

ПЯТНИЦА,
22 МАЯ

Вертолеты Bell будут собирать в Екатеринбурге 4

Airbus Helicopters сертифицировал учебный центр «ЮТэйр» 4

Mi-171A2 completes another testing phase .. 6

Bell-407GXP сертифицировали в России 7

«Рособоронэкспорт» увеличивает поставки вертолетов за рубеж 8

China and Russia to develop a heavy helicopter 10

Uralhelicom expands into Moscow Region ... 13

«Вертолеты России» продолжают работу по скоростному вертолету 15

«ЮТэйр – Вертолетные услуги» адаптируется к новым условиям рынка 18

Heli Club расширил обслуживание вертолетов AgustaWestland 19

Airbus Helicopters выбрала первого российского дилера

Холдинг «Хелипорты России» стал первым официальным российским дилером Airbus Helicopters. Соглашение о создании дистрибуторского и авторизованного сервисного центра на базе компании «Хелипорт Истра» было подписано в рамках выставки HeliRussia. Кроме того, российская компания сделала заказ на восемь вертолетов Airbus Helicopters (четыре H130 и столько же H125).

Эмерик Ломм, глава Airbus Helicopters Vostok, российской «дочки» европейского производителя, подчеркнул, что компания меняет стратегию развития и будет создавать крупную дилерскую сеть по всей России. «Передав маркетинг легких вертолетов партнерам, мы намерены сосредоточиться на более активном продвижении нашей продукции для компаний нефтегазового сектора, поисково-спасательных



Глава Airbus Helicopters Vostok Эмерик Ломм (справа) считает, что компания должна доверить маркетинг легких вертолетов местным партнерам

операций и медицинской транспортировки», — сообщил он.

«Мы также будем сервисным центром Airbus Helicopters», — рассказал председатель совета директоров «Хелипортов России» Александр Хрусталева. Сегодня уже построенный АТЦ на базе «Хели-

порт Истра» проходит сертификацию по стандартам качества европейского вертолетостроителя. Ее планируется завершить «месяца через три-четыре». Пока речь идет о сервисном обслуживании моделей H130 и H125. ■

Татьяна Володина



Russian Helicopters hopes for the better

The Russian Helicopters holding company, a subsidiary of Rostec Corporation, predicts a slight drop in deliveries this year.

«The 2015 production program calls for the manufacture of 244 helicopters», General Manager Alexander Mikheyev told a news briefing at

HeliRussia 2015 on 21 May. «The combined orderbook of the holding and our production plants stands at 585 airframes worth 490 billion rubles [\$9.8 billion at the current exchange rate]. These are firm contracts for which we have received advance payments.» According to Mikheyev, 67% of all contracts by value are in the segment of military technical cooperation. «All deliveries will be on schedule,» he said.

Russian Helicopters expects to boost performance in the near future, Mikheyev noted: «We are bringing five civilian types [to the market]: the [Kamov] Ka-62, the [Kazan Helicopters] Ansat, the Ka-226T, and also the [Mil] Mi-171A2 and Mi-26T2.» The company expects India to officially announce the project to organize local production of Ka-226T helicopters. ■

Artyom Korenyako

Читайте

Show Observer
через мобильное
приложение ATO.ru



Read Show Observer
through ATO.ru mobile
application

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ HELIRUSSIA 2015

Издатель: **А.Б.Е. Медиа****Генеральный директор**

Евгений Семенов

Главный редактор

Максим Пядушкин

Авторы

Татьяна Володина, Елизавета Казачкова,

Артём Коренько, Валентин Маков,

Алексей Сеницкий

Выпускающий редактор

Валентина Герасимова

Директор по продажам и маркетингу

Олег Абдулов

Коммерческий директор

Сергей Беляев

Менеджер по маркетингу и рекламе

Сергей Старостин

Верстка и дизайн

Андрей Хорьков

Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

Координаторы интернет-сайта

Алексей Сапожников, Анна Арасланкина

Редакция: Тел.: (495) 626-5356

Факс: (495) 933-0297

E-mail: advert@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: advert@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 2015: A3

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение

Russia & CIS Observer

Ежегодник АТО

ShowObserver
 ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **MAKS 2015**

ShowObserver
 ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **Jetexpo**

ATO.RU

Премьера автопилотов HeliSAS в России

Американский производитель автопилотов Genesys Aerosystems впервые участвует в выставке HeliRussia и показывает на стенде компании «Хелиатика» демонстратор своего автопилота HeliSAS.

