

# ShowObserver

## Обзор выставки HELIRUSSIA 2011

ЧЕТВЕРГ,  
19 МАЯ

Mi-26 giant gets  
glass cockpit . . . . . 4

R66  
сертифицируют  
в России  
летом . . . . . 8

«Вертолеты  
России»  
отложили IPO . . . . . 10

Aerosouz to build  
more helipads . . . . . 12

Рынок  
стимулирует  
консолидацию . . . . . 16

Mi-38 debuts at  
HeliRussia . . . . . 18

Первый  
швейцарский  
вертолет . . . . . 21

У «Вертолетов  
России» есть  
заказы на 1,5  
тысячи ВС . . . . . 22

Ka-62 получит  
двигатель от  
Turbomeca . . . . . 25

План выставки  
на с. 26

## Российская авионика для Eurocopter

Компания «Еврокоптер Восток», дочерняя структура европейского производителя Eurocopter, демонстрирует на HeliRussia 2011 первый результат своего сотрудничества с российским авиапромом. Им стал легкий двухдвигательный вертолет EC135, на который по требованию заказчика — авиакомпании «Газпром-авиа» — впервые установлена российская авионика. Все восемь машин этого типа, заказанных в 2009 г., уже поставлены «Газпром-авиа» и используются для транспортных перевозок и мониторинга газопроводов.

Комплекс российской авионики на EC135 включает систему раннего предупреждения приближения к земле (СРППЗ) ТТА-12Н, спутниковый приемник GPS/ ГЛОНАСС ТТС и многофункциональный 12-дюймовый индикатор TDS-12 разработки Санкт-Петербургской компании «Транзас Авиация».



Все 8 вертолетов EC135 с российской авионикой уже работают в «Газпром-авиа»

Установка первых двух систем обусловлена российскими требованиями к эксплуатации авиатехники, согласно которым летающие в нашей стране ВС должны быть оборудованы приемниками ГЛОНАСС и системами СРППЗ. Все три устройства работают вместе — система СРППЗ использует навигационные данные ГЛОНАСС, а информация с обоих устройств выводится на многофункциональный индикатор.

Глава «Еврокоптер Восток» Лоранс Риголини рассказала

Show Observer, что компания планирует устанавливать авионику от «Транзас» и на другие свои модели, в частности на новый средний вертолет EC175, который в 2013 г. должна получить авиакомпания «ЮТэйр». «Мы будем использовать оборудование «Транзас» на наших вертолетах при наличии технической возможности и потребности со стороны заказчиков, которые захотят воспользоваться его преимуществами», — объяснила г-жа Риголини.

Максим Пядушкин

## Swiss helicopter makes European debut in Moscow

The Swiss company Marenco Swiss-helicopter is using HeliRussia 2011 to celebrate the European premiere of its SKYe SH09 program. A full-scale mock-up of the helicopter is on display at the manufacturer's booth. Earlier this year it was unveiled to the American market during the Heli-Expo 2011 trade show in Orlando, Fla. Assembly work on the first flying prototype began this winter, and



test flights are expected to begin early next year.

The 2.5 ton-class SKYe SH09 is powered by one gas-turbine engine. It has an all-composite airframe, a five-blade main rotor and a shrouded tail rotor. Thanks to the use of advanced technologies, the manufacturer says, the helicopter will be able to operate in any weather, day and night, and will have much lower noise levels than comparable designs.

Depending on the customer's preferences, the passenger cabin may be fitted with five to eight seats. The rear clamshell doors make for easy loading of freight or stretchers, if used in the EMS configuration. It must be noted however that the current European regulations pro-

hibit using single-engine helicopters as air ambulances. This means that the Swiss manufacturer will have to seek other markets for this particular application.

Certification of the SKYe SH09 is expected for 2015, with first deliveries following immediately afterwards. Marenco Swiss-helicopter plans to build 15 airframes in the first year of production, and another 30 in 2016. Marenco Swiss-helicopter is a new kid on the block. The company was set up in 2007 by Marenco Ltd, a marine construction company, and a team of helicopter engineers, pilots and aviation experts. The operation is backed by an undisclosed financial group.

Polina Zvereva

# 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.ru

Correspondence: 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 ATO**

ShowObserver  
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ  
M&A 2011

ShowObserver  
Обозрение выставки  
JETEXPO  
MOSCOW 2011

ATO.RU



## HeliRussia стала краше

Открывшаяся сегодня 4-я международная выставка HeliRussia 2011 отражает динамичное развитие вертолетной индустрии в нашей стране. За прошедшие четыре года выставка выросла: в этом году в ней принимает участие 161 компания из 16 стран мира: России, Украины, США, Великобритании, Франции, Швейцарии, Швеции, Италии, Испании, Германии, Канады, Колумбии, Польши, Норвегии, Беларуси и Литвы. 121 российский и 40 зарубежных участников представляют свои

экспозиции на общей площади в 10750 м<sup>2</sup>. Продукцию военного назначения показывают 10 российских и одна иностранная компания. В прошлом году в выставке участвовали 156 компаний из 14 стран, а четыре года назад, на первой HeliRussia, выставлялись 129 компаний из 10 государств.

Традиционно выставка дает уникальную возможность оценить достижения всего спектра продукции и услуг вертолетной индустрии — от проектирования и производства до эксплуа-

тации. В этом году на HeliRussia демонстрируются 15 вертолетов: Ми-38, два Ка-32, Ка-226, ЕС135, AW139, AW109, SKYe SH09, АК1-3, R66 и пять R44. Кроме того, на этот раз созданы особые удобства для владельцев вертолетов, которые прибудут на них на HeliRussia: они получают возможность «припарковать» свои винтокрылые машины на стоянке около выставки. Для этих целей часть парковки для автомобилей превратили в вертолетную площадку.

**Екатерина Сорокова**

## «Вертолеты России» готовы к военным заказам



В рамках новой Государственной программы вооружений до 2020 г. (ГПВ-2020) «Вертолеты России» поставят российским военным свыше 1000 новых вертолетов, подтвердил накануне HeliRussia 2011 гендиректор холдинга Дмитрий Петров. По его словам, годовой объем поставок по военным заказам составит около 120 ВС, а в пиковый период достигнет 160. Планы на 2011 г. предусматривают поставку в рамках ГПВ-2020 свыше 100 машин.

Глава «Вертолетов России» отметил, что теперь вертолетостроители могут за-

ключать с военными долгосрочные контракты, что значительно облегчает работу в отличие от практиковавшихся ранее годовых контрактов. О подписании первых долгосрочных контрактов в рамках ГПВ-2020 холдинг сообщил в начале мая. Они предусматривают поставку техники Министерству обороны в период с 2011 по 2018 г. Объем контрактов и их детали не раскрываются, однако Дмитрий Петров уточнил, что они касаются вертолетов, производимых предприятием «Роствертол» в Ростове-на-Дону. Известно, что по заказу российских военных этот завод выпускает ударные вертолеты Ми-35М и Ми-28Н, а также тяжелые транспортные машины Ми-26.

«В течение этого года мы надеемся подписать контракты [с Минобороны] по всем заводам, входящим в холдинг», — сказал г-н Петров. Он считает, что производственные мощности холдинга позволяют своевременно выполнить такой большой объем заказов.

**Максим Пядушкин**





Towards a safer world



*Cirand new*

СМОТРИТЕ ДАЛЬШЕ. ЛЕТАЙТЕ ПОВСЮДУ

Ведущий в своем классе легкий двухмоторный вертолет с передовой авионикой

Низкий уровень шумов и вибрации, просторный салон для комфорта высочайшего уровня

Высокие стандарты безопасности и низкие эксплуатационные расходы

[agustawestland.com](http://agustawestland.com)



**AgustaWestland**  
A Finmeccanica Company



## Mi-26 giant gets glass cockpit

The Rostvertol facility in Rostov-on-Don, a subsidiary of the Russian Helicopters holding company, reported in mid-March the beginning of flight tests on the Mil Mi-26T2 transport rotorcraft, a modernized version of the world's heaviest Mi-26 helicopter. According to Rostvertol officials, the first prototype features a new glass cockpit with a BREO-26 avionics suite designed by Ramenskoe Instrument Design Bureau, which offers partial commonality with the avionics of Mi-28 combat rotorcraft. The new cockpit has five multifunctional LCD displays that can show color images of the external load; a new digital autopilot and a dual NAVSTAR/GLONASS navigation system. The designers say that these improvements will enable the helicopter to operate all over the globe, and will make instrumental flights under international standards possible.

The new onboard equipment also allows for reducing the crew from five to two, plus a sling operator. During night operations with external loads the crew can use the Transas TSL-1600 searchlight that also has an IR illuminator to be used with night goggles.

The Mi-26T2 can carry up to 20 tons of payload either on external sling or in the cargo compartment. The helicopter has a maximum take-off weight of 56 tons, cruise speed of 255 km/h, static ceiling of 4,600 m, and a flight range of 800 km with standard fuel tanks.

Besides the upgraded avionics, the new version is expected to be powered by a pair of modernized D-136-2 turboshafts, under development by the Ukrainian companies Ivchenko-Progress and Motor Sich. Compared to the previous version, this engine will have FADEC controls as well as a contingency power mode of 12,500 hp, supported under the outside air temperature of up to +30C. The maximum take-off power will be increased by 250 hp to 11,650 hp.

The new Mi-26T2 is taking part in the Indian Defense Ministry's tender for delivery of 15 heavy-lift rotorcraft. The manufacturer also plans to offer the new modification to civil operators and hopes to complete all necessary testing within two years.

**Maxim Pyadushkin**



The improved Mi-26T2 may be offered to civil operators in two years

## Деловая программа HeliRussia 2011



HeliRussia традиционно является местом обсуждения самых актуальных проблем вертолетной отрасли

Международная выставка HeliRussia, которая в этом году проходит уже в четвертый раз, не только позволяет показать достижения вертолетной индустрии, но и предоставляет возможность участникам отрасли обсудить вопросы сотрудничества и взаимодействия. Поэтому мероприятия деловой программы HeliRussia традиционно отражают актуальные проблемы вертолетной отрасли.

В первый день работы выставки, 19 мая, можно будет ознакомиться с состоянием и перспективами развития российского, а также мирового рынка вертолетов на конференции «Рынок вертолетов: реалии и перспективы». В тот же день холдинг «Вертолеты России» проведет конференцию «Роль вертолетов в решении актуальных региональных задач», на которой будет обозначено особое место вертолетов в авиатранспортной системе России.

Одной из наиболее важных проблем вертолетной отрасли в этом году стала проблема пожаротушения в авиации. Актуальность она приобрела после разрушительных последствий лесных пожаров прошлого лета.

Во второй день выставки HeliRussia 2011 состоится конференция «Пожаротушение в авиации», на которой разработчики вертолетов и оборудования для тушения пожаров вместе с авиакомпаниями обсудят вопросы создания адекватной системы пожаротушения в авиации.

