers across this country.

— What other problems, apart from the mandatory authorization of every flight, do Russian helicopter operators have to deal with?

— As for flight authorization, there have been huge positive changes. The procedure is already in place for filing an urgent flight plan, so under certain circumstances it is possible to obtain an approval in as little as 20 minutes.

There is no helicopter-flying culture in Russia. Even in Moscow Region people are not used to flying by helicopter. People need more time to realize that helicopters can and should be used, that they are convenient and safe.

On the other hand, government agencies, which regularly hire helicopters for operational needs, still hold this misconception that a helicopter is a very cheap means of transportation. Therefore, helicopter operators cannot expect to be paid much for their services. This is a separate topic for the HIA. We should work with customers in order to raise the level of prices on the helicopter services market. We have held several consultations with some customers and managed to convince them that helicopter services actually cost more than they were prepared to pay. Any sums underpaid by customers will eventually be lost to the industry. Without this money operators will be unable to afford buying new helicopters, whereas developers and manufacturers will not get new orders.

This interview was prepared
by Elizaveta Kazachkova

Борьба за ресурс

Обладея непревзойденными характеристиками в сфере своего применения, вертолет Ка-32 имеет и существенный недостаток, над преодолением которого многие годы ведется упорная работа. Изначально военный вертолет, спроектированный в соответствии с военными требованиями, Ка-32 имеет совершенно очевидные ограничения по летному ресурсу. Поэтому его освоение зарубежными эксплуатантами для коммерческих работ требовало от них и от разработчиков и производителей машины и комплектующих не только кропотливой работы, но и неподдельного энтузиазма.

«Когда мы только начинали в 1997 г. — вспоминает менеджера проекта Ка-32 канадской компании VLN Logging



Активная эксплуатация Ка-32 за рубежом потребовала от конструкторов расширения летного ресурса этого вертолета

Дэвид Томпсон, — двигатель ТВ3-117 имел срок службы всего 1500 ч. В России, возможно, требуется пять лет, чтобы получить налет в 1500 ч, а мы способны сделать это за год. До нас никто в Северной Америке не брался эксплуатировать российскую авиатехнику. И это было в новинку для «Камова», поскольку там не предполагали, как мы собираемся эксплуатировать их вертолеты — выбраться на лесозаготовки и летать по 250 ч в месяц. Только два пилота и два инженера. Наша эксплуатация позволяет быстро проверить, насколько надежны комплектующие».

По словам генерального конструктора ОКБ «Камов» Сергея Михеева, чтобы пробиться на этот престижный рынок, пришлось гарантировать оператору 3000 летных часов, постепенно преодолевая все проблемы. В результате сейчас назначенный ресурс вертолета доведен до 16000 ч, а межремонтный — до 8000 ч.

Алексей Синицкий

Mi-38 Will be Certified with Russian Avionics

Certification trials for the Mil Mi-38 medium-class utility helicopter will begin next year, program director Georgy Sinelshchikov has told Show Observer HeliRussia 2008. According to Sinelshchikov, the Mil Helicopter Plant has completed a series of performance tests on the first prototype, during which the helicopter reached its service ceiling of 8,300 meters and demonstrated extraordinarily low noise, vibration and emission levels.

Meanwhile, Kazan Helicopters is building two more Mi-38 prototypes in the production configuration. The first of these will be ready by late 2008. Both helicopters will join the first prototype in the certification program.

These certification tests were originally planned to begin in 2007. The schedule slipped because of hold-ups in developing the avionics suite. When the Mi-38 first flew in late 2003, it was outfitted with Mi-8 avionics. The new equipment was to be developed by Eurocopter, but the European company withdrew from the development program in 2005.



Левия Фельдберг

The Mil Mi-38 will enter certification testing in 2009

The Mi-38 will now be equipped with avionics by a Transas-led team of Russian firms. Andrey Shubitov, general director of the Russian Helicopters holding company, describes the new suite as «meeting contemporary requirements.»

«We have no regrets that Eurocopter has bowed out of the project,» Shubitov said. «This did hold the program back to some extent, but it also enabled us to rely on a Russian supplier for one of the key components of the helicopter. It also helped Transas to develop its avionics expertise through participation in this project.»

