

ShowObserver

www.ato.ru

Обзор выставки HELIRUSSIA 2011

ПЯТНИЦА,
20 МАЯ

Эксклюзив для «ЮТэйр» 2

Eurocopter одобрил учебный центр авиакомпании

Glass cockpit for Kamov 2

Transas unveils avionics for Ka-62 and Ka-226

Russian Helicopters ready for military orders 10

The company plans to deliver over 1,000 rotorcraft to the Russian military through 2020

Революция в вертолетной отрасли 11

Новые правила полетов расширили возможности применения вертолетов в России

Ka-32A11BC для МЧС 14

«Вертолеты России» передали министерству первое из пяти заказанных ВС

«ЮТэйр» стала стартовым заказчиком Ми-34

Гендиректор «ЮТэйр» Андрей Мартиросов и гендиректор холдинга «Вертолеты России» Дмитрий Петров подписали 19 мая на выставке HeliRussia 2011 контракт на производство и поставку 10 вертолетов Ми-34С1. Начало поставок запланировано на 2012 г., стоимость контракта не разглашается. После подписания контракта Дмитрий Петров сказал: «Мы рады, что стартовым заказчиком на эту машину стала авиакомпания, занимающая лидирующие позиции на рынке вертолетных работ». По словам Андрея Мартиросова, заказанные вертолеты будут в первую очередь задействованы в летной школе, над созданием которой работает сейчас «ЮТэйр», также они будут применяться для мониторинговых и патрульных работ. Марти-

росов не исключает, что потребности авиакомпании «ЮТэйр» в вертолетах Ми-34, судя по спросу со стороны заказчиков работ, могут составить до 50 машин.

По словам представителей «Вертолетов России», сертификация базовой версии Ми-34С1 по нормам AP МАК должна завершиться в декабре 2011 г., после чего начнется процесс зарубежной сертификации.

Одновременно на HeliRussia 2011 было подписано соглашение о продвижении Ми-34С1 в Европе. Первым иностранным дилером этой машины стала французская компания Aero Progress, которая начнет продавать этот вертолет сначала во Франции, а потом и в других европейских странах. На выставке компания заказала 2 вертолета такого типа с по-



Марина Ласува

Летный образец Ми-34С1 покажут на МАКС-2011

ставкой в 2013 г. По словам представителей Aero Progress, по соотношению цена-качество поршневого Ми-34С1 выигрывает у таких западных вертолетов, как EC120. Как отметил представитель «Вертолетов России», «даже два вертолета для высококонкурентного западноевропейского рынка — это очень хороший старт».

Алексей Синицкий

Ка-62 получит двигатели Turbomeca в 2014 году

Вчера холдинг «Вертолеты России» разместил первый заказ на 40 двигателей Turbomeca Ardiden 3G, которые будут использоваться на новых вертолетах Ка-60/62. Это будет первая партия из 308 двигателей, законтрактованных холдингом в конце апреля. Поставки двигателей начнутся с 2014 г., а сам вертолет пойдет в серийное производство с 2015 г.

Гендиректор «Вертолетов России» Дмитрий Петров объяснил Show Observer, что заказ такого количества двигателей основан на планируемых объемах поставок вертолетов этого типа. По его словам, более 100 Ка-60 может быть заказано российскими военными, хотя холдинг надеется и на продвижение гражданского варианта — Ка-62. Гражданский вариант может быть сертифицирован в 2015–2016 гг. одновременно по стандартам AP

МАК и EASA. В этом году начнутся летные испытания первых двух прототипов Ка-60, в 2012 г. к ним присоединится еще одна экспериментальная машина. Возможно, будет и четвертый прототип. Все прототипы будут летать как на опытных Ardiden 3G, так и на двигателях РД-600 разработки НПО «Сатурн». Но, по словам Петрова, на серийные вертолеты

российские моторы устанавливаться не будут. Он объяснил это тем, что в ходе проведенных внутренних испытаний Ardiden 3G выиграл у РД-600 по ключевым показателям. Ранее предполагалось, что французские двигатели будут использоваться только для Ка-62, а на Ка-60 будут стоять российские моторы.

Максим Пядушкин



Не дожидаясь 2014 года президент Turbomeca Пьер Фабр (слева) передал Дмитрию Петрову макет Ardiden 3G

Сергей Соболев

ShowObserver

Обзор выставки HELIRUSSIA 2011

«ЮТэйр» стала стартовым заказчиком Ми-34

ShowObserver

Обзор выставки HELIRUSSIA 2011

Российская авионика для Eurocopter

Show Observer можно найти на сайте www.ato.ru

ShowObserver

Обзор выставки HELIRUSSIA 2011

Издатель: **А.Б.Е. Медиа****Генеральный директор**
Евгений Семенов**Главный редактор**
Максим Пядушкин**Авторы**Полина Зверева, Алексей Синицкий
Екатерина Сорокова**Выпускающий редактор**
Валентина Герасимова**Коммерческий директор**
Сергей Беляев**Менеджер по маркетингу и рекламе**
Олег Абдулов**Верстка и дизайн**
Андрей Хорьков**Распространение**

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

Редактор интернет-сайта
Алексей Сапожников**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.ruCorrespondence: P.O.Box 127,
Moscow, 119048, Russia

Тираж: 5000 экз.

Распространяется бесплатно.