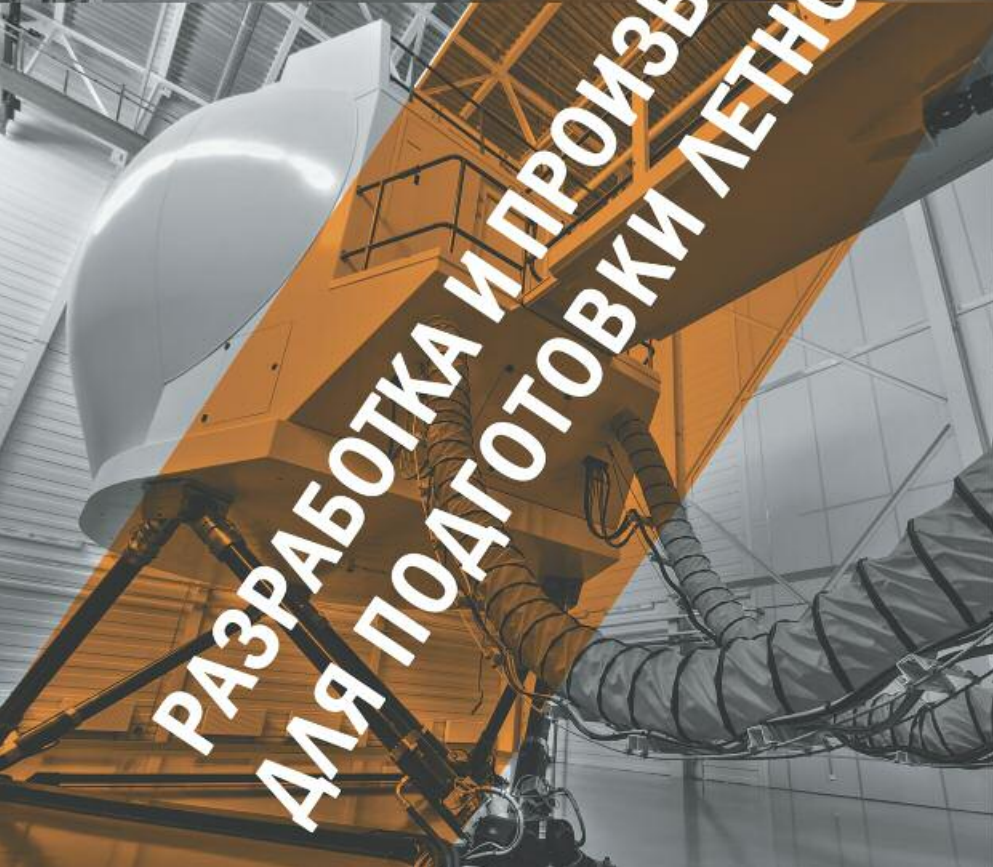
Эксплуатантам как иностранных, так и российских машин будет интересен семинар «Перспективы развития и опыт применения российских и зарубежных летных стандартов», на котором будет обсуждаться необходимость адаптации российских летных стандартов к зарубежным. Вопросам строительства и оборудования вертодромов и вертолетных площадок на основе современных технологий будет посвящен круглый стол. К диалогу приглашаются представители государственных авиационных органов власти, юристы, проектировщики, специалисты российских и зарубежных компаний, занимающиеся строительством и оборудованием вертодромов и вертолетных площадок.

Кроме того, в этом году на HeliRussia всем желающим представляется возможность принять участие в обсуждении перспектив развития одной из прорывных российских инноваций, которая позволит вывести отечественные вертолеты, а затем и самолеты региональной авиации в ряд уникальных в своем классе летательных аппаратов, имеющих не только минимальные затраты по статье «авиатопливо», но и значительно лучшие характеристики по эмиссии двигателей. Круглый стол «Вопросы использования альтернативных видов топлива пропан-бутанового ряда (АСКТ) на вертолетах и других воздушных судах» состоится во второй день работы выставки.

**Екатерина Сорокова**



РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО ТРЕНАЖЕРОВ ВСЕХ УРОВНЕЙ  
ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ЛЕТНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА





## От первого лица

«Наша цель — занять до 40% рынка в сегменте вертолетов иностранного производства»

Эмилио  
ДАЛМАССО

Старший вице-президент коммерческого подразделения AgustaWestland

*Итальянский производитель AgustaWestland не только довольно успешно продает свои вертолеты в нашей стране, но и развивает промышленное партнерство с корпорацией «Оборонпром». В интервью Show Observer старший вице-президент коммерческого подразделения компании Эмилио Далмассо рассказал о том, как AgustaWestland планирует расширить свое присутствие на российском рынке в ближайшие годы.*

— Господин Далмассо, какие позиции занимает AgustaWestland на российском рынке? Сколько вертолетов было поставлено сюда в прошлом году?

— В последние несколько лет AgustaWestland продала в Россию более 20 вертолетов различных типов, став ведущим иностранным производителем на этом рынке. В 2011 г. мы рассчитываем поставить до пяти ВС, включая модели AW119Ke и AW139, что значительно расширит парк вертолетов AgustaWestland в этой стране. Считается, что в следующие десять лет Россия будет одним из наиболее важных растущих рынков, который все больше будет открываться для западных моделей.

Мы планируем остаться [на этом рынке] за счет долгосрочной стратегии продаж и промышленного сотрудничества и уверены,



что сможем воспользоваться новыми возможностями, для того чтобы еще больше расширить свое уже заметное присутствие. Наша цель — занять до 40% рынка в сегменте вертолетов иностранного производства в ближайшие 5–10 лет. Все наши гражданские модели (AW119Ke, AW109 Power, Grand и AW139) имели значительный успех в сфере VIP- и корпоративных перевозок. Мы также видим интересные перспективы продаж в сегменте аварийно-спасательных работ и офшорных операций. Планируемое начало сборки гражданского вертолета AW139 в России в рамках совместного с холдингом «Вертолеты России» предприятия HeliVert обеспечит основной вклад в дальнейшее расширение присутствия наших продуктов.

— Недавно в Россию был поставлен первый вертолет AW139. Сколько заказов из России на эту модель есть сейчас у компании?

— Только за последние два года из России и стран СНГ поступило до 10 заказов на сред-

ний двухдвигательный вертолет AW139. Два из них были заказаны президентским авиаотрядом «Россия», и, как ожидается, они будут поставлены в начале 2012 г.

— Когда заработает сборочная линия AW139 в Томилино? Кто будет первым получателем AW139, собранного в России?

— Работы на месте нового завода в Томилино планируется закончить в середине 2011 г. Темп производства AW139 местной сборки был определен на уровне до 20 вертолетов в год. Работы по окончательной сборке должны начаться в 2011 г., производство будет постепенно увеличиваться и достигнет проектного уровня в 2015 г. Пока мы не раскрываем первого заказчика AW139 российской сборки.

— Принимая во внимание растущий парк вертолетов AgustaWestland в России, как компания планирует развивать сеть послепродажной поддержки в нашей стране?

— Как вы знаете, AgustaWestland является не только основным производителем вертолетов, но и ведущим провайдером полного спектра услуг, включая послепродажную поддержку своих продуктов по всему миру. В 2010 г. компания «Аэросоюз» была назначена авторизованным сервисным центром для поддержки в России легких гражданских вертолетов AgustaWestland. Кроме того, в вашей стране появятся дополнительные сервисные центры в тех местах, где эксплуатируются вертолеты AgustaWestland, что позволит заказчикам получить от своих ВС максимальную эксплуатационную эффективность. Мы хотим быть ближе к территориям, где нашим заказчикам нужно работать, и максимально увеличить возможности их бизнеса, повышая уровень эксплуатационной эффективности.

— На чем будет сделан акцент в экспозиции AgustaWestland на HeliRussia 2011?

— Благодаря своим выдающимся характеристикам, AW139 был выбран российской промышленностью в качестве эталона в классе легких средних вертолетов, который отвечает различным требованиям гражданских операторов в этом регионе. Поэтому на HeliRussia 2011 мы будем, в частности, фокусироваться на AW139, принимая во внимание его успех на этом рынке в последние годы и перспективы на будущее. И мы, конечно, не забудем легкие вертолеты из нашего продуктового ряда, а именно AW119Ke, AW109 Power и Grand-New, каждый из которых является эталоном в своем сегменте.

Интервью подготовил Максим Пядушкин



В России уже эксплуатируется два десятка вертолетов AgustaWestland: AW109 (на фото), AW119 и AW139



# POWER BUILT ON TRUST



TOGETHER

in a partnership based on constant improvements\*

## Помогаем сосредоточиться на вашем основном занятии, полете

Вы хотите поднять свой бизнес на новую высоту. Вам необходим персональный подход к продукции, услугам и стратегии развития. Если Вы выбрали Turbomeca в качестве своего надежного партнера, мы вникаем во все детали Вашего бизнеса и постоянно инвестируем в расширение глобальных производственных возможностей и сервиса, в инженерное искусство и новые стандарты разработки, а также послепродажное обслуживание по схеме 24-7. Наш приоритет – ежедневно отвечать вашим потребностям. Turbomeca является ведущим мировым производителем вертолетных двигателей с 1938 г. Узнайте больше на сайте [turbomeca.com](http://turbomeca.com)

 **SAFRAN**  
Turbomeca



# R66 сертифицируют летом



«Авиамаркет»

Вертолет Robinson R66 будет сертифицирован в России до конца лета, такую надежду в интервью Show Observer HeliRussia 2011 выразил генеральный директор компании «Авиамаркет» Михаил Юшков. Подача документов на сертификацию откладывается, из-за того что Федеральная авиационная администрация США (FAA) пока не сертифицировала вертолет для работы при низких температурах (–40°C). Сейчас ВС официально может работать при температуре до –10°C, а с такими показателями вертолет невозможно сертифицировать для работы в России.

Первый вертолет R66, предназначенный для российского рынка, был передан «Авиамаркету» в начале апреля 2011 г. Как рассказывает Юшков, в этом году компания сможет передать заказчикам только три вертолета (один уже передан, еще два будут готовы летом). «Интерес к R66 настолько велик,

что новые заказы завод принимает уже на май–июнь 2012 г.», — добавляет глава «Авиамаркета». На 2012 г. у «Авиамаркета» есть еще семь твердых заказов на R66.

R66 — первый вертолет Robinson, оснащенный газотурбинной установкой: двигателем RR300 производства британской компании Rolls-Royce. Все предыдущие модели Robinson выпускаются с поршневыми двигателями. R66 перенял многие особенности своего предшественника R44 — в частности, двухлопастный несущий винт и конфигурацию кабины (с большой площадью остекления). Отличительными особенностями стали улучшенная тяговооруженность, более высокие технические характеристики, увеличенный багажный отсек и дополнительное (пятое) место в салоне. Кроме того, добавлены ксенонные посадочные фары, кожаные сиденья и панель управления стереофонической аудиосистемой.

О планах по выпуску вертолета с газотурбинным двигателем основатель компании Фрэнк Робинсон объявил в 2007 г., а уже 25 октября 2010 г. Федеральная авиационная администрация США вручила Робинсону сертификат типа на этот вертолет. Вскоре после этого первый серийный R66 был поставлен компании Helistream — эксплуатанту винтокрылой техники и давнему дилеру вертолетов Robinson. До конца 2010 г. Robinson собрал 10 экземпляров новой модели — в дополнение к 40 двухместным R22 и 112 четырехместным R44.

В краткосрочной перспективе одним из ключевых факторов, определяющих количество заказов на R66, стала проведенная в начале марта сертификация предназначенной для него системы кондиционирования воздуха.

Есть мнение, что пока этого не произошло, многие потенциальные покупатели не торопились разместить заказы. Фреоновый кондиционер на R44 зарекомендовал себя как очень эффективное решение; аналогичная система кондиционирования для R66 сейчас поставляется как опция.

Наиболее очевидным преимуществом R66 для покупателей — помимо турбовального двигателя, гораздо более эффективного, чем поршневые, — станет весьма просторное багажное отделение, расположенное между пассажирским салоном и моторным отсеком.