Система HeliSAS одобрена к установке на вертолеты Robinson R44 и R66, Airbus Helicopters AS350 и EC130, а также Bell-206 и -407 по процедуре STC (Supplemental Type Certificate, или дополнительный сертификат типа), признанной Федеральной авиационной администрацией США (FAA) и Европейским агентством по безопасности авиаперевозок (EASA).

Комплекс HeliSAS может поставляться в нескольких комплектациях. В базовом варианте система работает в режиме стабилизации полета по крену и тангажу, а при установке одновременно с HeliSAS пилотажно-навигационного комплекса Garmin 500H система работает в



режиме полноценного двух-осевого автопилота (контролируя ручку циклического шага) и позволяет выполнять полет по заранее проложенному маршруту.

«Эта довольно простая и вместе с тем современная система набирает популярность среди владельцев вертолетов во многом за счет своей привлекательной цены. Например, если сравнивать ее с «родным» трехка-

нальным автопилотом, предлагаемым Airbus Helicopters для вертолета AS350 B3, то HeliSAS стоит в два раза дешевле. При этом позволяет выполнять полет по заранее проложенным в навигационной системе точкам полета, что недоступно для заводского автопилота», — объясняет генеральный директор компании «Хелиатика» Евгений Митянин. ■

Максим Пядушкин

«Вертолеты России» верят в лучшее

В 2015 г. холдинг «Вертолеты России», вероятно, несколько снизит объем поставок. «По программе 2015 г. спланировано производство на 244 вертолета. Общий портфель заказов у холдинга «Вертолеты России» и наших серийных заводов составляет 585 вертолетов на сумму 490 млрд руб. Это уже подписанные контракты, по которым получены авансы», — заявил на

брифинге с журналистами в первый день работы выставки, 21 мая, Александр Михеев, гендиректор холдинга «Вертолеты России» госкорпорации «Ростех». По словам топ-менеджера, в денежном выражении 67% контрактов заключено по линии военно-технического сотрудничества. «Срыва поставок по всем нашим обязательствам не будет», — подчеркнул Александр Михеев.

Ожидается, что производственные показатели «Вертолетов России» будут увеличены уже в обозримом будущем. «Мы сейчас выводим [на рынок] пять типов гражданских вертолетов. Это Ка-62, «Ансат», Ка-226Т, Ми-171А2 и Ми-26Т2», — отметил гендиректор холдинга. Так, в ближайшее время «Вертолеты России» ожидают официального уведомления Индии, о реализации в этой стране проекта по производству вертолетов Ка-226Т. «Головной исполнитель этого проекта «Рособоронэкспорт», «Вертолеты России» будут партнером. Это будет программа с трансфером технологий для создания производства в Индии. Мы ожидаем, что первоначальное количество будет до 200 вертолетов», — рассказал Александр Михеев. ■

Артём Коренько



Александр Михеев обещает, что срыва поставок холдинг не допустит

Леонид Фабригер / Transport-Photo.com

THINK OIL & GAS*

Надежные, проверенные годами эксплуатации вертолеты Airbus Helicopters ежедневно подтверждают свою репутацию, доставляя работников нефтегазовой отрасли в труднодоступные районы и на буровые платформы в условиях тропической жары, обледенения и арктического холода.

Откройте для себя EC225



Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якиманская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*Думайте о нефтегазовой отрасли

 **AIRBUS**
HELICOPTERS

«Хелипорты России» откроют новые центры

В составе вертолетной сети «Хелипорты России» появляются два новых центра — в Краснодаре и Тюмени. Соответствующее соглашение в ходе первого дня выставки HeliRussia 2015 зампред совета директоров сети Нина Абулова подписала с руководителями двух площадок.

В Краснодаре сеть будет представлена уже существующим вертолетным комплексом «Хели-Центр». Руководить им по-прежнему будет его действующий гендиректор Василий Грехов. Как Show Observer пояснил генеральный директор компании «Хелипорт Истра» («Авиамаркет») Ми-

хаил Юшков, останется ли у краснодарского центра его старое название, пока не решено, однако известно, что комплекс сохранит свою самостоятельность.

Юшков также пояснил, что благодаря «ХелиЦентру» «Хелипорты России» получат доступ ко всему российскому черноморскому побережью, в том числе к Крыму. По его словам, на сегодняшний день центр хорошо зарекомендовал себя и необходимости в его модернизации нет. В частности, сейчас на территории комплекса можно разместить до 30 вертолетов. Кроме того, там расположен центр обслуживания



Слева направо: гендиректор «ХелиЦентра» Василий Грехов, гендиректор «Хелипорта Истра» Михаил Юшков, гендиректор «Хелипорта Тюмень» Дмитрий Майсаков и заместитель председателя совета директоров «Хелипортов России» Нина Абулова на церемонии подписания соглашений об открытии новых вертолетных центров

вертолетов Robinson, который работает более чем с 95% парка Юга России.