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

Наш стенд на HELIRUSSIA-2011: 1A15

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
при участии
AVIATIONWEEK

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник АТО

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ МАКС 2011

ShowObserver
Обозрение выставки JETEXPO
MOSCOW 2011

ATO.RU

Eurocopter сертифицировал учебный центр «ЮТэйр»



Директор ЦПП «ЮТэйр» Владимир Демкин (крайний справа) с сертификатом Eurocopter

В первый день работы выставки HeliRussia 2011 компания Eurocopter вручила авиакомпании «ЮТэйр» сертификат соответствия, благодаря которому Центр подготовки персонала (ЦПП) авиакомпании в Тюмени сможет проводить обучение летно-технического состава для вертолетов Eurocopter. В церемонии приняли участие вице-

президент Eurocopter по технической поддержке и обслуживанию Дерек Шарплз, гендиректор «ЮТэйр» Андрей Мартиросов, гендиректор «Еврокоптер-Восток» Лоранс Ригolini и руководитель ЦПП «ЮТэйр» Владимир Демкин. По словам Дерек Шарплза, центр в Тюмени стал 20-м в мировой учебной сети Eurocopter и пер-

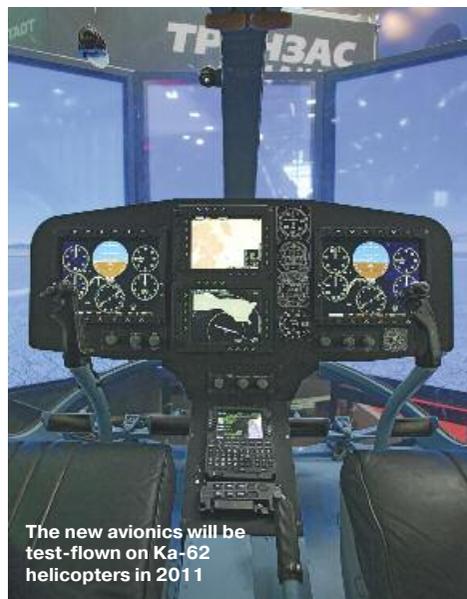
вым, созданным без долевого участия Eurocopter в капитале компании, что только подтверждает высокий профессиональный уровень центра.

Как сообщил Show Observer директор ЦПП Владимир Демкин, в соответствии с подписанным соглашением центр получает эксклюзивные права на обучение на территории России и СНГ. Обучение будет вестись на русском языке, при этом в центре уже сейчас есть пять преподавателей, сертифицированных Eurocopter. Стоимость обучения не раскрывается, однако, по словам Демкина, только на транспортных и командировочных расходах заказчики смогут существенно сэкономить. В первый год работы центр планирует обучить около 50 пилотов и примерно столько же специалистов инженерно-технического состава.

Алексей Синицкий

Transas offers glass cockpit for Kamovs

The St Petersburg-based avionics specialist Transas Aviation is displaying here at HeliRussia 2011 a new glass cockpit solution for two Kamov helicopter models: the Ka-226 light twin and the medium-class Ka-62. The company explains the cross-platform capability by



The new avionics will be test-flown on Ka-62 helicopters in 2011

the same-size instrument panel on both types. The suite is built around two 12.1-inch TDS-12 primary flight/navigation displays and two 8.4-inch TDS-84 MFDs (just one for the Ka-226), all with a LED backlight. Also included is the TTA-12H(S) terrain awareness and warning system with a built-in terrain and obstacles database; two TNC-1G flight management systems with built-in GLONASS/GPS sensors; flight computers and TDC-17 cockpit indication control interfaces. The basic package weighs 19.5 kg.

The solution can operate using digital maps and terrain models, and supports all typical helicopter applications. Transas Group Vice President Viktor Godunov says flight tests of the new suite will begin this year on Ka-62 helicopters. Several kits have already been shipped for installation to the Russian Helicopters company. Optional cockpit equipment offered on the Ka-62 includes a synthetic vision system and a TSL-1600 searchlight.

Transas has not yet decided on whether to offer the new solution for the Ka-226T modification, which is running in the Indian army's light helicopter tender with a different avionics fit.

Maxim Pyadushkin



SKYe SH09

The next Generation of multi-purpose light single-engine helicopter.

Designed to stand out from the competition, SKYe SH09 offers exceptional hot and high performance, a flexible engine concept and a low noise signature. The Modularity of the cabin makes the most of the flat floor and the unique high ceiling, with 5 to 8 individual crashworthy seats and facilitated rear access loading through the clamshell doors.

Introducing a remarkably versatile machine with additional power, greater pay-load and sling capacity and faster cruise speed.



A Swiss made Helicopter

www.marengo-swisshelicopter.com



HeliRussia 2011 - Booth 3C -

В Подмосковье появился центр техобслуживания AW139

В России появился первый авторизованный производителем центр техобслуживания итальянских вертолетов AW139. Он был создан на мощностях подмосковного вертолетного оператора «Авиасервис», который



Глава HeliClub Алексей Бархатов (справа) и менеджер по продажам AgustaWestland в России Альберто Понти подписывают соглашение об открытии нового сервисного центра

работает под торговой маркой HeliClub. Как рассказал Show Observer глава HeliClub Алексей Бархатов, на площадке компании на Новорижском шоссе, в 40 км от Москвы, уже построен дополнительный ангар, будет закупаться и специальное оборудование. Стоимость проекта он оценил в 1,0–1,5 млн долл. Одобрение от российских властей будет получено в самое ближайшее время. HeliClub сможет проводить все виды обслуживания, кроме капитального ремонта.

Мощности для обслуживания AW139 в HeliClub создавались под приход в компанию машины этого типа, о чем было объявлено на прошлогодней HeliRussia. Хотя та машина была передана собственником другому оператору, Бархатов надеется, что в компании все же появится такой вертолет. Помимо AW139 в HeliClub будут обслуживать легкие вертолеты AW109. Компания эксплуатирует одну такую машину, еще несколько вертолетов базируется поблизости.

Кроме HeliClub обслуживанием легких вертолетов AgustaWestland в России занимается компания «Аэросоюз», которая получила одобрение производителя год назад.

Также на HeliRussia 2011 AgustaWestland подписала контракт на поставку двух AW139 российской компании Exclases Holdings. Последняя является дилером AgustaWestland; имена конечных заказчиков вертолетов не разглашаются. Как сказал старший вице-президент коммерческого подразделения AgustaWestland Эмилио Далмассо, с учетом этого контракта количество заказанных за последние два года вертолетов в России и СНГ достигает 13 машин. Большинство заказчиков остаются неназванными, но в числе важнейших для себя представители AgustaWestland называют контракт с авиакомпанией «Россия» на поставку двух вертолетов AW139 для правительственного авиаотряда.