According to Shubitov, Mil has already booked 75 tentative orders for the Mi-38 from Russian operators. A presentation for potential customers will be held in 2009, possibly with a test-flight opportunity for aircrew to collect their feedback while the certification tests are ongoing. The certification and first deliveries are now scheduled for 2012. Mil managers said the Mi-38's two Pratt & Whitney Canada PW-127T/S engines will enable the helicopter to carry up to 7 tons of external payload, positioning it in the now-empty niche between the Mi-8 and Mi-6.

Maxim Pyadushkin

Новый салон

На выставке HeliRussia 2008 «АэроТакси-Сервис» представляет кабину вертолета Ми-8АМТ в VIP-исполнении. Компания занимается переоборудованием салонов вертолетов с конца 90-х гг., и сейчас в ее активе работа с различными модификациями Ми-8 и Ми-171. При запуске проекта менеджмент не предполагал заниматься дизайном салонов, компания выполняла чартерные и регулярные рейсы по различным маршрутам: индивидуальные деловые поездки, экскурсионные туры. Однако спустя несколько лет после создания фирмы дефицит вертолетов, оформленных в VIP-компоновке, заставил перевозчика выйти на рынок переоборудования салонов. Запуск нового направления фактически не потребовал привлечения значительных инвестиций, поскольку оформление салона финансируется покупателем вертолета — на его деньги приобрета-



Дефицит вертолетов, оформленных в VIP-компоновке, заставил «АэроТакси-Сервис» выйти на рынок переоборудования салонов

ются все материалы и комплектующие. Работа над каждой из машин выполняется в сотрудничестве с МВЗ им. Миля, который как разработчик составляет необходимую документацию на доработку салона и контролирует выполнение работ при создании машины в VIP-варианте, а также с Улан-Удэнским вертолетным заводом, строящим ВС.

Полина Зверева

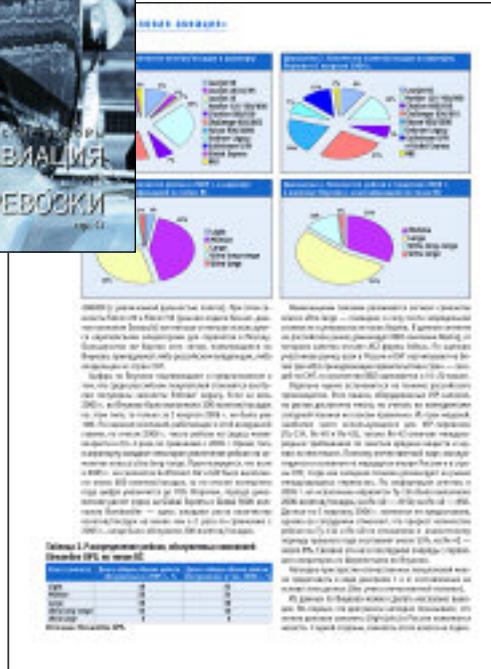
ДЛЯ ЛИДЕРОВ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ РОССИИ И СНГ

ПРОДИКТОВАНО РЫНКОМ. НАЦЕЛЕНО НА ЧИТАТЕЛЯ

Приложение «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ» к журналу «Авиатранспортное обозрение» предоставляет профессиональную аналитическую, статистическую и коммерческую информацию всем, кто работает на рынке деловой авиации России и стран СНГ.

НАДЕЖНАЯ РЕПУТАЦИЯ

С использованием оригинальных материалов журнала Business & Commercial Aviation, самого влиятельного журнала по деловой авиации в мире.



ИНФОРМАЦИЯ, БЕЗ КОТОРОЙ НЕ ОБОЙТИСЬ
 Статьи по деловой авиации журналистов Aviation Week & Space Technology со всего мира.

ПОНИМАНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА
 Собственные материалы АТО – статьи лучших профессиональных отечественных авиационных обозревателей.

Helipads for St. Petersburg

The St. Petersburg city administration's transport committee is developing a plan to build a network of helicopter landing pads in, and around, the city.

The basic concept calls for building a heliport near St. Petersburg's Pulkovo Airport, as well as six helipads along a ring road that skirts the city. Currently, there are several helipads within St. Petersburg city limits, but only two of them are actively used — and their utilization is almost exclusively for sightseeing tours.

The total construction cost is estimated to start at 360 million rubles (\$15 million). No direct allocations are detailed in this year's city budget. Partial support for the project could come from funds set aside for the development of St. Petersburg's transport system. The remainder will be sought from private investors, although the government intends to retain the controlling stake in the project.