В Тюмени вертолетный центр будет создан с нуля. Его гендиректором стал известный в регио-

не бизнесмен Дмитрий Майсаков, также принявший участие в церемонии подписания. Предполагаемый срок запуска этого центра — конец 2015 г. ■

Валентин Маков

Вертолеты Bell будут собирать в Екатеринбурге



Хотя на HeliRussia 2015 был показан вертолет Bell-407GX, собирать в России будут более новую версию — GXP

Американский вертолетостроитель Bell Helicopter впервые в своей истории передает сборку своего вертолета в России. Сегодня компания подписала соответствующее лицензионное соглашение с Уральским заводом гражданской авиации (УЗГА) из Екатеринбурга. Для сборки в нашей стране была выбрана новейшая модификация легкого однодвигательного вертолета Bell-407GXP. «Это новая веха развития российской авиационной промышленности», — отметил председатель совета директоров УЗГА Артур Штанков, подчеркнув, что все вертолеты будут иметь российский сертификат.

Как рассказал Show Observer генеральный директор УЗГА Вадим Бадеха, первые три вертолета планируется собрать в Екатеринбурге уже в этом году.

Они будут использованы для сертификации производства. На УЗГА рассчитывают, что затем эти три машины будут закуплены Росавиацией для одного из летных училищ.

Подписанное лицензионное соглашение не имеет ограничений по количеству машин, собранных в России, — оно будет определяться спросом на рынке, отметил Бадеха. Вертолеты этого типа используются в мире государственными и медицинскими службами.

УЗГА уже имеет солидный опыт локализации производства зарубежной авиатехники. На мощностях этого предприятия была организована сборка в России израильских беспилотников и учебных самолетов австрийской фирмы Diamond Aircraft. ■

Максим Пядушкин

Airbus Helicopters Vostok и «ЮТэйр» расширяют партнерство

В первый день работы выставки, российская компания Airbus Helicopters Vostok (дочернее предприятие Airbus Helicopters) и один из мировых лидеров в сегменте вертолетных работ авиакомпания «ЮТэйр» заявили о развитии партнерства. В рамках HeliRussia стороны продлили соглашение о включении учебного центра «ЮТэйр» (НП «Центр подготовки персонала», г. Тюмень) в международную сеть учебных центров Airbus Helicopters. Подтверждением высокого качества оказываемых услуг стало вручение сертификата соответствия учебного центра стандартам Airbus Helicopters.

«Мы очень довольны развитием партнерства с «ЮТэйр». Группа «ЮТэйр» для нас не

только крупнейший в России оператор наших вертолетов (27 машин. — Прим. Show Observer), но и сервисный и учебный центры, высокое качество услуг которых способствует повышению стандартов безопасности на российском рынке и развитию парка Airbus Helicopters в России», — сказал Эмерик Ломм, гендиректор Airbus Helicopters Vostok.

НП «Центр подготовки персонала» впервые получил одобрение Airbus Helicopters в мае 2011 г. В частности, он осуществляет подготовку пилотов и механиков для вертолетов AS350 и AS355. За четыре года сотрудничества 119 пилотов и 117 инженеров прошли обучение для работы на этих типах воздушных судов. ■

Артем Коренько



Новый сертификат для учебного центра получил глава авиакомпании «ЮТэйр» Андрей Мартисов (в центре)



**ВЕРТОЛЕТЫ
РОССИИ**

**ОПИРАЯСЬ НА ВОЗДУХ,
ПОКОРЯЕМ СИЛУ ПРИТЯЖЕНИЯ ЗЕМЛИ**



АНСАТ



Вертолет Ансат обладает самой большой транспортной кабиной в классе. Трансформация кабины позволяет оперативно подготовить вертолет для решения широкого круга задач. Ансат способен с высоким уровнем безопасности и комфорта перевозить до 8 пассажиров. Возможны конфигурации салона для VIP перевозок до 4 пассажиров. Максимальная полезная нагрузка вертолета 1234 кг. Ансат способен совершать полеты днем и ночью в любых метеоусловиях.

www.russianhelicopters.aero

Российский вертолетный парк сбалансировался



На долю Robinson пришелся 71% всех вертолетов, ввезенных в Россию в 2014 г.

Левид Фабригер / Transport-Photo.com

Российский парк вертолетов продолжает расти и обновляться. По данным реестра гражданской авиации, на начало 2015 г. в стране было зарегистрировано 2605 вертолетов, что на 129 единиц (на 5,2%) больше уровня прошлого года.