Максим Пядушкин, Алексей Синицкий

ZEST delivers EC155 B1

The St Petersburg-based leasing company ZEST in late April delivered a Eurocopter EC155 B1 Daphin to an undisclosed Russian customer under a 2010 contract — the first example of the type to be flown in this country. Additional, non-essential equipment will be handed over to the new customer later this month.

ZEST also deals in other Eurocopter models: last December it purchased an AS355N in the interests of a customer. The deal was closed within two weeks, in a shortcut procedure, because both the owner and the helicopter were in Russia and the airframe already

had local registration. The financial lease contract worth 93 million roubles (\$333,000 at the current exchange) was signed for period of 36 months. ZEST received ownership rights to the aircraft two months after the signing of the contract, and immediately delivered it to the operator.

The company's total worth of lease agreements for Eurocopter models (including the EC145, EC155 B1 and AS355N) exceeds 1.33 billion roubles. The overall value of all its helicopter lease deals to date stands at some 3.66 billion roubles.

ZEST is now in talks with potential buyers of Eurocopter and



The first EC155 B1 was delivered to Russia through ZEST

Robinson types in Russia's Karelia, Arkhangelsk Region, Pskov, Yekaterinburg, and Khabarovsk.

It also hopes to start offering AgustaWestland products.

Maria Ivanova



«Аэросоюз» оперил R44

Компания «Аэросоюз» представила на выставке HeliRussia 2011 художественную композицию White Eagle («Белый орел»), представляющую собой вертолет Robinson R44, обклеенный белыми перьями. Как пояснил президент «Аэросоюза» Александр Климчук, летать с перьями вертолет, разумеется, не будет, однако композиция символизирует воздушность и романтику авиации — для большинства пилотов всего мира путь в небо начинается именно с вертолетов Robinson.

«Аэросоюз» имеет летные школы в 10 городах России, и, по словам Александра Климчука, примерно треть российских пилотов получили летное образование, то есть оперились, в «Аэросоюзе». Он объяснил, что спрос на пилотов будет только увеличиваться, поскольку российский рынок вертолетов сейчас испытывает бурный рост после принятия в прошлом году новых правил использования воздушного пространства.

Алексей Синицкий



Ка-32А11ВС

УНИКАЛЬНЫЕ МИССИИ: БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Высокая тяговооруженность и маневренность Ка-32А11ВС позволяют эффективно использовать вертолет для выполнения разных миссий — от перевозки грузов на внешней подвеске и монтажа высотных конструкций до тушения пожаров и спасательных операций.

Сертифицирован для полетов в России, Европе, Канаде, Южной Корее, Индии, Китае, Чили.

подробнее на www.rus-helicopters.ru



ОПЫТ И ИННОВАЦИИ



Россия, 107113, Москва,
ул. Сокольнический вал, д. 2а, стр.2
Тел.: +7 (495) 981-6373 • Факс: +7 (495) 981-6395
E-mail: info@rus-helicopters.com

От первого лица

«Направление нашего развития зависит от пожеланий наших клиентов»

Лоранс
РИГОЛИНИ

Генеральный директор компании «Еврокоптер Восток»

Продукция европейской вертолетостроительной компании Eurocopter хорошо известна на российском рынке — техника этого производителя эксплуатируется крупнейшими вертолетными перевозчиками нашей страны. Лоранс Ригolini, возглавляющая компанию «Еврокоптер Восток» — подразделение, отвечающее за продажи вертолетов Eurocopter в России и странах СНГ, — рассказала Show Observer о планах развития партнерских отношений с Россией.

— Ушедший год ознаменовался началом выздоровления российской экономики. Сколько вертолетов «Еврокоптер Восток» поставил в Россию в 2010 г.? Каков на сегодняшний день портфель заказов от российских клиентов?

— Вы правы, прошлый год был отмечен оздоровлением российской экономики в целом и вертолетного рынка страны в частности. Это был хороший год для нашей компании: «Еврокоптер Восток» осуществил поставки 15 вертолетов во всех сегментах рынка. Если говорить о нефтегазовом секторе, то мы передали компании «Газпромavia» 8 вертолетов EC135, 4 вертолета AS350 B3 было поставлено для транспортных перевозок. Частные заказчики получили два вертолета EC155.

Прошлый год стал удачным и с точки зрения новых заказов: мы подписали несколько крупных контрактов, в том числе на поставки упомянутых ранее восьми EC135 для «Газпромavia». Также мы заключили контракт с компанией «ЮТэйр» на поставку 20 вертолетов Ecureuil. В целом Eurocopter продал в России и СНГ почти 40 вертолетов. Так что это очень хороший признак выздоровления.

— Известно, что на вертолетах EC135, поставленных «Газпромavia», стоит авионика российского производства. Планируете ли вы



Светлана Копылова

оснащать российским оборудованием и другие модели, поставляемые в нашу страну?

— Именно это мы и намерены делать. Наш российский поставщик авионики — компания «Транзас», профессиональный игрок поистине мирового уровня. Сейчас мы рассматриваем возможность установки оборудования «Транзас» на других представителях нашей продуктовой линейки, например на EC175.

— Готов ли Eurocopter сделать следующий шаг в сотрудничестве с Россией и открыть здесь сборочное предприятие винтокрылой техники?

— Наши отношения с Россией сейчас находятся на том этапе, когда пора принимать стратегическое решение: куда двигаться дальше. Россия — ключевой игрок на авиационном рынке. Сейчас наш топ-менеджмент обсуждает этот вопрос, и могу вам подтвердить, что Eurocopter рассматривает Россию как стратегического партнера, с которым мы очень хотим развивать сотрудничество.

Принятию решения о создании здесь производства должно предшествовать размещение крупного заказа на наши вертолеты. Направление развития компании зависит от пожеланий наших клиентов.