Полина Зверева

# Первый AW139 уже в России

В начале апреля итальянский производитель AugustaWestland поставил в Россию первый средний двухдвигательный вертолет AW139. Об этом заказе было торжественно объявлено год назад,

на HeliRussia 2010. Тогда предполагалось, что эксплуатантом вертолета станет подмосковная компания HeliClub, однако позднее собственник вертолета решил сменить оператора. Вер-

толет был заказан через компанию «ВТБ-Лизинг» и будет использоваться для корпоративных и пассажирских перевозок в Подмоскowie. Как сообщили в AugustaWestland, первый AW139, поставленный в Россию, оборудован салоном представительского класса и оснащен противообледенительной системой, которая позволит использовать его в любую погоду.

За последние два года итальянский производитель получил из России шесть заказов на AW139. В числе заказчиков есть и президентский авиаотряд «Россия», который, по словам старшего вице-президента коммерческого подразделения AugustaWestland Эмилио

Далмассо, должен получить два вертолета этого типа в начале следующего года.

AugustaWestland возлагает особые надежды на продвижение AW139 в России. Именно эта модель была выбрана для сборки в нашей стране на мощностях совместного предприятия HeliVert, организованного итальянским производителем и холдингом «Вертолеты России». Как рассказал г-н Далмассо, сборка итальянских вертолетов в подмосковном Томилино должна начаться уже в этом году. Однако компания пока не раскрывает, кто станет первым заказчиком «российских» AW139.

Максим Пядушкин



AugustaWestland

Первый AW139 в России будет использоваться для корпоративных и пассажирских перевозок в Подмоскowie





# Ка-226Т

## БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Уникальная конструкция Ка-226Т позволяет трансформировать вертолет в варианты с разным специализированным оборудованием.

Благодаря соосной схеме вертолет обладает простотой и точностью пилотирования, а установка более мощных двигателей обеспечила эксплуатацию в условиях высокогорья и жаркого климата.

подробнее на [www.rus-helicopters.ru](http://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](mailto:info@rus-helicopters.com)



# Russian Helicopters postpones IPO

Shortly before HeliRussia 2011 the Russian Helicopters holding company decided to postpone its initial public offering (IPO) on London Stock Exchange, announced in mid-April. The holding expected to sell over \$500 million in shares to pay off debt and buy out minority shareholders in its subsidiaries. The sources close to the deal explained that the company failed to fill the order book at the declared price range from \$19 to \$25 per one share. According to some foreign media, the major problem for investors is that the company isn't allowed to release full information the government orders, making it hard to judge about its sales perspectives.

Russian Helicopters planed to sell its existing shares, primarily by the company's largest shareholder Oboronprom (owns 98.5% of shares), and up to \$250 million's worth of newly issued shares, including in the form of global depositary receipts (GDR). The company's market value was initially estimated at between \$1.805 billion and \$2.375 billion.

Russian Helicopters has already applied for listing on the Russian Trading System Stock Ex-

change (RTS) and Moscow Interbank Currency Exchange (MICEX). BofA Merrill Lynch, BNP PARIBAS, and VTB Capital were acting as Joint Global Co-ordinators and Joint Bookrunners for the offering.

Russian Helicopters has revealed its 2010 performance indices in the run-up to flotation, although an official annual report will be issued at a later date. The holding company delivered a total of 214 helicopters last year, 31 more than in 2009. No contract details are being disclosed, but an earlier VTB Capital report says that the civil helicopters accounted for 42% of all 2010 deliveries. Financial analysts expect Russian Helicopters to sell about 250 helicopters in 2011, and to reach an annual production rate of 400 airframes by 2016.

Russian Helicopters' 2010 consolidated sales are projected at \$2.2 billion, 42% up on the 2009 result of \$1.5 billion. The actual figure is even higher, because the 2010 results do not reflect the \$0.5-billion sales of the Rostov-on-Don Rostvertol plant, which completed its integration in the holding company late last year.

**Maxim Pyadushkin**

# «Вертолеты России» отложили IPO

В середине мая стало известно, что холдинг «Вертолеты России» принял решение отложить на неопределенное время первичное публичное размещение своих акций (IPO). О планах провести IPO на Лондонской фондовой бирже вертолетостроительный холдинг объявил в апреле. Компания рассчитывала привлечь более 500 млн долл., которые должны были быть направлены на погашение существующей задолженности, а также на выкуп пока не принадлежащих «Вертолетам России» акций дочерних компаний холдинга. По словам источников, близких к сделке, компания не смогла собрать достаточно заявок в рамках объявленного ценового диапазона на уровне между 19 и 25 долл. за одну акцию. Источники объясняют причину неудачи плохой конъюнктурой рынка. По мнению ряда западных СМИ, инвесторам также могло не понравиться то, что компания не имела права раскрыть полную информацию о себе из-за контрактов в рамках гособоронзаказа.

В рамках IPO «Вертолеты России» планировали продажу существующих акций, в том чис-

ле в виде глобальных депозитарных расписок (ГДР), преимущественно принадлежащих крупнейшему акционеру компании — корпорации «Оборонпром» (сейчас владеет 98,5% акций холдинга), а также вновь выпущенных акций в форме ГДР на сумму до 250 млн долл. Первоначальная рыночная стоимость холдинга оценивалась в сумму от 1,805 млрд до 2,375 млрд долл. «Вертолеты России» уже подали заявку на включение своих акций в котировальный список «В» РТС и ММВБ. Глобальными координаторами размещения акций и совместными букраннерами выступали BofA Merrill Lynch, BNP PARIBAS и «ВТБ Капитал».

В рамках подготовки IPO стали известны производственные показатели «Вертолетов России» за 2010 г., хотя официальный годовой отчет холдинг планирует выпустить позже. В прошлом году компания поставила своим клиентам 214 вертолетов, что на 31 машину больше, чем годом ранее. Детали поставок прошлого года не раскрываются, но согласно данным, приведенным ранее в отчете «ВТБ Капитал», 58% поставок пришлось на гражданские модели, 42% — на военные вертолеты. В этом году, по прогнозам финансовых аналитиков, «Вертолеты России» планируют увеличить продажи вертолетов до 250 единиц, а к 2016 г. выйти на объем выпуска 400 вертолетов в год.

Консолидированный оборот холдинга в прошлом году, по предварительным данным, составил 2,2 млрд долл., показав рост на 42% по сравнению с 1,5 млрд долл. в 2009 г. В действительности эта цифра еще больше, поскольку в консолидированный показатель 2010 г. не включен результат «Росвертола», полностью вошедшего в холдинг только в конце года. Оборот ростовского завода по МСФО в 2010 г. составил 0,5 млрд долл.

**Максим Пядушкин**

В 2010 г. «Вертолеты России» поставили своим клиентам 214 вертолетов  
The Russian Helicopters holding delivered a total of 214 helicopters in 2010



ATO.RU





# Страхование малой авиации



ОСАО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С.М.09/28.77  
\* в соответствии с условиями договора

(495) 234 36 16  
avia@ingos.ru  
www.ingos.ru

**ИНГОССТРАХ**  
*Ingosstrakh*

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.\*



## Джузеппе Орси поднимается выше



Марина Лысцова

Джузеппе Орси (слева) и Андрей Мартиросов на выставке HeliRussia 2010

В начале мая Джузеппе Орси, руководивший компанией AgustaWestland, возглавил в качестве исполнительного директора крупнейший итальянский машиностроительный холдинг Finmeccanica, который является материнской компанией по отношению к AgustaWestland.

Орси сменил на этом посту Пьера Франческо Гаргальини, который становится президентом Finmeccanica.

Джузеппе Орси возглавлял AgustaWestland с ноября 2004 г.,

и именно под его руководством компания добилась значительных успехов в росте объема производства и доходов. Были запущены и новые проекты, в частности вертолет AW139.

В новой должности Орси предстоит заняться повышением эффективности работы компании и улучшить финансовые показатели промышленного гиганта, чистая прибыль которого по итогам I квартала 2011 г. составила всего 10,2 млн долл.

**Алексей Синицкий**

## Aerosouz to build more helipads

Aerosouz Helicopter Company, the Moscow-based dealer and maintenance facility for several Western helicopter types, is planning to expand the network of helipads around the cities of Tver and Krasnodar. Further plans include building helipads in Krasnoyarsk Region, company head Sergei Khomyakov told Show Observer.

Khomyakov admits that the money spent on the construction and official registration of helipads is infrastructural investment and, being such, is not going to have a direct pay-off. He argues however that ready availability of ground infrastructure stimulates interest in rotorcraft operations and increases potential helicopters sales. A single helipad with minimum infrastructure (a fuel point, security, and a small passenger terminal) will cost between 1 and 2 million roubles (\$36,000 to \$72,000) to build. The tab is normally picked either by Aerosouz or by local customers interested in having the new facility.

To date, Aerosouz has taken part in the construction and registration of some 30 helipads in several Russian regions, mostly in the areas where its offices are located. These include Moscow, Voronezh, Krasnodar, Rostov-on-Don, Saratov, St Petersburg, Tomsk, and Novosibirsk.

Tver was added thanks to the local governor, Dmitry Zelenin, an avid proponent of helicopter transport. Aerosouz has already built several helipads around Tver.

The city's strategic location between Moscow and St Petersburg drives the demand for flights into that region and refuelling stops during transit operations.

In Krasnodar Territory, Aerosouz has an office but few helipads. Krasnoyarsk Territory also requires additional rotorcraft infrastructure, and "opening an office there is only a matter of time", Khomyakov says.

**Polina Zvereva**



Aerosouz

Single helipad with minimum infrastructure will cost 1-2 million roubles to build

## «Стеклопанельная кабина» для вертолетов Камова



«Транзас»

Санкт-петербургская компания «Транзас» демонстрирует на HeliRussia 2011 новый комплекс бортового оборудования, который может применяться сразу на двух типах вертолетов: легком Ка-226 и среднем Ка-62. По словам разработчиков, это обусловлено схожими размерами приборной панели в кабине таких вертолетов. В новом комплексе реализован принцип «стеклянной кабины»; его ядро составляет пара 12,1-дюймовых пилотажно-навигационных дисплеев TDS-12 и два (на Ка-226 — один) многофункциональных индикатора TDS-84 с диагональю 8,4 дюйма. Все дисплеи имеют светодиодную подсветку. Кроме того, в комплекс входят вертолетная система раннего предупреждения столкновения с землей ТТА-12Н с базой данных о рельефе и искусственных препятствиях, две вычислительные системы самолетовождения TNC-1G с приемником GLO-NASS/GPS, бортовые вычислительные машины и устройства

управления кабинной индикацией TDC-17. Вес базового оборудования составляет 19,5 кг.

Новый комплекс может работать с цифровыми картами и моделями рельефа и позволяет использовать вертолет для всех задач, присущих этому виду транспорта. По словам вице-президента «Транзас» Виктора Годунова, новая авионика приступит к летным испытаниям на Ка-62 в этом году. Компания уже поставила «Вертолетам России» несколько своих комплексов для установки на опытные машины данного типа. В качестве опционального оборудования для Ка-62 «Транзас» также предлагает систему синтетического видения SVS и поисковый прожектор TSL-1600.

Окончательного решения по использованию этого оборудования на Ка-226Т у разработчиков вертолета пока нет; в индийском тендере на поставку 197 легких вертолетов эта машина участвует с другой авионикой.