По оценке Ассоциации вертолетной индустрии (АВИ), этот рост произошел за счет поста-

вок вертолетов зарубежного производства, в основном легкого и среднего класса. Такая тенденция отмечается уже не первый год. В результате в структуре российского парка гражданских вертолетов доля тяжелых машин сейчас сравнялась с долей средних и легких.

Рекордным годом по числу ввезенной в Россию иностран-

ной вертолетной техники остается 2013 г., подчеркивают представители АВИ. По сравнению с 2012 г. поставки увеличились почти на 50% и составили 145 машин. В прошедшем, 2014 г. темпы снизились по экономическим причинам. Общее количество поставленных в страну вертолетов зарубежного производства сократилось относительно предыдущего года примерно на 17%, составив 121 борт (а с учетом трех AW139, построенных в Томилино, — 124 единицы). Но по сравнению с 2012 г. поставки в 2014 г. все же возросли более чем на 20%.

Несмотря на общее замедление поставок зарубежной вертолетной техники, темпы ввоза легких вертолетов Robinson в абсолютном выражении сохранились на уровне прошлого года. На их долю пришелся 71% всех ввезенных машин. Наибольшим спросом пользовалась газотурбинная модель R66. В ассоциации отмечают, что вертолеты Robinson (а в их линейке есть еще поршневые модели

R22 и R44) используются не только для личного передвижения, но и для выполнения определенных авиационных работ.

В 2014 г. поставки в Россию зарубежной техники среднего класса всех производителей пошли на спад. У Airbus Helicopters поставки снизились по сравнению с показателями 2013 г. на 29%, у AgustaWestland — более чем в половину. Bell Helicopter идет ровно из года в год — плюс-минус один-два борта.

Тем не менее Airbus Helicopters остается лидером по размеру парка в среднем сегменте, отмечают в АВИ. На начало 2015 г. в реестре ГА РФ числилось 165 вертолетов Airbus Helicopters, что более чем в 1,5 раза превышает суммарное количество вертолетов Bell и AgustaWestland.

По оценке ассоциации, общая потребность в вертолетах в России на 2014–2018 гг. составляет примерно 600 машин, 400 из которых приходится на долю ВС среднего и легкого класса. ■

Максим Пядушкин

In late April, the Mil Mi-171A2 flying testbed completed the second phase of the preliminary flying tests at the Moscow Mil Plant to checking the multirole medium helicopter's readiness for additional certification tests.

The testbed performed a total of 67 ground runs and 72 flights, which confirmed that the helicopter's performance meets the design parameters.

The second phase tested the Klimov VK-2500PS-03 engines, as well as the modified stabilizer and tail-rotor pylon. The rotor system was also tested.

The first phase tested the new main rotor blades made of polymers and composites, the X-shaped tail rotor, improved rotor-hubs and swashplate, and also the 8M reinforced transmission. The first phase included 43 flights, which demonstrated lower main

Mi-171A2 completes another testing phase



By early May, the first Mi-171A2 prototype had completed 42 of the 178 planned test flights

Russian Helicopters

rotor vibrations, an increase in the main rotor thrust of more

than 800 kg, and improved stability thanks to the new tail rotor.

The next testing phase will involve tethered trials to test the compliance of the rotor drive system and actuators with the requirements of the AP-29 aviation rules.

The first Mi-171A2 prototype is also going through tests. By the beginning of May, this airframe had performed 42 of the 178 planned flights. A second prototype is in the final phase of completion. It will incorporate all the structural improvements to be incorporated in future production helicopters.

The Mi-171A2 is the latest in the Mi-8/17 family of medium helicopters. It features the KBO-17 digital avionics suite developed by the Ulyanovsk Instrument Manufacturing Design Bureau. The KBO-17 eliminates the need for a flight engineer, bringing down the crew headcount to two. ■

Valentin Makov

Bell-407GXP сертифицировали в России

Хотя новая модификация вертолета Bell-407GXP представлена на HeliRussia 2015 только в виде модели, в марте этого года машина получил одобрение Авиационного регистра МАК «в преддверии поставок» в Россию, сообщили Show Observer в Bell Helicopter. По словам Патрика Мулэя, вице-президента по глобальным продажам и маркетингу американского вертолетостроителя, в нашей стране этот вертолет может заинтересовать широкий спектр эксплуатантов, включая VIP-заказчиков и медицинские структуры.

Созданные на базе Bell-407GX вертолеты Bell-407GXP оснащены современным комплексом авионики и силовыми установками Rolls-Royce M250.