— Стратегия Eurocopter предполагает выпуск по одной новой модели в год. Какие новинки вы собираетесь рекламировать в России?

— Разумеется, мы работаем над тем, чтобы предложить новые модели. С середины текущего года мы начнем рекламную кам-

панию новой версии вертолета Ecureuil AS350 B3, известной как AS350 B3e (где «e» означает enhanced — усовершенствованный). Основная идея, стоящая за дальнейшим развитием семейства AS350 (в основном за счет модернизации двигателей), — еще более усовершенствовать характеристики AS350 B3, лучшего однодвигательного легкого вертолета в мире, одновременно облегчив его обслуживание и сократив прямые эксплуатационные расходы. Мы также предлагаем улучшенную версию вертолета EC135 под названием EC135 T2e (с двигателями Turbomeca) или EC135 P2e (с двигателями производства Pratt & Whitney). У этого модернизированного вертолета максимальная взлетная масса увеличена до 2950 кг. Сертификацию планируется завершить в конце 2011 г. Ранее приобретенные вертолеты данной модели мож-

но будет дооснастить до новой версии в соответствии с доработочным бюллетенем.

— Растущее количество вертолетов Eurocopter в российской эксплуатации несомненно потребует расширения сети послепродажного обслуживания.

— На данный момент в стране работают 14 центров, сертифицированных российскими авиационными властями на обслуживание нашей продукции. Два из них, принадлежащие «ЮТэйр» и «Газпромavia» (плюс казахский центр Sky Service), авторизованы нами в качестве официальных центров ТОиР Eurocopter. Мы планируем постепенно развивать эту сеть, с тем чтобы расширять набор услуг, предлагаемых нашим клиентам.

Это один из ключевых моментов нашей стратегии на ближайшие годы. Разумеется, мы готовы работать с центрами, авторизованными авиационными властями. Просто подчеркиваем, что обращение в центр, сертифицированный Eurocopter, является дополнительной гарантией качества и высокого уровня обслуживания.

Две трети российского парка наших вертолетов базируется в Московской и Ленинградской областях, поэтому имеет смысл развивать сеть центров обслуживания прежде всего в этих регионах. Однако многие из вновь заказанных машин будут поставлены в восточные регионы страны, так что такие центры нужны и там.

Интервью подготовил Максим Пядушкин



РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО ПИЛОТАЖНО-НАВИГАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ВЕРТОЛЕТОВ И САМОЛЕТОВ



От первого лица

«Российское вертолетостроение сохраняет динамику роста»

Дмитрий
ПЕТРОВ

Генеральный директор холдинга «Вертолеты России»

Дмитрий Петров возглавил холдинг «Вертолеты России» осенью 2010 г., придя на этот пост с должности заместителя генерального директора материнской компании — ОПК «Оборонпром». В своем интервью Show Observer он подвел итоги работы холдинга в прошедшем году и рассказал о приоритетах дальнейшего развития вертолетостроительной отрасли страны.



«Вертолеты России»

— Дмитрий Евгеньевич, Вы возглавили компанию, после того как ОПК «Оборонпром» прекратила выполнять функции управляющей компании ОАО «Вертолеты России». В чем причина и смысл подобного изменения в системе корпоративного управления?

— ОПК «Оборонпром» перестала быть управляющей компанией для ОАО «Вертолеты России», для того чтобы передать обществу управление вертолетостроительными предприятиями, входящими в холдинг. Этот шаг, наряду с консолидацией активов предприятий, входящих в холдинг «Вертолеты России», стал логичным завершением процесса объединения предприятий российского вертолетостроения в единую холдинговую структуру.

— Объединение вертолетостроительных активов завершилось приобретением контрольного пакета ОАО «Роствертол» в конце прошлого года. Какие преимущества дала эта консолидация для вертолетной отрасли?

— Основная задача, которая стояла перед вертолетостроительной отраслью России после экономического спада 1990-х гг., — восстановление сил и конкурентоспособности на мировом вертолетном рынке, где мы являемся одними из лидеров, успешно развиваемся и соперничаем с такими производителями, как Eurocopter, Bell Helicopters и Sikorsky Aircraft. Только крупные корпорации сегодня имеют возможность эффективно инвестировать в

НИОКР, модернизацию производства и вывод новых моделей на рынок.

В такой ситуации одним из путей для российского вертолетостроения стало создание холдинговой структуры. С этой целью был создан холдинг «Вертолеты России», объединивший все вертолетостроительные предприятия страны и ставший одним из ведущих игроков на мировом рынке производителей вертолетной техники.

— Будет ли теперь проведена программа реорганизации производственных мощностей и оптимизация продуктового ряда?

— «Вертолеты России» ставят своей целью повышение конкурентоспособности российской вертолетостроительной отрасли. Поэтому мы уже приняли и активно реализуем программу реорганизации производственных мощностей и внедрения перспективных промышленных технологий в процесс производства. Данная программа затрагивает все предприятия холдинга.

В частности, предполагается провести техническое перевооружение литейных производств, реконструкцию и перевооружение композитных и механических производств, внедрить программу цифровых и информационных технологий, реализовать программы повышения энергоэффективности заводов. Сегодня наиболее заметны результаты модернизации производства и внедрения нового, современного оборудования на заводах в Казани, Улан-Удэ и Арсеньеве, видны позитивные изменения на других предприятиях холдинга.

В рамках решения задачи по развитию модельного ряда определены модели вертолетной техники на ближайшую перспективу. Это Ка-226Т, «Ансат», Ми-34С1, Ка-32А11ВС, Ка-62, Ми-171А2, Ми-38, Ми-26Т2, военные вертолеты Ми-28Н «Ночной охотник» и Ка-52 «Аллигатор».

— Как Вы оцениваете результаты деятельности холдинга «Вертолеты России» в 2010 г.? Удалось ли сохранить рост объема продаж?