So far, helicopters in St. Petersburg are used only for sightseeing

Governmental interest in developing St. Petersburg's helicopter infrastructure is driven by the needs of the Ministry for Emergency Relief and municipal services. It is as yet unclear whether the helipads could be used for commercial helicopter operations.

At present, there are several companies offering sightseeing and commercial helicopter flights over St. Petersburg and the Leningrad Region. Operations over the city are restricted to the Neva River. According to operators, the prospects of commercial services

are dim because they are much more difficult to organize than sightseeing tours.

Sightseeing by helicopter could potentially drive the development of other commercial operations. Helipads are being built or contemplated in many Russian cities. In some locations, helicopter sightseeing tours already have become a reality. For example, Air Bashkortostan offers sightseeing rides over Ufa using three-passenger Robinson R44 piston helicopters. The flights are operated at daytime, in good weather, away from built-up areas or industrial installations, and at altitudes starting from 400 meters.

Yekaterinburg is the only Russian city completely open for commercial helicopter operations, including those with single-engine types — but the local infrastructure is not sufficiently evolved yet. The first three helipads will be commissioned there shortly.

Alexey Sapozhnikov

Robinson нацелился на чужой сегмент

Американская компания Robinson Helicopters проводит предсертификационные испытания новой модели популярной серии легких вертолетов — пятиместного Robinson R66. Впервые компания решила выпустить вертолет, оснащенный турбовальным двигателем, — обе предыдущие модели, R22 и R44, были поршневые.

По словам президента компании Франка Робинсона, одна из целей, преследуемых при запуске этого проекта, — выпустить машину, которая будет более дешевой альтернативой удачному, но уже устаревшего Bell 206 JetRanger. Точные цифры сейчас, конечно, не известны, но предполагается, что R66 будет стоить дороже, чем R44, но дешевле, чем Bell 206, — то есть его цена будет в диапазоне 0,5–1,0 млн долл. Следует отметить, что в январе этого года Bell, в рамках программы по выравниванию линейки, объявила о том, что прекращает принимать заказы на JetRanger,

и это, несомненно, подогрело интерес рынка к новой модели Robinson.

Специально для нового вертолета компания Rolls-Royce разработала облегченный вариант своего двигателя Model 250с мощностью в 300 л. с. — RR300. Первый серийный RR300 был выпущен в середине марта, и, по словам руководства Rolls-Royce, компания уже имеет заказы на сотни этих двигателей.

Первый тестовый полет опытный экземпляр R66 совершил в августе 2007 г. Сертифи-

кация ожидается в этом году, а первые поставки — через два-три года, как раз к сроку, когда запланированы последние поставки новых JetRanger.

По словам Михаила Юшкова, директора по маркетингу компании «Авиамаркет», официального дилера Robinson Helicopters в России, именно такого легкого газотурбинного вертолета не хватает россиянам. Ценность его в немалой степени определяется тем, что вся отечественная авиационная топливная инфраструктура

рассчитана на работу с авиакеросином, а используемый в предыдущих моделях Robinson авиабензин приходится импортировать из Финляндии, поскольку в России он не производится. Тем не менее в России уже используется более полутора сотен R44. «Топливная эффективность нового вертолета, работающего на современном двигателе, будет, скорее всего, не хуже, чем у поршневых моделей, но, главное, эта машина будет гораздо удобнее в эксплуатации. В результате она будет привлекательна не только для частного, но и для коммерческого использования, — утверждает Михаил Юшков. — Вся необходимая инфраструктура, включая сервисную станцию и учебный центр для пилотов, в России уже есть. И так как R66 имеет много общего с предыдущими моделями серии, то можно ожидать, что адаптация под него не займет много времени».

Алексей Сапожников



Новый R66 (на фото) с турбовальным двигателем придет на смену уходящему Bell 206

Ка-226 в пермской милиции



А.Е. Мандра
Потеря Ка-226 RF-21002 осенью 2007 г. не остановила планы по оснащению подразделений МВД этим типом ВС

Ожидается, что к началу осени на эксплуатацию в авиаотряд пермского краевого ГУВД поступит вертолет Ка-226. Машина приобретается за счет средств федерального бюджета, на первом этапе планируется оценить возможности ее применения для патрулирования местности, оперативно-поисковых работ и доставки следственно-оперативных групп в труднодоступные районы. Одновременно планируется оценить и стоимость эксплуатации Ка-226.