**Максим Пядушкин**





# МОТОР СІЧ

Энергия, рожденная  
для полета



Разработка, изготовление,  
ремонт, испытание и сервисное  
обслуживание авиадвигателей,  
устанавливаемых на самолеты и вертолеты,  
эксплуатируемые во многих странах мира

**Мотор Сич - эффективность и качество,  
проверенные временем**

Пр-т Моторостроителей, 15, г. Запорожье, 69068, Украина, телефон: +380 61 720 4814,  
факс: +380 61 720 5005, E-mail: eo.vtf@motorsich.com, Http://www.motorsich.com

Авиационные двигатели



## At First Hand

“We will move into the direction where our customers will want us to move”

# Laurence RIGOLINI

CEO  
of Eurocopter Vostok

*Eurocopter rotorcraft are already well known on the Russian market and are in the fleets of Russia's largest helicopter operators. Laurence Rigolini, head of Eurocopter Vostok subsidiary that is responsible for Eurocopter sales in our country and the CIS, told Show Observer how the company plans to develop its partnership relations with Russia.*

— **2010 was the year of recovery for the Russian economy. How many rotorcraft did Eurocopter Vostok delivered to Russia last year? What's your current backlog for the Russian market?**

— Indeed it was a year of recovery for the Russia's economy and also for its helicopter market. 2010 was a good year for Eurocopter Vostok. We delivered 15 helicopters to all segments. As for the oil and gas segment we delivered 8 EC135 to Gazpromavia, as well as 4 AS350 B3 for utility missions while two EC155 were handed over to private customers.

It was also a good year in terms of booking, as we signed, among others, major contracts such as the earlier mentioned 8 EC135 for Gazpromavia as well as 20 Ecureuil for UTair. In total Eurocopter sold nearly 40 aircraft to Russia and CIS. So it's a very good sign of recovery.

— **EC135s delivered for Gazpromavia are known to have Russian-made avionics. Do you plan to continue such customization with other models delivered here?**

— Definitely, that's what we want to do. Transas is a Russian company, very professional and internationally deployed. We are working on the integration of Transas equipment on other types of helicopters of our product range, such as for example on the EC175s. Each time we will have a request and each time it's possible we'll work with Transas on the integration of their equipment on our helicopters.

— **Is Eurocopter ready to go further in partnership with Russia and launch an assembly line here?**

— We are on that stage of development in Russia where we have to make a strategic decision on how to proceed further. Russia is a key



player in the world of aeronautics. We are currently having a brainstorming at Eurocopter top level on this issue and I can confirm that Russia is looked upon by Eurocopter as a strategic country with which we are very much willing to develop further our partnership approach.

If a decision is made regarding production line it has to be led by a big order of aircraft. We've done that in many countries. But each time we made a decision to put a production line in a country it was accompanied by a big government order. We will move into the direction where our customers will want us to move.

— **Eurocopter strategy calls for introduction of a new model every year. What new models do you plan to promote here?**

— Of course we're working to propose new models. From mid-2011 we will introduce a new version of the Ecureuil AS350B3, the AS350B3e, with “e” for “enhanced”. The main idea behind this evolution of AS350 family (mainly through upgrade of the engine) is to make this world's best single light helicopter — the AS350B3 — even more performant, while easing its maintenance and decreasing its direct maintenance and operational cost. We are also proposing an enhanced version of EC135, named EC135 T2e (with Turbomeca engines) or EC135 P2e (with Pratt & Whitney engines). The upgraded helicopter will have increased maximum take-off weight (up to 2 950 kg). Certification will be finished in the end of 2011, so from end of 2011 our customers will be able to receive the new EC135 version. This modification will be also available as upgrade through service bulletin for current customers.

— **The growing Eurocopter fleet will definitely require the expansion of after-sale support network in Russia.**

— Actually there are 14 maintenance centers all over the country certified by the Russian authorities for Eurocopter products. Three of them — UTair and Gazpromavia in Russia and Sky Service in Kazakhstan are Eurocopter certified maintenance centers and we are aiming at steadily expanding this network in order to propose more services in the neighborhood of our customers.

— **Do you plan to authorize more MRO facilities here?**

Yes, we do. This is one of the key points of our strategy for the years to come. We want to develop the offer of support and services for our customers to make sure our helicopters will be kept in the air as much as possible. And for that there have to be trained mechanics and qualified maintenance centers all through the Russian and CIS territory. Of course we accept maintenance centers authorized by the authorities but we just promote the fact that if customers go to Eurocopter-certified center it's an additional guarantee for quality and good service.

Most of our helicopters, a two-third, are located in Moscow and St Petersburg area, so it makes sense to have more maintenance centers here. But many helicopters to be delivered will be flying in the East so we should also have maintenance centers there.

The interview is prepared by  
Maxim Pyadushkin

# Ми-26 получил «стеклянную кабину»

Этой весной вертолетостроительное предприятие «Роствертол», входящее в холдинг «Вертолеты России», сообщило о летных испытаниях новой модификации тяжелого транспортно-вертолета Ми-26Т2.

Новый вертолет оборудован новым бортовым комплексом авионики БРЭО-26 разработки Раменского ПКБ, который частично унифицирован с авионикой ударного вертолета Ми-28, также выпускаемого на «Роствертоле». «Стеклопанельная кабина» Ми-26Т2 оборудована пятью многофункциональными ЖК-дисплеями, на которые может выводиться цветное изображение груза на внешней подвеске, новым цифровым автопилотом и новым навигационным комплексом с поддержкой NAVSTAR/ГЛОНАСС. Для визуального контроля за грузом на внешней подвеске в ночное время установлен до-



полнительный прожектор TSL-1600 разработки компании «Транзас». Он имеет режим стандартного свечения, а также режим ИК-свечения для применения с очками ночного видения.

По словам разработчиков, новое бортовое оборудование обеспечивает работу вертолета в любой точке земного шара и позволяет выполнять полеты по приборам в соответствии с международными правилами

выполнения приборных полетов. Применение современной авионики также позволило сократить экипаж вертолета с 5 до 2 чел., к которым при работе с внешней подвеской присоединяется бортопелератор. Освободившееся место в кабине вертолета оборудовано под салон для сопровождающих груз.

Кроме того, на новом вертолете планируется установить модернизированные двигатели Д-136-2. От базового Д-136 они

будут отличаться цифровой системой управления (FADEC), наличием чрезвычайного режима мощности в 12500 л. с., который поддерживается до температуры окружающего воздуха +30°C, и увеличенной на 250 л. с. мощностью на максимальном взлетном режиме.

Ми-26Т2 имеет максимальный взлетный вес 56 т и может перевозить до 20 т грузов. Дальность полета модификации составляет 800 км, а перегоночная дальность полета с дополнительными топливными баками возросла до 1905 км.

Как ранее заявляли представители холдинга «Вертолеты России», Ми-26Т2 участвует в тендере Министерства обороны Индии на поставку 15 тяжелых транспортных вертолетов. Разработчики также планируют в ближайшие два года сертифицировать и гражданскую версию этой машины.

Максим Пядушкин

FULL LEVEL C  
SITUATIONAL AWARENESS SYSTEM

**EuroAvionics**  
Navigationssysteme GmbH & Co.KG

**EURONAV 7**

- HTAWS
- GPS - GLONASS - GALILEO
- Multi-Language
- Up to 1TB solid state memory
- DUAL GRAPHICS OUTPUT
- Flexible Avionics Interfacing
- WEATHER INTERFACE
- Slide-in tray solution
- SYNTHETIC VISION (3D)
- WLAN / UMTS
- JEPPVIEW®
- MODULAR SYSTEM
- Digital Video outputs
- New Human-Machine-Interface



PARTNER IN RUSSIA:  
**MONITORSOFT**  
МОНИТОРСОФТ

AVAILABLE BY END OF 2011

ALWAYS A STEP AHEAD

CONTACT OUR SALES TEAM  
SALES@EUROAVIONICS.COM



# Рынок стимулирует консолидацию



Энергетический сектор является единственным крупным заказчиком для российских вертолетных операторов

Российская вертолетная отрасль движется по пути консолидации операторов винтокрылой техники. Как рассказал Show Observer пожелавший остаться неназванным представитель одной крупной российской

вертолетной компании с парком в несколько десятков машин разных типов, единственным крупным заказчиком, способным обеспечить значительный объем вертолетных работ, в России остается энергетический сектор. К нему относятся предприятия по транспортировке, добыче и разведке нефти и газа (патрулирование трубопроводов и обеспечение работ), а также электроэнергетика (патрулирование линий электропередачи). Все остальные виды вертолетных работ, в частности авиациония, авиалесоохрана и аэрофотосъемка, имеют небольшие объемы и спорадический характер, а поэтому не способны стать основой стабильного существования и развития вертолетного оператора.

В свою очередь, интеграция нефтегазового сектора привела к тому, что на тендер выставляются сразу очень большие объемы работ, выполнить которые оператору даже средних размеров зачастую бывает не под силу. Кроме того, за счет большого объема заказа и благодаря знанию ситуации на рынке заказчики тендеров держат очень низкие — почти на уровне себестоимости — цены на эти работы. В результате даже крупнейшим операторам зачастую непро-

сто обеспечить себе основу для расширения и модернизации парка вертолетов. Другое следствие подобной ситуации — фиксация, несмотря на тендеры, долгосрочных отношений между заказчиком работ и вертолетным оператором. Дело в том, что оператор, уже создавший в регионе выполнения работ собственную наземную инфраструктуру, может обеспечить более низкую себестоимость. Конкурирующий оператор, пожелавший перехватить заказчика на тендере, из-за отсутствия наземной инфраструктуры вынужден будет нести дополнительные расходы. При этом нет никаких гарантий, что на следующий год он снова выиграет этот тендер и вложения окажутся оправданными. В результате все крупные операторы работают в своих более или менее четко очерченных рыночных нишах.

Что касается мелких и средних операторов, они пока ведут политику выживания, один из вариантов которой — переход на субподряд к крупному оператору или полный переход в его собственность в качестве дочернего предприятия. Теряя независимость, подобные операторы в обмен обеспечивают себе более стабильные объемы работ.

**Алексей Сеницкий**

## «Мотор Сич» увеличил выпуск вертолетных двигателей

По итогам 2010 г. прибыль украинской двигателестроительной компании «Мотор Сич» составила 700 млн долл. Это больше, чем предполагалось, — компания ожидала получить прибыль на уровне 550–570 млн долл. По словам генерального директора «Мотор Сич» Вячеслава Богуслаева, это произошло за счет резкого развития вертолетной программы: 40% выручки компании принесли именно вертолетные двигатели, остальные 60% — двигатели для самолетов и беспилотной техники. На заказы от российских клиентов пришлось 30% всей реализованной за прошлый год продукции украинской компании. При этом на российском рынке наиболее значительными по объемам выступают контракты на поставку серийных вертолетных двигателей ТВ3-117 различных модификаций и ВК-2500, а также вспомогательных силовых установок АИ-9В.

По словам Богуслаева, в прошлом году стоимость акций «Мотор Сич» выросла на 45%. «Сейчас стоимость одной акции на бирже составляет примерно 320–350 долл.», — сказал он. По итогам I квартала 2011 г. чистая прибыль компании «Мотор Сич» составила 224,07 млн гривен (28 млн долл.), что на 9% больше, чем в январе–марте 2010 г. Чистый



Глава «Мотор Сич» Вячеслав Богуслаев объясняет рост прибыли компании резким развитием вертолетной программы

доход увеличился на 10,5%, до 1,67 млрд гривен (208,6 млн долл.). Операционная прибыль возросла на 33,1% и составила 337,2 млн гривен (42,1 млн долл.).