— Прошедший год стал еще одним успешным годом для российского вертолетостроения. Холдинг продолжил модернизацию производства, расширил глобальную сеть сервисных центров, успешно осуществлял свою маркетинговую деятельность. Сейчас готовится к публикации годовой отчет холдинга с точными финансовыми и производственными показателями. По предварительным данным, в 2010 г. предприятия холдинга выпустили 214 вертолетов (по итогам 2009 г. — 183). При этом мы продолжим сбалансированные поставки на внутренний рынок и на экспорт.

— Какие направления деятельности и производственные программы будут, по вашему мнению, приоритетными для «Вертолетов России» в этом году?

— В 2011 г. планируется продолжить работу по обновлению промышленного оборудования и повышению показателей энергоэффективности предприятий. В рамках программы по созданию глобальной сервисной системы на 2011–2012 гг. запланировано открытие новых сервисных центров в Азии и Латинской Америке.

Ну, и самое главное, конечно, в 2011 г. «Вертолеты России» собираются продолжать реализацию вертолетных программ, которые холдинг осуществляет совместно с эксплуатантами, представители которых уже работают в проектных группах вместе с нашими специалистами. Также мы ведем диалог с эксплуатантами по проблемам эксплуатации и послепродажного обслуживания.

Однако такое эффективное развитие было бы невозможно без внимания государства к отечественному вертолетостроению. Для дальнейшего развития отрасли необходимо наращивание портфеля заказов, в том числе благодаря государственной поддержке новых проектов. В этом вопросе холдинг «Вертолеты России» находит понимание со стороны руководства страны и правительства.

Интервью подготовил Максим Пядушкин

Российские вертолеты получают интегрированную поддержку

На базе «Вертолетной сервисной компании» (ВСК), входящей в холдинг «Вертолеты России», создана система интегрированной логистической поддержки (ИЛП) российской вертолетной техники. По словам директора по послепродажному обслуживанию ВСК Артура Штанкова, использование созданной информационной системы позволит переломить сложившуюся неблагоприятную ситуацию в послепродажном обслуживании российской вертолетной техники как на внутреннем, так и мировом рынке и перейти от стихийного неконтролируемого сервиса к современной системе технической поддержки, опирающейся на принципы ИЛП.

Создание системы проводилось в рамках Федеральной целевой программы «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года» совместной командой специалистов ВСК и ИТ-консалтинговых компаний GMCS и «АПРО-Капитал». Система, в частности, используется для управления тендерными процедурами, планирования

работ по ТОиР, контроля актуального состава борта, учета ресурсного состояния борта и агрегатов. Создание информационной системы ВСК является одним из ключевых моментов формирования единого информационного пространства в рамках холдинга «Вертолеты России», необходимого для построения эффективных процессов ИЛП российской вертолетной техники.

Созданная информационная система является необходимым элементом сети глобального послепродажного обслуживания вертолетов российского производства. Холдинг «Вертолеты России» проводит в различных регионах мира работы по созданию и сертификации сервисных центров и ремонтных предприятий. Существующая инфраструктура сервисных центров соответствует географии продаж российского вертолетного холдинга. В частности, в Шардже (ОАЭ) в 2009 г. было создано совместное предприятие International Rotor-Craft Services по послепродажному обслуживанию российских вертолетов. В начале



Левина, Александр / Transport-photos.com

«Вертолеты России» создают глобальную систему техподдержки своих продуктов

этого года подобное СП было открыто в Индии. В Европе идет сертификация нескольких сервисных центров и ремонтных предприятий для создания системы интегрированной логистической поддержки в данном регионе. Сервисные центры холдинга существуют практически во всех странах СНГ. Планируется открытие новых сервисных центров в Юго-Восточной Азии, в Центральной и Южной Африке, а также в Латинской Америке.

Алексей Синицкий









ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
НПО «НАУКА»

Разработка, испытание и производство систем кондиционирования воздуха, систем автоматического регулирования давления летательных аппаратов, систем жизнеобеспечения космических аппаратов и входящих в них агрегатов.

Действующие проекты НПО «Наука» по вертолетам:

- разработка системы кондиционирования вертолета Ка-226;
- модернизация системы надува и кондиционирования вертолета Ка-60/62;
- разработка системы кондиционирования воздуха вертолетов Ми-8, Ми-17.

Дополнительные услуги и работы:

- Все виды ремонта выпускаемых изделий и агрегатов.
- Изготовление узлов и деталей машиностроения методами литья,ковки, штамповки, обработки на металлорежущих станках.
- Изготовление изделий общетехнического и пожарного назначения.
- Изготовление резинотехнических изделий.
- Сварка и пайка деталей из стали, титановых и алюминиевых сплавов.
- Все виды термической и химико-термической обработки деталей.
- Услуги по разработке конструкторской и технологической документации по техническим требованиям или образцам заказчика.

125124, г. Москва, 3-я улица Ямского Поля, влад. 2.
Тел.: (495) 775-31-10. Тел./факс: (495) 775-31-11. E-mail: isakov@npo-nauka.ru. www.npo-nauka.ru

Сертификаты соответствия № 0274/RU от 09.12.2008 г., 6300.310816/RU от 09.12.2008 г.
Лицензии № 6915-А-ВТ-П от 08.05.2008 г., 6913-А-АТ-И от 08.05.2008 г., 6912-А-АТ-Пм от 08.05.2008 г., 6916-А-ВТ-Пм от 08.05.2008 г., 6910-А-АТ-П от 08.05.2008 г., 6914-А-ВТ-П от 08.05.2008 г.

Waiting for a brighter day

Business aviation market in Russia is lurking in anticipation of a brighter day. On the one hand, local companies admit that the industry has recovered from the stall, and the aftermath of the financial crisis doesn't impact their business as severely as two years ago. Nevertheless, no one is bold enough to say that the pre-crisis market is back. Hence, conservative approach to marketing and business in general prevails over alternative models and creative sales.