Надо отметить, что опыт эксплуатации Ка-226 в силовых структурах пока не особенно удачен. В сентябре 2007 г. в районе Московской кольцевой автодороги совершил вынужденную посадку вертолет Ка-226, принадлежащий МВД (б/н RF-21002), пилоты и пассажиры не пострадали. В полете разрушилось соединение свободной турбины двигателя и редуктора, после чего произошел неуправляемый заброс оборотов турбины с последующим ее разрушением и пожаром. Вертолет полностью сгорел. Кроме того, по неофициальным данным, имела место авария вертолета ФСБ — в полете под Владимиром разрушился шланг гидросистемы, в результате грубой посадки никто не пострадал, но вертолет восстановлению не подлежит.

Алексей Синицкий

Ка-32 Finds Market Outside Russia

Kamov General Designer Sergey Mikheyev expects an EASA type certificate to be issued for the Ka-32A11VS utility helicopter in late 2008. The document will supersede a European restricted certificate of airworthiness issued in 2007. The helicopter's design has been modified to meet the recommendations of the EASA certification directorate. Kamov is now working with the St Petersburg-based Klimov plant to complete certification of the Ka-32 powerplant and APU.

Out of a total of some 150 Ka-32 helicopters built to date in different versions, around 80 are operated outside of Russia — including Canada, Japan, Portugal, South Korea, Spain and Switzerland. The first foreign customers to buy the type were Vancouver Island Helicopters Logging (VIH Logging LTD) of Canada and Swiss company Heliswiss.

“We wanted to have a helicopter that had a lot more capacity than the [Sikorsky] S-61,” said Dave Thompson, the Ka-32 Project Manager at VIH Logging. “What we are trying to do is narrow the gap between the S-61 and the S-64, and Kamov's Ka-32 is the only helicopter currently out there that is able to accomplish this. For example, the Ka-32 can pick up an [oil] drill weighing over 10,000 pounds, fly it out 60 nautical miles and come back without refueling. The only other helicopter that will do this is the S-64 — at twice the price.”

Canada's transport administration, Transport Canada, certified the Ka-32A11VS under FAR Part 29 in May 1998. “It's a restricted-category [type certificate],” Thompson says. “For the type of operation we do, that works just fine. We still cannot transport fare-paying

passengers, but let's face it, the Ka-32 is not really a good passenger hauler.”

A Canadian supplementary certificate issued in December 2006 cleared the Ka-32 for transporting aerial workers. This is essential to using the type in rescue operations; for example, VIH Logging has provided earthquake relief services in Pakistan.

Heliswiss primarily uses its Ka-32s for installing power lines, ski lifts and other structures in mountainous areas, along with the assembly of heavy cranes. The Bern, Switzerland-based company operates across Europe (in Austria, France, Germany, Italy and Spain), and occasionally in other regions of the world.

“We need a helicopter that can maneuver with high accuracy,” says Heliswiss International Manager Luzi Tischhauser. “We are dealing with very precise operations — down to millimeters. A coaxial-rotor helicopter has great advantages here, because a helicopter with a tail rotor is always ‘dancing’ just a little bit.”

Heliswiss started operating the Ka-32 in 1990. The company closely worked with Kamov to re-equip and westernize the helicopter. As a result, the Swiss Federal Office of Civil Aviation validated the Ka-32A12's type certificate in 1996.

In Spain and Portugal, Ka-32s are mainly used for fire-fighting applications. Spanish company Helicopteros del Sureste (Heli-sureste) operates six such helicopters; another six were delivered in 2007 to the Portuguese fire-fighting agency. In September 2007, the Ka-32A11VS received a certificate of airworthiness in Chile.

Alexey Sinitsky

The Kamov Ka-32 utility helicopter has been in high demand outside Russia



Серия обучающих семинаров по финансовому, юридическому и страховому сопровождению приобретения воздушных судов авиакомпаниями России и СНГ

Семинар 3

КАК ПРИОБРЕСТИ САМОЛЕТ

11-12 сентября 2008 г., Москва, гостиница «Ренессанс»



«КАК ПРИОБРЕСТИ САМОЛЕТ» — третий из цикла семинаров, посвященных углубленному изучению финансовых аспектов, юридического сопровождения и страхового обеспечения сделок по приобретению ВС в собственность и лизинг.