**Екатерина Сорокова**

## Helicopter engines boost Motor Sich revenues

The Ukrainian engine manufacturer Motor Sich ended 2010 with a revenue of \$700 million instead of the forecast \$550-570 million. The company's CEO Vyacheslav Boguslav explains this by a surge in demand for the company's rotorcraft-related products: a solid 40% of last year's revenues came from the sales of rotorcraft engines. The other 60% was made up of powerplants for fixed-wing aircraft and UAVs. Orders from Russian customers accounted for 30% of Motor Sich sales in 2010. The largest Russian contracts were for TV3-117 engines in different versions, for VK-2500 turboshafts and for AI-9V auxiliary power units that are installed on different types of Russian-made civil and military helicopters.

Motor Sich shares gained 45% last year, Boguslav says. "The current stock price is around \$320-350 per share," he notes. The company's Q1 2011 net income amounted to \$28 million, 9% up on last year's first-quarter results. Its net sales grew by 10,5% to reach \$208.6 million, and its profit from operations increased by 33.1% to \$42.1 million.

**Ekaterina Sorokovaya**



## Eurocopter построит новый производственный центр

В начале мая на заводе Eurocopter в Донауверте, Германия, началось строительство нового высокотехнологичного интеграционного центра, в котором планируется сосредоточить все ресурсы, необходимые для разработки, производства, сертификации и обслуживания вертолетов.

«Это предприятие не только объединит на одной территории производственный центр с центром развития, но также и позволит ускорить все процессы производства, благодаря взаимодействию всех подразделений Eurocopter», — отмечает президент и генеральный директор Eurocopter Лутц Берлинг. По его словам, благодаря открытию нового центра развитие новых моделей вертолетов будет идти быстрее и продуктивнее, что не может не сказаться положительно на укреплении позиций Eurocopter на международном рынке вертолетов.

Строительство центра проходит в рамках программы Sy-

stemhaus, реализуемой Eurocopter и направленной на глобальное преобразование и модернизацию компании в период с 2010 по 2020 г. Стоимость программы оценивается в 1,3 млрд евро. С самого начала планирования проекта нового центра специалисты Eurocopter заявляли о необходимости использования экологически чистых материалов при строительстве. В результате здание будет иметь геотермальное отопление и систему охлаждения с использованием подземными вод, а также «зеленые» крыши, где можно будет ходить. Кроме того, проект предусматривает несколько зарядных станций для электромобилей.

Общая площадь нового интеграционного комплекса составит 30 тыс. м<sup>2</sup>. Он будет расположен рядом с существующими мощностями завода. Строительство должно завершиться в 2012 г., после чего туда будет перемещена часть со-



В новом центре в Донауверте будут сосредоточены ресурсы, необходимые для разработки, производства, сертификации и обслуживания вертолетов Eurocopter

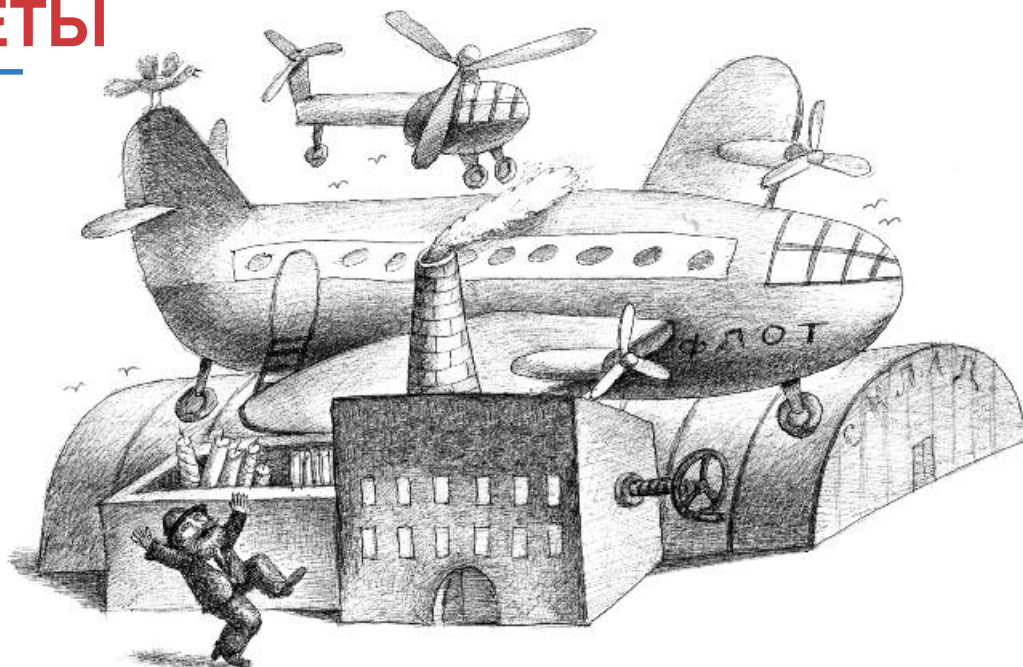
трудников центра развития Eurocopter, который сейчас находится на заводе в городе Оттобрунн. «Наша цель состоит в перемещении всех сотрудников Eurocopter из Оттобрунна в Донауверт», — отмечает директор по персоналу и старший вице-президент Eurocopter Фридрих Хормел. По его словам, руководство компании разработало программу переселения и интегра-

ции, предусматривающую предоставление поддержки и перспективных условий труда на новом месте.

Напомним, что подобную идею реализует и холдинг «Вертолеты России», который в настоящее время строит единый конструкторский центр в Подмоскowie, куда будут переведены конструкторские бюро им. Миля и Камова.

Екатерина Сороковая

## ВЕРТОЛЕТЫ В ЛИЗИНГ



Санкт-Петербург | (812) 702 1206 | пр. Медиков, д. 5, оф. 301  
Москва | (495) 797 4781 | Большой Козихинский пер., д. 7, стр. 2

[www.zest-leasing.ru](http://www.zest-leasing.ru)





# Ми-38 дебютирует на HeliRussia

В этом году на выставке HeliRussia впервые показывается вертолет Ми-38. На статической стоянке перед входом в павильон на выставке установлен второй опытный образец (ОП-2) этой новой машины. Данный вертолет был собран на Казанском вертолетном заводе (КВЗ), входящем в холдинг «Вертолеты России», и приступил к летным испытаниям в конце октября прошлого года. В декабре ОП-2 совершил перелет из Казани в Москву для продолжения испытаний на Московском вертолетном заводе им. М. Л. Миля (МВЗ), который является разработчиком этой машины.

ОП-2 конструктивно доработан с учетом результатов испытаний первого опытного Ми-38: усовершенствованы гидравлическая и топливная системы, внесены изменения в конструкцию лопастей несущего винта и систему управления вертолета. Как и первый прототип, вторая машина оборудована двигателями PW127/5 производства компании Pratt & Whitney Canada, но в отличие от первого экземпляра на ней установлен новый комплекс авионики ИБКО-38 производства компании «Транзас», в котором реализован принцип «стеклянной кабины». Ми-38 также планируется оснащать россий-

скими двигателями ТВ7-117В разработки компании «Климов». Как предполагается, они будут впервые установлены на третий прототип Ми-38, который сейчас находится в сборочном цехе КВЗ.

Разработка Ми-38 ведется с 1980-х гг. Этот вертолет с максимальной взлетной массой 15600 кг сможет транспортировать до 7 т грузов на внешней подвеске и, таким образом, должен будет занять пустующую нишу между средним Ми-8 и тяжелым Ми-26. В «Вертолетах России» рассчитывают, что помимо транспортировки грузов новый вертолет будет востребован для VIP-перевозок, проведения поисково-спасательных операций, авиационного обеспечения шельфовых разработок, а также может быть оборудован как летающий госпиталь. Запуск Ми-38 в серийное производство в Казани намечен на 2015 г.

Максим Пядушкин



«Вертолеты России» / Russian Helicopters

## Mi-38 debuts at HeliRussia

This year's HeliRussia is notable for the first public appearance for the Mil Mi-38 heavy helicopter. The second prototype, designated OP-2, can be seen on static display by the entrance to the exhibition hall. The airframe was assembled at Kazan Helicopters, a subsidiary of the Russian Helicopters holding company, and joined the flight testing program in late October last year. In December, OP-2 ferried from Kazan to Moscow for further

trials at the MVZ Mil Moscow Helicopter Plant.

OP-2 was structurally modified following tests on the first Mi-38. The changes include improvements to the hydraulic and fuel systems, main rotor blades and flight control system. The airframe on display is powered by two Pratt & Whitney Canada PW 127/5 engines like the first prototype, but features an all-new Transas IBKO-38 glass cockpit avionics fit. Further

plans call for fitting Mi-38s with Russian Klimov TV7-117V turboshafts. These will be first installed on the third prototype, which is currently in the Kazan assembly shop.

The Mi-38 development program was launched back in the 1980s. The helicopter has a maximum take-off weight of 15,600 kg and can carry an external load of up

to 7 tons. It is intended to fill the gap between the medium-class Mi-8 and heavy-lift Mi-26 designs. In addition to the transport version, Russian Helicopters expects to be marketing the new helicopter in VIP, offshore, SAR, and flying hospital roles. Production launch in Kazan is set for the year 2015.

Maxim Pyadushkin

## Двигатель ТВ3-117ВМА-СБМ1В завершил стендовые испытания

На HeliRussia 2011 украинская компания «Мотор Сич» показывает свой модернизированный вертолетный двигатель ТВ3-117ВМА-СБМ1В, разработанный для нужд российских Военно-воздушных сил. С февраля по середину апреля этот двигатель проходил стендовые испытания на 218-м авиаремонтном заводе Министерства обороны России в Гатчине (Ленинградская обл.), где в дальнейшем планируется наладить серийное производство таких двигателей. Как рассказали представители «Мотор Сич», общая наработка в ходе испытаний составила 350 ч, были подтверждены все расчетные параметры и характеристики двигателя.

ТВ3-117ВМА-СБМ1В — турбовальный газотурбинный двигатель со свободной турбиной. Его особенностью является возможность настройки системы автоматизи-

рованного управления (CAU) на взлетную мощность от 2500 до 2800 л. с. в зависимости от типа вертолета.

Для двигателя установлены ресурсы: до первого капитального ремонта и межремонтный — 4000 часов/циклов, назначен-



«Мотор Сич»

ный ресурс — 12000 часов/циклов. Двигатель уже прошел летные испытания на Украине на вертолетах Ми-24 и Ми-8МТВ. В ходе испытательных полетов Ми-8 поднялся на высоту 8100 м за 13 мин, а Ми-24 — на высоту 5000 м за 9 мин, что в два раза превышает нормативную скорость подъема для этих типов ВС.

Сборка ТВ3-117ВМА-СБМ1В в Гатчине первоначально будет организована из комплектующих и узлов, поставляемых «Мотор Сич», с постепенным дальнейшим увеличением доли российского производства. Украинские разработчики считают, что новый двигатель может быть использован на российских вертолетах семейства Ми-8, в частности на Ми-171/172, а также на перспективных винтокрылых машинах.

Екатерина Сорокова



# Спрос на вертолеты будет расти

Согласно обзору рынка газотурбинных вертолетов, подготовленного американской компанией Honeywell, к 2015 г. поставки новых гражданских вертолетов увеличатся на 5% по сравнению с прошедшей пятилеткой. С 2011 по 2015 г. предположительно должно быть поставлено 4,2–4,4 тыс. новых машин против 4 тысяч, переданных заказчикам с 2006 по 2010 г. По оценкам аналитиков компании, увеличение спроса будет связано с перспективами экономического роста на мировых рынках и появлением новых моделей вертолетов.