Major airframers link their hopes for recovery with the Middle East, as well as the new markets, such as India and China. Apparently, Russia has lost its dominant positions, although local representatives of business-jet and rotorcraft manufacturers are satisfied with the volumes of their business on the whole.

Thus the general situation may be described as "business as usual". That statement became the theme of this year's Business Aviation Forum, which will be held on June 15 in Moscow. "It's the fourth year in a row that we organize this get-together for all those involved in business aviation operations in our country, both Russian and European companies, as well as OEMs from all around the world", says Alexey Komarov, general director of ATO Events, the Forum's organizer. "Our aim is more than providing access to information on the industry's key issues, it is primarily providing an opportunity for market players to discuss the current situation, share their views and exchange business cards", he says.

Other highlights of the Forum agenda include harmonization of the Russian and European legislation, ETS, SMS and readiness of the local ground infrastructure for mass events, such as the Olympics and the World Cup.

Eurocopter X3 достиг скорости 430 км/ч



Кроме скорости X3 показал хорошую устойчивость и управляемость

Еurocopter

Накануне HeliRussia 2011 компания Eurocopter сообщила о том, что разработанный ею экспериментальный комбинированный вертолет X3 показал

скорость 430 км/ч (232 узла) при горизонтальном испытательном полете. Прототип X3 достиг такой скорости в ходе третьего полета второго этапа испытаний, для которых он получил модернизированный редуктор.

Испытания X3 стартовали в сентябре прошлого года. На прототипе используется фюзеляж и несущий винт от вертолета EC155 и два боковых пропеллера на коротких крыльях. В ходе первого этапа испытаний X3 показал скорость 333 км/ч (180 узлов) при неполной тяге двигателя.

В мае вертолет приступил ко второму этапу испытаний, где он летает на полной тяге, демонстрируя «впечатляющую вертикальную скорость подъема и снижения, а также прекрасную маневренность», сообщает Eurocopter. «X3 очень хорошо управляется и показывает замечательную устойчивость на высокой скорости даже при выключенном автопилоте», — рассказал летчик-испытатель Eurocopter Эрве Жаммерак. Прототип также продемонстрировал низкий уровень вибрации без использования пассивных или активных антивибрационных систем.

По планам Eurocopter, испытания высокоскоростного вертолета продолжатся в течение этого года для изучения поведения машины на всех режимах полета и оценки ее возможностей.

Европейский вертолетостроитель рассчитывает, что высокоскоростной вертолет, созданный с применением технологий, обрабатываемых на X3, будет востребован на рынке за счет 50%-ного преимущества в скорости и дальности полета по сравнению с существующими моделями.

Максим Пядушкин

Russian Helicopters ready for military orders



Rostvertol is already building a batch of Mi-35M attack helicopters for the Russian military

ATO.ru

Russia's new state armament procurement program through 2020 calls for the Russian Helicopters holding company to deliver over 1,000 new rotorcraft to the Armed Forces, CEO Dmitry Petrov has told Show Observer. According to

him, up to 120 military helicopters will be delivered annually throughout this period, peaking at 160 units. More than 100 deliveries are to be made this year alone.

Petrov praises the new regulations under which helicopter ma-

nufacturers may conclude long-term contracts with the military. This, he says, makes the industry's life much simpler than the one-year deals practiced before. Russian Helicopters announced its first three long-term defense contracts in early May, with deliveries planned for 2011-18. No details are available, but Petrov says the helicopters on order will be built at the Rostvertol facility in Rostov-on-Don. Rostvertol's military products include Mil Mi-35M and Mi-28N attack helicopters, and also Mi-26 heavy-lift transports.

"By the end of this year we hope to have signed contracts [with the Defense Ministry] on behalf of all our subsidiary production facilities," Petrov says, adding that the company's current capacities will be enough to fulfill all the defense orders in time.

Maxim Pyadushkin

Вертолеты выиграли от новых правил полетов



Марина Лысцова

По мнению Михаила Казачкова, зачастую заказчики морально не готовы применять вертолетную технику

«Введение в конце 2010 г. новых Федеральных авиационных правил и уведомительно-го порядка использования воздушного пространства на нижних высотах привело к революционным переменам в вертолетной от-

расли», — рассказал в интервью Show Observer председатель Ассоциации вертолетной индустрии (АВИ) Михаил Казачков. По его словам, по итогам I квартала 2011 г. налет вертолетов авиации общего назначения увеличился в целом на 10%, а в некоторых сегментах рост составил до 30%. «В Центральном федеральном округе частными вертолетными эксплуатантами начали выполняться ночные полеты, что раньше делала только госавиация, — говорит Казачков. — Это потрясающий сдвиг, который накладывает колоссальную ответственность на эксплуатанта, поскольку усложняет порядок выполнения полета, но, с другой стороны, увеличивает время использования вертолета, особенно в зимнее время».

Рост налета вертолетной техники пока не сталкивается с дефицитом наземной инфраструктуры или летного парка. Проблемой, скорее, является незнание потенциальными заказчиками всех возможностей применения вертолетов. «Люди не готовы применять вертолетную технику, и во многих случаях для них является открытием, что это можно делать», — объясняет глава АВИ. По его оценке, отечественная вертолетная отрасль повторяет развитие запад-

ного рынка. Одним из наиболее растущих сегментов после введения новых правил стало использование вертолетов для корпоративных перевозок или в качестве воздушного такси, но возможности роста есть и в других рыночных сегментах.

«Абсолютно потерян и забыт сегмент услуг скорой медицинской помощи. Исторически так сложилось, что российский заказчик не готов платить за использование вертолетов для этих целей», — рассказывает Михаил Казачков. Он отметил схожую ситуацию в области пожаротушения. В России местные власти не выделяют достаточно средств, для того чтобы обеспечить дежурство противопожарных вертолетов в пожароопасный период. «В результате в других странах, где горят леса, наши эксплуатанты представлены шире, чем в собственной стране. И это проблема муниципальных властей и тех структур, которые в финансовом отношении отвечают за этот сектор, — говорит Казачков. — Наша техника уходит за рубеж, потому что там есть четкая система финансирования через тендеры; расходы на эти нужды закладываются в бюджет и за счет этого авансируется авиапредприятие».