Докладчики и лекторы — представители юридической фирмы Debevoise & Plimpton, банков, лизинговых и консалтинговых компаний.

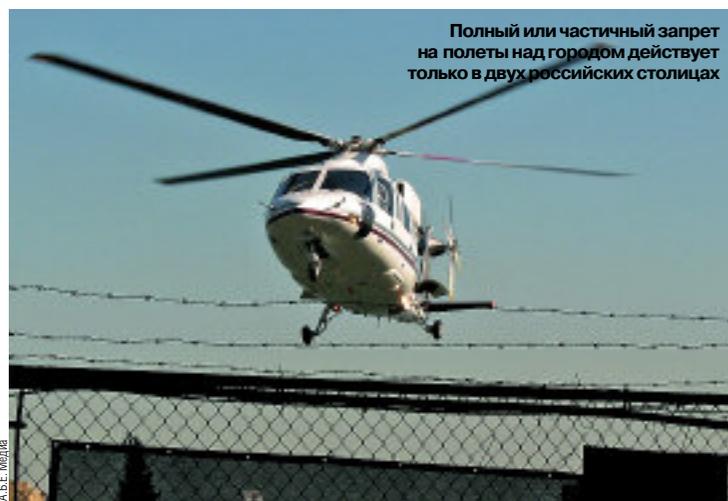
В программе семинара:

- Оперативный лизинг ВС: рассмотрение и изучение типового договора
- Оперативный лизинг ВС: основные российские юридические и налоговые вопросы
- Практические сложности оформления лизингового договора
- Договор субаренды ВС
- Особенности импорта иностранной авиатехники: основные таможенные вопросы
- Авиационное страхование: какие особенности возникают при заключении лизингового договора

Примите участие в составлении программы семинара на сайте www.events.ato.ru

К участию приглашаются специалисты авиакомпаний, банков, лизинговых компаний России и СНГ.

Вертолет над городом



Полный или частичный запрет на полеты над городом действует только в двух российских столицах

Вопреки устоявшемуся мнению, что летать над городами в России нельзя, официального запрета не существует. Запрет на полеты воздушных судов гражданской авиации действует только в воздушном пространстве Москвы; он установлен распоряжением мэра Москвы в марте 2002 г. Часть Санкт-Петербурга также является запретной зоной. Над остальными городами летать, в принципе, можно — однако каждый полет должен быть согласован в администрации, МЧС, ФСБ и других службах, органах управления воздушным движением. Процедура получения разрешения на разовый полет занимает до 30 дней, что никак не согласуется с характером вертолетной перевозки, главное преимущество которой — оперативность.

Решив изменить ситуацию, Уральская вертолетная компания около полутора лет ходила по инстанциям и наконец добилась того, что полеты над Екатеринбургом для вертолетов Robinson R44 и Во-105, внесенных в сертификат эксплуатанта НП «Аэросити» (структура АОН, ассоциированная с Уральской вертолетной компанией), разрешили. По словам замдиректора компании по инженерно-авиационной службе Андрея Русакова, екатеринбургская компания создала прецедент, последовать которому могут другие операторы не только на Урале, но и по всей России (кроме Москвы). Уральская вертолетная компания представлена на HeliRussia 2008 и готова поделиться своим опытом с участниками выставки.

Елизавета Казачкова

Первый AW119 от Versace для России

Вчера на выставке HeliRussia 2008 итальянская компания AgustaWestland объявила о первом российском заказе на вертолет AW119 Ke с салоном, оформленным известным итальянским Домом моды Versace. Имя покупателя не разглашается — известно только, что это частное лицо.

Соглашение с модным брендом о дизайнерском обеспечении всего модельного ряда своих административных вертолетов AgustaWestland заключила в прошлом году. Первой моделью компании, к которой приложили руку дизайнеры Versace, стал двухдвигательный AW Grand. Затем сотрудничество распространилось на AW109 Power и AW139, а теперь дело дошло и до самого легкого представителя VIP-линейки AgustaWestland.

AW119 Ke (Koala Enhanced) — усовершенствованная версия вертолета A119 Koala. Работа над модификацией началась в феврале прошлого года, а уже в июне AW119 получил сертификат EASA. Сертификация в США намечена на осень 2008 г. По словам представителя AgustaWestland, выход на рынок усовершенствованной модификации AW119 резко увеличил спрос на эту модель — с середины прошлого го-

да портфель заказов на Koala вырос более чем в полтора раза, до 170 машин.