Однако в краткосрочной перспективе на поступление заказов на новые вертолеты будут оказывать негативное влияние жесткие условия кредитования и большое предложение на вторичном рынке вертолетов, говорится в обзоре Honeywell. Надежду на скорейшее восстановление ситуации специалисты возлагают на китайский рынок, который может внести серьезный вклад в расширение спроса на вертолеты. Эта страна открывает свое воздушное пространство



В ближайшие пять лет заказчикам будет поставлено более 4 тыс. новых вертолетов

для выполнения полетов на гражданских вертолетах и начинает производство машин собственных разработок.

В ближайшие пять лет наибольший спрос на новые вертолеты будет наблюдаться в Европе и странах Северной Америки (30%), на втором месте Латинская Америка (21%), далее — Азия (13%). Совокупный спрос на новую технику в странах Ближнего Востока, Европы и Африки — всего 6%. Примечательно, что более 50% общемирового спроса на новые вертолеты придит-

ся на оба американских континента.

Самыми популярными традиционно останутся легкие однодвигательные вертолеты, особенно такие модели, как AS350B, Bell 407 и Robinson R66. Их доля на мировом рынке в ближайшие пять лет составит 43,2%. Это чуть ниже, чем в 2006–2010 гг., когда их было 45,3% от общего числа вертолетов. Доля легких двухдвигательных машин, таких как Bell 429, EC135 и A109, увеличится до 23,5% против 21,9% в прошлой пятилетке. Средние вертолеты (AW139, Bell 412, Sikorsky S76) наиболее популярны в Азии, на Ближнем Востоке, в Африке и Индии. Там их количество порой превышает 50–60% от общего числа эксплуатируемых. При этом в Америке и Европе такие вертолеты составляют лишь 30% от всего парка. Тем не менее на мировом рынке в ближайшие пять лет их доля увеличится до 27,2% против 24,9% в период с 2006 по 2010 г. Тяжелые и прочие вертолеты займут лишь 6,1% мирового рынка.

Екатерина Сорокова

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 наддува 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-A-BT-П от 08.05.2008 г., 6913-A-AT-И от 08.05.2008 г., 6912-A-AT-Пм от 08.05.2008 г., 6916-A-BT-Пм от 08.05.2008 г., 6910-A-AT-П от 08.05.2008 г., 6914-A-BT-П от 08.05.2008 г.



## «ЮТэйр» расширяется

В конце апреля Федеральная антимонопольная служба (ФАС) удовлетворила ходатайство компании «ЮТэйр-Лизинг», дочерней структуры крупнейшего российского вертолетного оператора «ЮТэйр», о приобретении 75% уставного капитала авиакомпании «Турухан», базирующей в поселке Туруханск, Красноярского края. «Турухан» занимается перевозками персонала на Ванкорское нефтегазовое месторождение, а «ЮТэйр» проводит на нем полный комплекс вертолетных работ. Как пояснил начальник службы по связям с общественностью «ЮТэйр» Юрий Мушихин, приобретение этого актива связано именно с его расположением вблизи перспективного региона работ.

По состоянию на начало года в парке «Турухана» насчитывалось 15 вертолетов Ми-8Т. Чистая прибыль авиакомпании в 2009 г. составила 47,8 млн руб., по производственному налету в тот год она заняла 8-е место среди российских вертолетных операторов.

Вертолетный парк авиакомпании «ЮТэйр» на начало года насчитывал 185 машин. В 2010 г. вертолеты компании налетали 121097 ч, перевезя 141262 т грузов. Выручка компании от всех видов деятельности за прошлый год ожидается на уровне 40 млрд руб.; показатель ЕВИТДА, как предполагается, составит 3,4 млрд руб.

**Максим Пядушкин**

## Motor Sich tested improved helicopter engine



The upgraded engine's take-off power setting can be adjusted in the 2,500-2,800 range

Ukraine's Motor Sich engine specialist is exhibiting at HeliRussia 2011 the upgraded TV3-117VMA-SBM1V helicopter engine, developed for the Russian Air Force. From February to mid-April 2011 the new engine was undergoing bench tests at the Russian Defense Ministry's 218th Aircraft Repair Plant in Gatchina, Leningrad Region, which will eventually launch series production of these powerplants. The test prototype accumulated 350 hours running, and confirmed all design parameters, Motor Sich says.

The TV3-117VMA-SBM1V is a free-turbine gas turbine engine. Its FADEC-like control system allows for selecting a take-off power setting in the 2,500-2,800 hp range, depending on helicopter type.

The engine is designed to have a service life of 12,000 hours/cycles; its time to first shop visit/TBO is estimated at 4,000 hours/cycles. During a series of test flights in Ukraine on Mil Mi-24 and Mi-8MTV helicopters, the Mi-8 climbed to 8,100 m in 13 minutes, whereas the Mi-24 climbed to 5,000 m in nine minutes - twice the normal climb rate for either type.

The Gatchina plant will initially be assembling TB3-117VMA-SBM1V engines from kits to be supplied by Motor Sich, but the Russian workshare will increase over time. The Ukrainian manufacturer aims its new engine at the Russian Mi-8 helicopter family, including the Mi-171/172, and also expects to offer it for future rotorcraft designs.

**Ekaterina Sorokovaya**

## «Аэросоюз» расширяет географию вертолетных площадок

Компания «Аэросоюз», специализирующаяся на продаже и сервисном обслуживании вертолетов западного производства, рассчитывает увеличивать количество вертолетных площадок в Тверской и Краснодарской областях, а также выйти с подобными проектами в Красноярский край. Об том в

интервью Show Observer HeliRussia рассказал генеральный директор компании Сергей Хомяков.

Глава «Аэросоюза» признает, что строительство и оформление вертолетных площадок — исключительно инфраструктурный проект, который не приносит денег, однако стимулирует

интерес к вертолетным перевозкам, и как следствие, увеличивает потенциальный спрос на ВС. Стоимость одной площадки с минимальной инфраструктурой (топливозаправкой, охраной, небольшим помещением для пассажиров) составляет от 1 до 2 млн руб. Финансовые затраты может нести как сам «Аэросоюз», так и заказчики, которые заинтересованы в появлении новой площадки.

На данный момент компания приняла участие в создании и оформлении около 30 площадок в нескольких регионах России. В первую очередь это направление развивается там, где у «Аэросоюза» есть филиалы: в Московской области, Воронеже, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Саратове, Санкт-Петербурге, Томске и Новосибирске.

Тверская область добавилась к списку благодаря позиции губернатора Дмитрия Зеленина, который поддерживает развитие вертолетного транспорта в регионе. «Аэросоюз» уже построил там несколько площадок. Область расположена между Москвой и Санкт-Петербургом, поэтому высок спрос как на перелеты в данный регион, так и на транзитные посадки для дозаправки.

В Краснодарском крае «Аэросоюз» уже представлен его филиалом, однако площадок там пока немного. В Красноярском крае также существует спрос на дополнительную инфраструктуру, и «открытие филиала — только вопрос времени», пояснил Хомяков.

**Полина Зверева**



«Аэросоюз» участвовал в создании и оформлении около 30 площадок в нескольких регионах России



# Первый швейцарский вертолет

Швейцарская компания Marenco Swisshelicopter использует выставку HeliRussia 2011 для первой презентации на российском и европейском рынках своего вертолета SKYe SH09. Производитель демонстрирует у себя на стенде полноразмерный макет вертолета, в феврале он уже показывался потенциальным покупателям на американском рынке во время выставки HeliExpo 2011 в Орландо. Сборка первого летного образца началась зимой 2011 г., а испытательные полеты намечены на начало 2012 г.

SKYe SH09 оснащен одним газотурбинным двигателем и позиционируется в классе машин весом до 2,5 т. Это цельнокомпозиционная машина с 5-лопастным несущим винтом и 11-лопастным рулевым винтом в кольцевом канале. Представители производителя утверждают, что благодаря новым технологиям их вертолет сможет выполнять полеты в любое время суток и при любой погоде; при этом уровень шума машины будет ниже, чем у вертолетов аналогичного класса.

Кабина вертолета модифицируется в зависимости от требований заказчика: в ней мо-



Marenco Swisshelicopter

HeliRussia 2011 стала местом европейской премьеры швейцарского вертолета SKYe SH09

жет быть расположено от пяти до восьми мест; дополнительные задние двери позволяют загружать груз или медицинские носилки, в том случае если вертолет эксплуатируется для оказания неотложной медицинской помощи. Однако в Европе, согласно правилам, машины с одним двигателем не могут работать в качестве «скорой помощи», поэтому производителю придется в этом сегменте искать выход на другие рынки.

Сертификация SKYe SH09 намечена на 2015 г.; сразу же

после получения документа производитель намерен начать поставки. В первый же год Marenco Swisshelicopter рассчитывает собрать 15 машин, а в 2016 г. — 30 ВС.

Компания Marenco Swisshelicopter — новичок в вертолетостроении. Она была создана в 2007 г. представителями компании Marenco Ltd и командой инженеров, пилотов и авиационных экспертов; также в проекте участвует финансовая группа, название которой не раскрывается.

Полина Зверева

## UTair expanding

The Russian Federal Antimonopoly Service in late April cleared UTair Leasing, a subsidiary of Russia's largest rotorcraft operator UTair, to acquire 75% in Turukhan Airlines — a minor helicopter company based in the settlement of Turukhansk, Krasnoyarsk Territory. Turukhan provides personnel transfer services for the Rosneft oil company's Vankor project, whose other vertical-lift needs are met by UTair. UTair spokesman Yury Mushikhin explains the acquisition of Turukhan by that company's proximity to Vankor, whose development is gaining pace.

As of early 2011, Turukhan's fleet included 15 Mil Mi-8T helicopters. In 2009 it ranked eighth among Russian helicopter operators for revenue hours flown, and ended that year with a net profit of 47.8 million roubles (\$1.7 million at the current exchange rate).

UTair's helicopter fleet stood at 185 units at the beginning of 2011. The operator's helicopters flew a combined 121,097 revenue hours last year, moving 141,262 tons of freight. The company's revenue from all types of aviation-related services in 2010 is projected at 40 billion roubles, and its EBITDA is expected at 3.4 billion roubles.

Maxim Pyadushkin

**Мультибрендовый международный авиа-поставщик**

- материалы для композитного ремонта
- покрасочное оборудование
- технические жидкости
- материалы для структурного ремонта
- подготовка поверхностей
- авиационные ЛКМ



г.Москва, Рязанский проспект д8А, к1  
Т/ф (495) 988 90 35 www.aviom.ru





## В портфеле «Вертолетов России» полторы тысячи машин

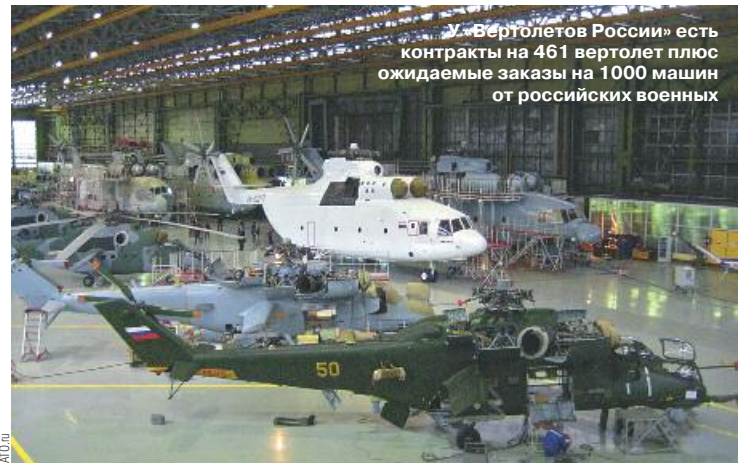
Компания «Вертолеты России» в 2011 г. планирует произвести 267 машин, а в 2012 г. — выйти на выпуск более 300 вертолетов ежегодно, при том что в 2010 г. было выпущено 214 вертолетов. Портфель заказов компании превышает 1,5 тыс. машин. Об этом рассказал накануне выставки HeliRussia 2011 генеральный директор холдинга Дмитрий Петров.