Максим Пядушкин

ShowObserver

ЕЖЕДНЕВНОЕ ИЗДАНИЕ

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ МАКС 2011

ЕЖЕДНЕВНОЕ ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ АВИАСАЛОНА МАКС-2011

- » три ежедневных номера Show Observer тиражом 10000 экземпляров каждый распространяются с самого раннего утра на входах/выходах авиасалона, на всех стендах и во всех шале, а также среди деловых посетителей салона в рабочие дни выставки, гарантируя точное попадание издания в руки людей принимающих решения;
- » безоговорочный успех во время проведения авиасалонов МАКС с 2003 г. подтверждает, что Show Observer является идеальным маркетинговым инструментом для экспонентов, дополняя их экспозиции на выставке рекламными материалами в официальном издании МАКС-2011;
- » все содержание Show Observer MAKS 2011 будет доступно в цифровом и текстовом форматах на быстрорастущем авиационном деловом портале www.ATO.ru



От первого лица

“We aim at expanding our presence up to a 40% of the foreign manufacturer market here”

Emilio DALMASSO

Senior Vice President
Commercial Business
Unit AgustaWestland

Italian helicopter manufacturer AgustaWestland has quite successful sales in Russia, but also develops industrial partnership here with the Russian Oboronprom Corporation. In his interview for Show Observer Emilio Dalmasso, Senior Vice President of Commercial Business Unit, explained how AgustaWestland plans to expand its presence on the Russian helicopter market in the next few years.

— **What is AgustaWestland position on the Russia market? How many rotorcraft have been delivered to this market in 2010?**

— AgustaWestland has so far sold more than 20 helicopters of various types in Russia in few years making it a leading foreign manufacturer in this commercial market and we expect to deliver up to 5 aircraft in 2011 including AW119Ks and AW139s, a remarkable figure for the expansion of the AgustaWestland's fleet in the country. Russia is recognized as being one of the most important growth areas over the next decade, with increasing opening to the presence of western models. We are here to stay through a long term commercial and industrial



strategy and we are confident we'll be able to seize new chances to further expand our already significant presence aiming at expanding our presence up to a 40% of the foreign manufacturer market in the next 5 to 10 years. All of our commercial models (AW119Ke, AW109 Power, Grand and AW139) have found remarkable success for VIP/corporate transport. We see interesting business opportunities in the EMS and offshore transport markets as well in the future. The planned assembly of the civil AW139 in Russia via the HeliVert joint venture with Russian Helicopters will ensure a major contribution to a further expansion of our products' presence.

— **AgustaWestland has recently delivered first AW139 to Russia. How many orders for this model from the Russia customers does the company have at the moment?**

— Orders for up to ten AW139 medium twin helicopters have been logged in Russia and in the CIS countries so far in just two years. Two of them have been purchased by Rossiya, the Russian operator in charge for managing the Presidential fleet, and are expected to be delivered by early 2012.

— **When the AW139 assembly in Tomilino is expected to start working? Who will be the first customer to get AW139 assembled in Russia?**

— Works at the site of the new plant in Tomilino are expected to end in mid 2011. The production rate of the locally assembled civil AW139s has been set up to 20 helicopters per year. The final assembly activities are expected to start in 2011 with production expected to progressively increase to reach a steady state regime in 2015. We will not speculate on the customer for first Russian assembled AW139 for the time being.

— **Taking into account the growing number of AgustaWestland helicopters flying in Russia, does the company plan to develop the maintenance network here?**

— As you know AgustaWestland is not only a prime rotorcraft manufacturer but also a leading provider of total capability solutions including product support and services worldwide. In 2010 Aerosouz was appointed an authorized service centre in Russia for the AgustaWestland range of light commercial helicopters. Additional service centres will follow in the country in other locations where AgustaWestland's helicopters are operating, allowing the delivery of local support and to enable customers to maximise the operational effectiveness of their aircraft. We are committed to stay closer and closer to where our customers need to perform their missions and maximize their business opportunities ensuring ever enhancing rates of operational effectiveness.

— **What will be the focus of AgustaWestland exposition at HeliRussia 2011?**

— The AW139, thanks to its outstanding features, has been identified and selected by Russian industry as the benchmark helicopter in the light medium weight category to meet various demanding civil requirements in the region. So we'll be particularly focusing on the AW139 at Heli-Russia 2011 when considering its market success in the region in recent years and future opportunities, not forgetting however the lighter products from our commercial portfolio, namely the AW119Ke, the AW109 Power and the GrandNew, all benchmarks in their respective segments.

**This interview is prepared
by Maxim Pyadushkin**



Two dozens of AgustaWestland helicopters, like AW109 (on photo), AW119 and AW139, already operate in Russia

PHOTO: Leonid FIERBERG



WINGS OF RUSSIA INTERNATIONAL AVIATION FORUM

9th INTERNATIONAL CONFERENCE

OCTOBER 11-12, 2011

RENAISSANCE MONARCH CENTRE HOTEL, MOSCOW

One of the key events in the region's air transport industry calendar, Wings of Russia Forum is recognized as a must-visit conference for the airline business leaders and the community of decision-makers influencing strategic development of the air transport in Russia.

The year 2011 sees a continued extensive growth of international and domestic air traffic in the region backed up by new deliveries of long-haul and regional jets and turboprops.

The Russian air transport is verging towards revolutionary changes as foreign investors may gain the right to own controlling stakes at Russian airlines. This move would open new fantastic opportunities for foreign investors and airlines in the context of Russian air transport market development.

What are the short-run and mid-range prospects for air transport market in Russia? Will the government take a lead in airline merge and market reshape? How are airlines prepared financially for further challenges? These and many other issues will be the business of the day at plenary sessions and panel discussions.