Новая версия отличается увеличенным до 2850 кг взлетным весом и усовершенствованными лопастями несущего винта, обеспечивающими повышенную подъемную силу. Вертолет оснащен одним двигателем Pratt & Whitney PT6B-37A. Крейсерская скорость составляет 257 км/ч, максимальная дальность полета 1013 км. В VIP-ва-



В ожидании поставки первого AW119 с салоном от Versace компания AgustaWestland представила на HeliRussia 2008 такую же модель с более скромным оформлением, которая уже летает в России

рианте AW119 может перевозить шестерых пассажиров в салоне и одного рядом с пилотом.

По сообщению AgustaWestland, нынешний заказ — уже пятый, полученный из России на модель AW119. Поставка первого российского вертолета от Versace ожидается в конце лета. Общий объем российских заказов у итальянского производителя на сегодня составляет 14 машин, все они в VIP-конфигурации.

Андрей Быстров

PW-127T/S to Enter Production in Russia



Pratt & Whitney Canada Vice President Joseph Torchetti (left) and Russian Helicopters General Director Andrey Shibitov agreed on launching PW-127T/S production in Russia

A protocol was signed on the first day of HeliRussia 2008 by Pratt & Whitney Canada, Russian Helicopters, the Ufa-based UMPO aero engine production factory and the TsIAM Central Institute of Aviation Motors for cooperative development of the P&WC PW-127T/S turboshaft engine to be used on the Mil Mi-38 helicopter.

Under the terms of this protocol, UMPO should start producing the PW-127T/S in the next few years. This will become the first foreign aero-engine design to enter series production in Russia. The protocol's signing opens the second phase of the Mi-38 program, during which the helicopter's engine will go into series production, Andrey Shibitov, head of the Russian Helicopters, said.

For his part, Joseph N. Torchetti, Pratt & Whitney Canada's Vice President of International Business Development, said the program's second phase had in fact already begun. "Two of the engines were used in the [helicopter] flight-testing program at Kazan Helicopters last year," Torchetti said. "The engine will be modified during 2008 for production entry; we already are prepared to commence this work and roll out the engine 24 to 30 months from now."

The PW-127T/S is expected to receive a Russian type certificate in 2–2.5 years, followed by equivalent Canadian certification. The engine is a derivative of the PW-127 turboprop. According to Torchetti, the new version has been significantly modified for powering the Mi-38. In particular, the reduction gear box was removed and a new control system introduced.

Polina Zvereva

Соосный поршневой



Московская компания «Авиа-проект», которая занимается сервисным обслуживанием и поставкой запчастей для российских вертолетов, решила попробовать свои силы в разработке винтокрылой техники и представила на HeliRussia 2008 макет легкого вертолета АП-55. Эта машина с сосной схемой имеет максимальный взлетный вес 1,3 т, полезную загрузку 292 кг и рассчитана на перевозку до 4 чел. Первый опытный летный экземпляр планируется собрать в 2009–2010 гг. Программа, которая в настоящее время находится на стадии макета, пока ведется на собственные средства компании. По словам представителей компании, планируется привлечение в программу внешних инвестиций.

По словам главного конструктора «Авиа-проекта» Сергея Каюмова, корпус вертолета, состоящий из композиционных материалов, предположительно, будет изготавливаться на одном из предприятий, специализирующихся на производстве вертолетов фирмы «Камов». Линия окончательной сборки разместится на собственной подмосковной площадке, которую еще предстоит создать. На вертолет будет установлен роторно-поршневого двигателя G-300 мощностью 300 л. с., выпускаемый американско-швейцарской компанией Mistral. Его сертификация по стандартам FAA ожидается в конце 2008 г. «Аэро-проект» надеется, что его вертолет станет конкурентом MD-500 и Robinson R44.

Алексей Сапожников

Важный экспорт

Пожалуй, единственным экспонатом HeliRussia 2008, демонстрирующим военную вертолетную технику (в виде макетов), стало ФГУП «Рособоронэкспорт». В последние годы поставки вертолетов иностранным клиентам — важная составляющая экспортных успехов российского госпосредника по торговле военной продукцией. Как рассказал Show Observer HeliRussia 2008 заместитель гендиректора Рособоронэкспорта Александр Михеев (на фото слева), за последние пять лет компания поставила за рубеж около 200 боевых и военно-транспортных вертолетов.