По его словам, портфель заказов холдинга в шесть раз превышает запланированные на 2011 г. объемы производства. «Портфель заказов — это контракты на 461 машину и квазитвердые заказы от Минобороны России. Квазитвердые — поскольку контракты на всю программу вооружений еще не подписаны, но никто не сомневается, что все они подписаны будут», — пояснил Андрей Реус, генеральный директор корпорации «Оборонпром», материнской компании вертолетостроительного холдинга. «Мы имеем более 1,5 тыс. единиц

техники, заложенных в перспективе», — добавил он.

Кроме того, «Вертолеты России» сотрудничают и с зарубежными странами. В 2011 г. был открыт сервисный центр в Индии, который уже в следующем году должен выйти на проектную мощность. Он будет заниматься обслуживанием и ремонтом, а в перспективе и небольшой модернизацией вертолетной техники», — сказал глава холдинга. Идет работа по продвижению продукции на вьетнамский рынок. По словам Петрова, компания владеет блокирующим пакетом акций в одном совместном предприятии в этой стране и предполагает модернизировать логистику и поставлять запасные части. Кроме того, в 2011 г. намечается открыть сервисные центры по обслуживанию вертолетной техники в Китае.

«Мы также ведем переговоры с американскими коллегами об открытии сервисного центра на Ближнем Востоке и о совместном участии в этом про-



«Вертолетов России» есть контракты на 461 вертолет плюс ожидаемые заказы на 1000 машин от российских военных

ATO.RU

екте», — добавил Петров. По его словам, решение по данному вопросу должно быть принято в этом году. Необходимость такого центра связана с широким использованием российских вертолетов семейства Ми-8/17 силами международной коалиции в Афганистане. По оценкам участников рынка, в этой стране военными, частными подрядчиками и международными организациями ис-

пользуется около 300 вертолетов данного типа. Петров подтвердил проведение переговоров о первой прямой закупке российских вертолетов американцами, но отказался раскрывать подробности этой сделки. «Мы передали наши предложения по цене и условиям поставки в Рособоронэкспорт, который проводит эти переговоры», — объяснил он.

**Екатерина Сорокова**



## ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

4-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

15 ИЮНЯ 2011 ГОДА

ОТЕЛЬ «РЕНЕССАНС МОСКВА МОНАРХ ЦЕНТР»

За дополнительной информацией обращайтесь: (495) 626-53-29, events@ato.ru  
[www.events.ato.ru](http://www.events.ato.ru)

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ дискуссионная площадка, предоставляющая уникальные возможности руководителям компаний деловой авиации получить актуальную информацию о ключевых тенденциях рынка и установить новые деловые контакты.

Возобновление роста на российском рынке деловой авиации, всегда отличавшемся динамичностью, открывает новые перспективы и возможности как для операторов, так и для производителей бизнес-джетов и поставщиков отрасли.

Модернизация наземной инфраструктуры в ближайшие несколько лет будет основываться на улучшении качественной составляющей готовности российского воздушного транспорта к проведению массовых международных мероприятий.

Сообщество бизнес-авиации нуждается в диалоге и совместном обсуждении отраслевых проблем, которые могут оказать решающее влияние на развитие инфраструктуры деловой авиации в России в ближайшие несколько лет.

### ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

- Российский рынок деловой авиации: состояние и прогнозы
- Управление парком деловых самолетов
- Организация ТОиР самолетов иностранного производства в России и СНГ
- Модернизация наземной инфраструктуры бизнес-авиации: проблемы и задачи
- Изменения на рынке авиационного финансирования



# Битва за скорость

За последние примерно четыре десятилетия максимальные скорости полета вертолетов оставались практически на неизменном уровне, но сегодня ведущие вертолетостроители мира активно изучают вопрос, насколько повышение скорости будет привлекательно как для гражданских, так и для военных заказчиков. Основными рынками, где востребован критерий скорости, можно считать офшорные (морские) перевозки для нефтегазового сектора, поисково-спасательные работы и военные применения.

Можно выделить три основных зарубежных проекта и два российских. Компании Bell и AgustaWestland продолжают проект гражданского конвертоплана BA609, способного развивать скорость 275 узлов (510 км/ч). Вертолет-демонстратор X2 компании Sikorsky с соосными несущими винтами и дополнительным толкающим винтом рассчитан на скорость 250 узлов (463 км/ч), а экспериментальный комбинированный вертолет X3 компании Eurocopter должен развивать не менее 220 узлов (407 км/ч).

По мнению компании Eurocopter, наиболее привлекателен для заказчиков диапазон скоростей 220–230 узлов (407–426 км/ч), свыше которых вертолет становится слишком сложным и дорогим. Eurocopter признает, что стоимость производства гибридного вертолета будет примерно на 20% выше по сравнению с обычным вертолетом, но при этом суммарные эксплуатационные затраты должны снизиться как минимум на 10%, что произойдет за счет более интенсивного уровня эксплуатации скоростной машины, в частности более быстрой доставки на добывающие морские платформы высококооплачиваемых работников.

Прототип Eurocopter X3 оснащен двумя турбовальными двигателями и имеет один несущий винт, который обеспечивает только подъемную силу. Два пропеллера на коротком крыле служат для обеспечения тяги в горизонтальном направлении и аэродинамической компенсации крутящего момента несущего винта, так что хвостовой рулевой винт не нужен. Короткое крыло на высоких скоростях обеспечивает до 40% подъемной силы, что позволяет снять нагрузку на несущий винт, понизить его скорость вращения и избежать срыва потока на лопасти, движущейся в обратном относительно направления полета направлении.

Демонстрационный вертолет сконструирован из узлов серийных вертолетов. В нем использованы фюзеляж и несущий винт Eurocopter EC155, два турбовальных двигателя RTM332 от вертолета NH90 консорциума NH Industries (доля Eurocopter в нем составляет 62,5%, AgustaWestland — 32% и Fokker — 5,5%), а также редукторы от EC175.

AgustaWestland рассчитывает  
сертифицировать гражданский  
конвертоплан BA609 к 2014 году



Первый полет X3 состоялся в сентябре прошлого года, к концу 2010 г. машина развивала скорость 180 узлов (333 км/ч). В этом году планируется превысить скорость 220 узлов (407 км/ч), и к концу 2011 г. Eurocopter рассчитывает определиться с принятием решения о начале разработки коммерческой программы. В случае положительного решения потребуется 6 лет для выхода на рынок коммерческого продукта. Eurocopter предполагает создание к 2017 г. гибридного вертолета класса Dauphin или Super Puma.

Испытательные полеты BA609 начались еще в 2003 г., и сейчас компании Bell и Agusta надеются сертифицировать девятиместный конвертоплан к 2014 г. Компания Sikorsky планирует в 2014 г. начать полеты

двух прототипов легкого тактического вертолета с технологией X2 и обсуждает появление в 2017–2018 гг. гражданской высокоскоростной машины размерности S-76 (12 пасс.).

В рамках компании «Вертолеты России» идут исследовательские работы по двум проектам скоростных вертолетов. Соосный Ка-92 конструкторского бюро им. Камова должен развивать скорость 230 узлов (426 км/ч), а комбинированный вертолет Ми-Х1 КБ им. Миля рассчитывается на скорость 250 узлов (463 км/ч). «Вертолеты России» планируют выбрать более перспективную конструкцию и начать производство и поставки в 2015–2017 гг.

Алексей Синицкий



Поставки оборудования для  
авиатопливообеспечения  
[www.uzvs.ru](http://www.uzvs.ru)  
[info@uzvs.ru](mailto:info@uzvs.ru)

Поставки авиационного  
бензина AVGAS 100LL  
[www.avgas.ru](http://www.avgas.ru)  
[admicor@mail.ru](mailto:admicor@mail.ru)

Поставки авиационных масел и  
смазок AeroShell  
[www.aeroshell.ru](http://www.aeroshell.ru)  
[info@aeroshell.ru](mailto:info@aeroshell.ru)

ООО «Центр «Адмикор»  
198095, Санкт-Петербург,  
Митрофаньевское шоссе, д.10  
Телефон: (812) 325-37-20,  
факс: (812) 325-37-30



Устройства для оперативного  
хранения и раздачи топлива



Объем резервуаров – от 1м<sup>3</sup> до 50м<sup>3</sup>  
Скорость перекачки топлива при приеме – от 4м<sup>3</sup>/час до 36м<sup>3</sup>/час  
Скорость перекачки топлива при выдаче – от 4м<sup>3</sup>/час до 36м<sup>3</sup>/час  
Фильтрация при приеме – 15-20мкм  
Фильтрация при выдаче – 3-5мкм  
Сепарация на выдаче до уровня содержания воды не более 0,003% масс  
Потребляемая мощность приёмного насоса – от 0,2кВт до 15кВт  
Потребляемая мощность насоса выдачи – от 0,2кВт до 15кВт  
Рабочий диапазон температур – от -40°C до +50°C

## Только радость впереди?

Российский рынок деловой авиации затаился в ожидании лучших времен. С одной стороны, его участники признают, что отрасль вышла из штопора и последствия финансового кризиса уже не сказываются на бизнесе так, как пару лет назад. Однако заявить, что докризисные позиции восстановлены, пока никто не осмеливается. Что касается производителей авиатехники для бизнес-авиации, то они свои надежды на восстановление связывают с заказчиками из стран Ближнего Востока, а также с растущими рынками Индии и Китая. Россия, очевидно, не играет доминирующей роли, хотя представители местных самолетостроительных и вертолетостроительных компаний в целом удовлетворены объемами своего бизнеса. Таким образом, можно обрисовать ситуацию на нашем рынке как business as usual.

Именно так и обозначили одну из основных тем организаторы Форума деловой авиации, который состоится в Москве 15 июня. «Мы уже четвертый год подряд собираем всех, кому интересен российский рынок бизнес-авиации, — и не только для того, чтобы получить информацию по наиболее актуальным вопросам, но прежде всего чтобы предоставить участникам рынка возможность обсудить положение дел и поделиться мнениями», — говорит Алексей Комаров, генеральный директор компании ATO Events — организатора форума. Ключевыми темами конференции также станут: гармонизация российской и европейской законодательной базы, Европейская система торговли квотами на выбросы парниковых газов, требование ICAO о внедрении системы управления качеством (SMS) в операционную деятельность эксплуатантов, готовность наземной инфраструктуры к резкому увеличению рейсов деловой авиации в период проведения спортивных мероприятий.

## «ЗЕСТ» завершил сделку по EC155 B1

Лизинговая компания «ЗЕСТ», базирующаяся в Санкт-Петербурге, в конце апреля передала заказчику вертолет EC155 B1 — первую машину данного типа на российском рынке. В мае лизингодатель должен передать клиенту (имя не раскрывается) дополнительное оборудование для ВС, хотя начать эксплуатацию вертолета было возможно и без него. Контракт на поставку машины «ЗЕСТ» заключил в прошлом году.