KEY TOPICS

- Russian Air Transport Market: Configuration is Changing
- Foreign Investments into Russian Airlines: Breakthrough Coming Soon
- Russian Airline Fleet Upgrade: New Deliveries Along with Old Problems
- Aircraft Finance and Lease: Handling Today's Challenges
- Regional Air Transport in Russia & CIS: Needs and Demands

EARLY-BIRD DISCOUNTS are available before July 29, 2011.

For more information please contact: (+7 495) 626-53-29, events@ato.ru

ORGANIZED BY

ATO EVENTS

IN COOPERATION WITH

A O B T
THE RUSSIAN AIR TRANSPORT
OPERATORS ASSOCIATION

GENERAL PARTNER

Malakut
INSURANCE BROKERS

SPONSORED BY

ИНГОСТРАХ
Ingostrakh

ТОЛМАЧЕВ
TOLMACHEV

Lufthansa Consulting

GENERAL MEDIA PARTNER

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ

ATO.RU

MEDIA PARTNERS

Aviation Explorer

АВИАНОПТ

AVIA.RU

PARTNER HOTEL

R
RENAISSANCE
MOSCOW MONARCH CENTRE
HOTEL

WWW.EVENTS.ATO.RU

Следующий номер — на МАКС-2011

Вертолетная выставка HeliRussia и профессиональное ежедневное издание Show Observer плодотворно сотрудничают уже четвертый год подряд. Show Observer, который является официальным ежедневным изданием выставки HeliRussia 2011, в этом году будет также освещать деятельность Международного авиационно-космического салона МАКС-2011, который пройдет 16–21 августа в подмосковном Жуковском. Show Observer, неизменно являвшийся официальным изданием авиасалона МАКС начиная с 2003 г., будет выпускаться ежедневно в первые три дня работы выставки и предоставит посетителям самую свежую и актуальную информацию об экспонатах и мероприятиях, а также фоторепортажи с места событий. Show Observer не только помогает быть в курсе всех событий авиасалона, но также служит идеальной рекламной площадкой как для участников, так и для деловых посетителей выставки. Show Observer будет распространяться на всех стендах, на статической экспозиции, а также среди деловых посетителей авиасалона.

Осенью этого года Show Observer планируется традиционно выпускать на выставке деловой авиации JetExpo, которая пройдет в Москве 15–17 сентября.

Екатерина Сорокова

ShowObserver
ОБЗЕРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **МАКС 2011**

Look for our next issue at MAKS 2011

The HeliRussia exhibition and the professional daily Show Observer enjoy a fruitful partnership for the fourth year in a row. After HeliRussia 2011, at which Show Observer is an official daily publication, we will cover Russia's largest aerospace event — the MAKS 2011 International Aviation and Space Salon, to be held in Zhukovsky, outside Moscow, on August 16–21.

Show Observer is published by the premier industry magazine Air Transport Observer and has been designated the official MAKS publication since 2005. In the first three days of the air show the magazine will provide up-to-date news and photo coverage of the MAKS showpieces and events. It is also an excellent advertising platform both for exhibitors and business visitors at MAKS. This publication will be distributed at all booths, on the static display and among visitors to the exhibition.

This autumn, for the fifth year in a row, Show Observer will also be covering the Jet Expo business aviation exhibition, to be held in Moscow in September 15–17.

Ekaterina Sorokovaya

Uralhelicom демонстрирует R66

Компания Uralhelicom представляет на выставке HeliRussia 2011 первый в России газотурбинный вертолет Robinson — R66 Turbine. После HeliRussia 2011 вертолет будет передан покупателю, однако эксплуатировать его он пока не сможет, поскольку у R66 еще нет российского сертификата типа. Директор по продажам Uralhelicom Алексей Михайлов отметил, что сейчас дилеры вертолета на российском рынке прилагают все усилия для сертификации ВС. Ожидается, что сертификация нового



вертолета завершится осенью этого года, после чего Uralhelicom займется сертификацией сервисного центра под данную модель. Михайлов отказался раскрыть точное количество заказчиков

машины, сославшись на коммерческую тайну, однако сказал, что на начало 2012 г. намечены новые поставки R66 для клиентов компании.

Полина Зверева

Ка-32А11ВС поставлен на службу МЧС

На статической площадке HeliRussia 2011 демонстрируются два вертолета Ка-32 МЧС России. Один из них Ка-32А; другой — Ка-32А11ВС — был передан министерству накануне выставки, 17 мая. Это первый из пяти вертолетов данного типа, заказанных МЧС в 2009 г. Он оснащен медицинским модулем, но подготовлен и для установки противопожарного оборудования. По словам гендиректора «Вертолетов Рос-

сии» Дмитрия Петрова, остальные машины будут поставлены МЧС также в этом году. Контракт на Ка-32 заключен в рамках одобренной программы приобретения для нужд новой вертолетной группировки Управления авиации МЧС РФ 62 легких и 123 средних вертолетов. Они будут использоваться ведомством для патрулирования и медико-эвакуационных нужд.

Максим Пядушкин



Новый Ка-32А11ВС
на HeliRussia 2011

МАКС 2011

10-й

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
АВИАЦИОННО-
КОСМИЧЕСКИЙ
САЛОН



МОСКВА. ЖУКОВСКИЙ
ТВК «РОССИЯ»
16-21 АВГУСТА



ВСЕГДА ПРЕМЬЕРА!

ОРГАНИЗАТОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР



Thinking without limits



EUROCOPTER AS350 – САМЫЙ КОММЕРЧЕСКИ УСПЕШНЫЙ
ОДНОДВИГАТЕЛЬНЫЙ ВЕРТОЛЕТ. ТЕПЕРЬ И В РОССИИ.

Мощный надежный эффективный легкий вертолет.
Опыт успешной эксплуатации в самых экстремальных условиях.
Сертифицированные Eurocopter технический и учебный центры в России.
Ваша машина для зарабатывания денег.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com



AN EADS COMPANY