Переговоры продолжались и на самой выставке, где Рособоронэкспорт провел встречи с делегациями из Индии, Китая и Перу, сказал Михеев.

Вертолетные площадки для Московской области

Российское правительство наконец сделало первый шаг на пути развития вертолетной инфраструктуры в Московской области. 7 мая Экспертный совет по государственно-частному партнерству при Министерстве транспорта России одобрил программу развития региональной авиации в Центральном федеральном округе.

По сообщению пресслужбы министерства, программа предусматривает строительство вдоль Московской кольцевой автодороги четырех вертодромов

общей вместимостью не менее 1000 вертолетов, а также 12 вертолетных площадок (Минтранс называет их вертолетными остановками). Каждая из этих площадок должна обеспечивать прием или отправку не менее шести винтокрылых аппаратов одновременно. Еще 18 площадок, оснащенных заправочными станциями для вертолетов, планируется создать по периметру проектируемой Центральной кольцевой автодороги.

Программа дополнительно предусматривает создание технического ком-

плекса контроля за полетами региональной авиации, а также выработку процедур регистрации, сертификации и аттестации региональных воздушных судов и их эксплуатантов.

Минтранс оценивает общую стоимость программы в 29 млрд руб. Из этой суммы 17,3 млрд предполагается привлечь из федерального инвестиционного фонда, а остальное — в виде частных инвестиций. Конкретные сроки реализации программы в министерстве не уточняются.

Андрей Быстров



В отсутствие военной техники взгляды участников и посетителей HeliRussia 2008 привлекает этот вертолет Robinson R44 в камуфляжной раскраске. Как пояснил Алексей Доронкин, пилот компании «Аэросоюз», обеспечивающей эксплуатацию и техобслуживание этой машины, заказ владельца по индивидуальному дизайну был выполнен компанией, специализирующейся на покраске вертолетов. Стоимость такой эксклюзивной услуги может составлять до 10 тыс. евро. Помимо необычной окраски и VIP-салона на данном вертолете установлено дополнительное оборудование: радиовысотометр и гироскопический указатель курса. Но такие оригинальные заказы поступают нечасто. «Как правило, владельцы предпочитают наносить на борт российский триколор или краску-хамелеон», — сказал Доронкин.

In the absence of military rotorcraft on static display at HeliRussia 2008, this camouflaged Robinson R44 is a real head-turner! Pilot Andrei Doronkin from the Aerosoyuz company, which operates and maintains the private helicopter, says the owner ordered the exclusive paint scheme from a helicopter livery specialist. Custom paint jobs can run up to 10,000 euros per aircraft. But extravagant liveries like this one are rare in Russia, Doronkin says: "Owners usually prefer to have the national flag depicted on the fuselage, or they cover the entire helicopter in chameleon paint." Apart from the customized paint scheme and VIP cabin, this Robinson is upgraded with a radio altimeter and a gyroscopic heading indicator.

14–15 февраля 2008 г., Москва

**КАК ПРИОБРЕСТИ САМОЛЕТ**

Семинар 2

3 марта 2008 г., Москва

**ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ТОиР**

2-я церемония награждения

4–5 марта 2008 г., Москва

**ТОиР: ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА**

3-я профессиональная конференция и выставка

24 марта 2008 г., Москва

**АВИАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ «КРЫЛЬЯ РОССИИ»**

11-я церемония награждения

11 апреля 2008 г., Москва

**ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

Международная конференция и выставка

22–23 апреля 2008 г., Москва

**ИНФРАСТРУКТУРА ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ**

4-я профессиональная конференция

Май 2008 г., Москва

**АВИАЦИОННЫЙ IT ФОРУМ**Международная
профессиональная конференция

3–4 сентября 2008 г., Москва

**БЕЗОПАСНОСТЬ
АВИАТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА**

2-я профессиональная конференция

11–12 сентября 2008 г., Москва

**КАК ПРИОБРЕСТИ САМОЛЕТ**

Семинар 3

Октябрь 2008 г., Москва

**АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ «КРЫЛЬЯ РОССИИ»**

6-я Международная конференция и выставка

26–27 ноября 2008 г., Москва

**МАРКЕТИНГ АВИАТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

4-я профессиональная конференция

9–10 декабря 2008 г., Москва

**КАК ПРИОБРЕСТИ САМОЛЕТ**

Семинар 4