Помимо вертолета EC155 B1 лизингодатель также работает с другими типами ВС Eurocopter. В декабре 2010 г. компания приобрела для одного из своих лизингополучателей вертолет AS355N. Подготовка и оформление сделки были завершены в течение двух недель. Работу упростил тот факт, что и собственник, и имущество находились на территории РФ и вертолет уже имел регистрационный номер в Росавиации. Срок лизингового договора в данной сделке составляет 36 месяцев, а сумма финансовой аренды — 93 млн руб. Право собственности на воздушное судно лизингодатель получил через два месяца после подписания договора (оно сразу же было передано получателю машины).

Сумма лизинговых договоров по всем вертолетам Eurocopter (EC145, EC155 B1 и AS355N) составила более 1,33 млрд руб., а об-



Eurocopter

«ЗЕСТ» поставил первый вертолет EC155 в Россию

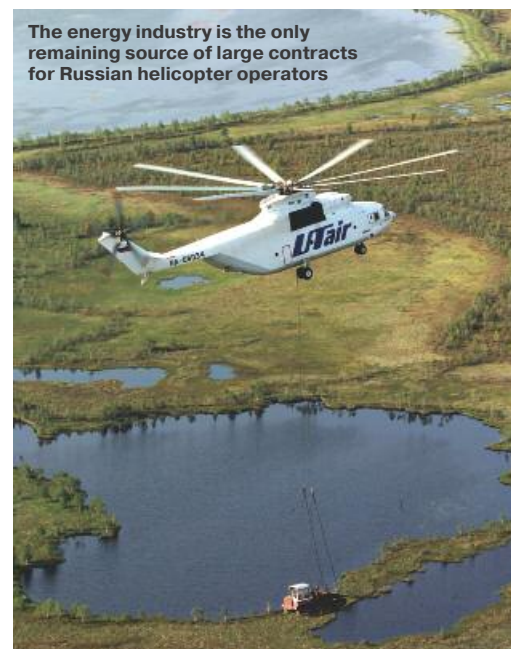
щая сумма по договорам лизинга авиатехники — около 3,66 млрд руб.

Сейчас «ЗЕСТ» ведет переговоры с потенциальными покупателями авиатехники в разных регионах, в частности в Карелии, Архангельской области, Пскове, Екатеринбурге, Хабаровске, — там покупатели также заинтересованы в вертолетах Eurocopter и Robinson. Помимо этого лизингодатель рассчитывает договориться еще с одним мировым производителем вертолетов — компанией AgustaWestland.

Мария Иванова

## Market-driven consolidation

The Russian helicopter sector is undergoing consolidation as smaller operators find it increasingly difficult to survive on their own. A source in a large helicopter company told Show Observer on condition of anonymity that the only remaining source of large contracts for helicopter services is the energy industry. Companies involved in oil and gas prospecting, production and transportation require rotorcraft for



The energy industry is the only remaining source of large contracts for Russian helicopter operators

Utef

pipeline inspections and operational support duties, whereas power generating businesses need them for power line patrols. Demand for other vertical-lift applications, such as crop dusting, forest patrols, and aerial photography, is too low and irregular to sustain a successful helicopter operation.

To complicate the matters, the ongoing integration of the country's oil and gas sector has resulted in massive airlift workloads being outsourced through tenders — so huge in fact that even medium-sized operators are often unable to accommodate them. Customers, for their part, use this factor to keep the contract prices as low as possible. As a result, even the largest operators have difficulties investing in expansion and renovation of their fleets. Another consequence is that, tenders notwithstanding, customers prefer to do long-term business with helicopter firms that have established presence in the area of their interest. A local operator with a developed infrastructure can offer a better price than a newcomer, who will have to bear extra costs. In fact, such investments are risky because there is no guarantee that, having won a tender, the new player will get a renewal the following year. Consequently, all major helicopter operators stick their own market niches.

For the small and medium-sized helicopter companies, it is survival time. Some seek subcontracts from larger operators; others offer to become their subsidiaries, losing independence in exchange for steady workflows.

Alexei Sinitsky



# «Вертолеты России» подпишут твердый контракт с Turbomeca

На выставке HeliRussia 2011 холдинг «Вертолеты России» и французская компания Turbomeca могут подписать твердый контракт на закупку первой партии двигателей Ardiden 3G для обновленного вертолета Ка-62. Напомним, что в конце апреля стороны заключили рамочное соглашение о поставке до 2030 г. по меньшей мере 308 силовых установок этой модели.

Двигатели Ardiden 3G мощностью 1680 л. с. имеют модульный дизайн и двухканальную электронно-цифровую систему управления (FADEC). Кроме того, французские двигатели мощнее российских моторов РД-600 производства НПО «Сатурн» (1300 л. с.), которые также рассматривались в качестве силовой установки для Ка-62. Turbomeca уже выпускает модификацию Ardiden1 мощностью 1200 л. с. для индийских легких вертолетов Dhruv.

В «Вертолетах России» пока не объявляли о заказах на Ка-62. Однако источник в вертолетостроительной отрасли объяснил Show Observer, что выбор французских двигателей, которые будут иметь налаженную

систему послепродажной поддержки, может повысить привлекательность Ка-62 в глазах коммерческих эксплуатантов.

Ка-62 является гражданским вариантом военного транспортного вертолета Ка-60 — первой модели «Камова», созданной по классической вертолетной схеме. Разработка Ка-60 ведется с конца 1980-х гг., первый полет этого вертолета состоялся в 1998 г.

Ка-62 построен по одновинтовой схеме с рулевым винтом в вертикальном хвостовом оперении. ВС спроектировано с учетом международных требований к безопасности полетов. Лопасты винтов и планер более чем наполовину выполнены из полимерных композиционных материалов. Машина предназначена для перевозки 12–14 пасс. в салоне или 2,5 т груза на внешней подвеске. Планируется, что в стандартной конфигурации вертолет будет оснащен противообледенительной и противопожарной системами. Сертификация Ка-62 запланирована на 2014 г., его производство рассчитывают развернуть на арсеньевском заводе «Прогресс». По пла-



«Вертолеты России»

нам российских вертолетостроителей, Ка-62 будет востребован в нефтегазовой отрасли, для спасательных работ и корпоративных нужд.

Контракт на двигатели для Ка-62 — не первый совместный проект холдинга «Вертолеты России» и Turbomeca: в 2009 г. было подписано соглашение на разработку и серийное производство двигателей Aggus2G1 для нового легкого двухдвигательного вертолета Ка-226Т.

Полина Зверева, Максим Пядушкин

## Мировой операционный лизинг вертолетов Опыт и инновации с 1985 года



В условиях постоянно усиливающейся конкуренции в авиационной отрасли ITC-Aerospace продолжает оказывать содействие мировой вертолетной индустрии в повышении продуктивности посредством инновационного лизинга и планов покупки и возвратного лизинга вертолетов всех ведущих типов:  
**Bell, Eurocopter, Sikorsky, AgustaWestland** и т. д.

- Гибкие условия и сроки лизинга
- Минимальные ежемесячные платежи
- Возможность выкупа
- Немедленная поставка
- Сохранность капитальных фондов
- Возможность выкупа и возвратного лизинга

Обратитесь к нам сегодня и узнайте о персональных услугах ITC для вашего парка вертолетов!

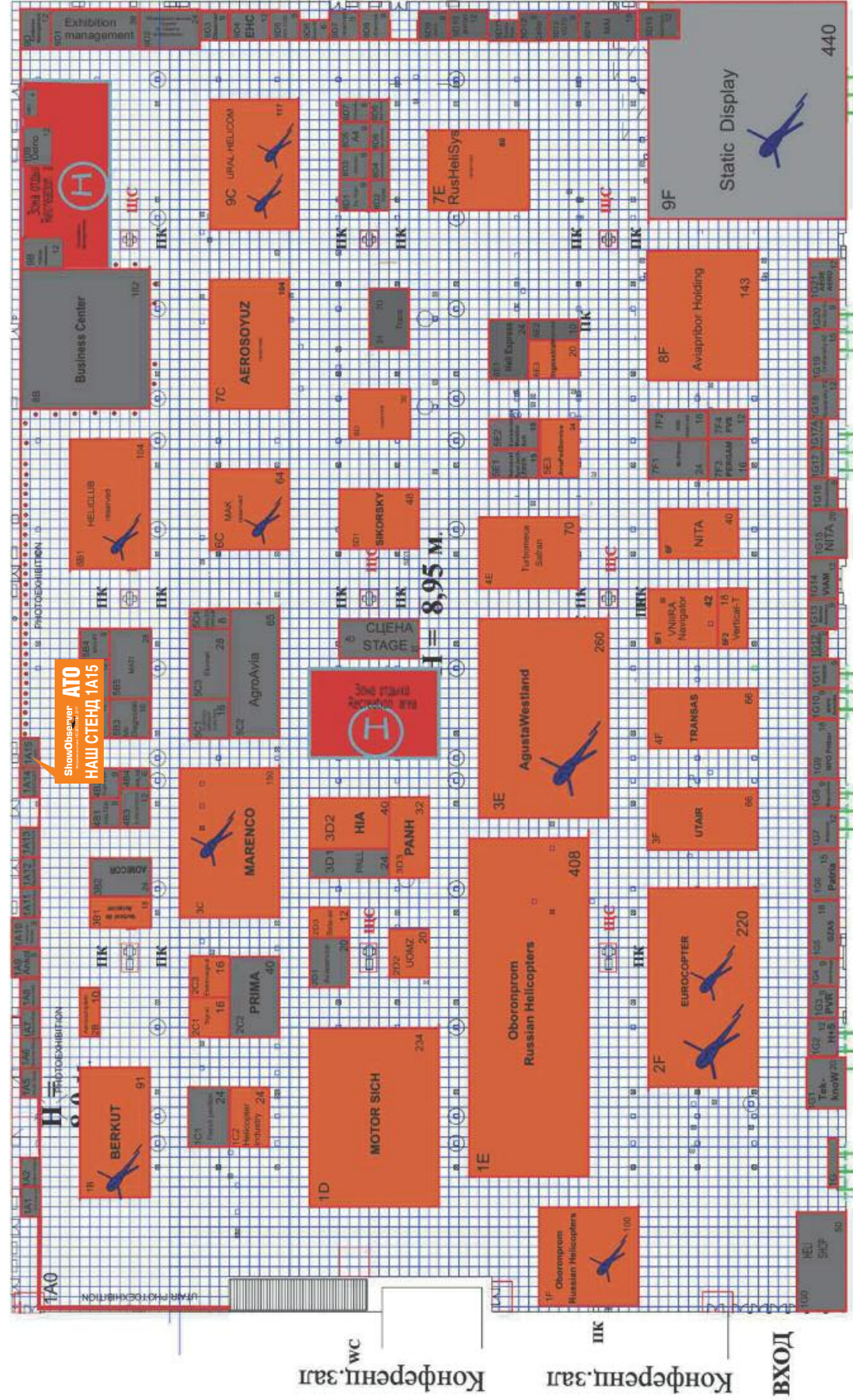


**ITC - Aerospace, Inc.**  
**ITC - Leasing, Inc.**

Головной офис (Токио, Япония) Тел.: +81-3-3555-3621, факс: +81-3-3555-3627  
E-mail: nakayamat@itca.co.jp URL: www.itca.co.jp

# План выставки HeliRussia 2011 / Site plan HeliRussia 2011

19–21 мая 2011 г., МВЦ «Крокус Экспо», павильон 1, зал 4





# 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](mailto:info@eurocopter.ru)  
[www.eurocopter.ru](http://www.eurocopter.ru)  
[www.eurocopter.com](http://www.eurocopter.com)