Возможности новой силовой установки позволят удовлетворить потребности и тех клиентов, «которые работают в сложных высокогорных условиях», отметил Мулэй.

Мощность вертолета повышена примерно на 8% при работе на большой высоте или в жарком климате, а грузоподъемность увеличена на 22,5 кг. Производитель также увеличил межремонтный ресурс машины на 500 ч, что позволит снизить эксплуатационные расходы.

Bell Helicopter уже начала поставки вертолетов Bell-407GXP — 15 бортов недавно были переданы в Военно-воздушные силы Мексики. Кроме того, именно на эту модификацию авиастроитель получил крупнейший



Bell-407GXP получил повышенную грузоподъемность и увеличенный межремонтный ресурс

в своей истории заказ. Соглашение о поставке 200 Bell-407GXP было подписано в марте этого года на прошедшей в Орlando (США) специализированной выставке Heli-Expo 2015 с американской корпорацией Air Methods, специализирующейся на медицинских авиаперевозках. Поставки для Air Methods начнутся в 2016 г. и будут продолжаться в течение 10 лет.

Кроме этого заказа компания продала на Heli-Expo 2015 еще 20 Bell-407GXP. По словам Пат-

рика Мулэя, компания «продолжает видеть громадный спрос на этот вертолет по всему миру».

В Bell Helicopters ожидают интереса к Bell-407GXP в России и СНГ в том числе потому, что вертолеты семейства Bell-407 достаточно популярны в этом регионе. Так, здесь сегодня эксплуатируется более 35 таких машин. Компания уверена, что улучшенная версия — Bell-407GXP соответствует потребностям российских эксплуатантов. ■

Татьяна Володина



LET'S FLY TOGETHER!



TECHNOTRADE является официальным дистрибьютором компании «TURBOMECA Germany GmbH», входящей в один из крупнейших мировых высокотехнологичных авиационных холдингов «SAFRAN»

TECHNOTRADE предлагает российским владельцам и операторам вертолетов, оснащенных двигателями ARRIUS и ARRIEL, сотрудничество по следующим направлениям:

- 1** Поставка двигателей, модулей, деталей, инструментов и справочной документации.
- 2** Организация технического обслуживания и капитального ремонта.
- 3** Проведение стандартного обмена двигателей, узлов и агрегатов.
- 4** Предоставление полного комплекта расходных материалов и компонентов для двигателей ARRIUS и ARRIEL всех модификаций со склада в Москве.



www.techtr.ru

109052, Россия, г. Москва,
ул. Нижегородская, д.70, стр.2
Tel./fax: +7 (495) 708-48-00

TURBOMECA предоставляет услуги по проектированию, производству, технической поддержке газотурбинных двигателей, их модулей, агрегатов и деталей. Компания образована в 1938 году, входит в холдинг «SAFRAN».

TECHNOTRADE – сертифицированный поставщик и провайдер услуг для предприятий гражданской авиации.

Turbomeca Certificate №0045-14. Сертификат ISO 90001:2008 № V-13-206.
Сертификат СДС ПАТИ № АТИ 070.12

Ударные и военно-транспортные вертолеты российского производства востребованы на мировом рынке вооружений. Только за прошлый год зарубежным заказчикам через отечественного госпосредника по экспорту вооружений — компанию «Рособоронэкспорт» было поставлено более сотни вертолетов различных типов. Заместитель начальника департамента экспорта специмущества и услуг ВВС компании Владислав Кузьмичев рассказал в интервью Show Observer, какая российская вертолетная техника пользуется наибольшим спросом и в каких регионах и странах мира.

Владислав Викторович, какую долю занимает вертолетная техника в общем объеме экспортных поставок «Рособоронэкспорта»? Какие модели российских вертолетов пользуются наибольшим спросом у иностранных заказчиков?

— На авиационную технику традиционно приходится почти половина всего экспорта компании, и доля вертолетов в этом сегменте, конечно, значительная. В последние годы мы видим настоящий вертолетный бум — последние пять лет наблюдается уверенный рост объемов экспорта вертолетной техники.

В безусловных лидерах, конечно, остаются военно-транспортные вертолеты типа Ми-17. Это настоящие рабочие лошадки, в ряде случаев просто незаменимые. Все больше наши иностранные партнеры интересуются боевыми вертолетами Ми-28НЭ и Ка-52, хорошие перспективы есть и у многоцелевого Ка-226Т.

— В каких странах и регионах наиболее востребованы российские вертолеты? Какие новые модели российских вертолетов удалось впервые поставить за рубеж в 2014 г.?

— Азиатско-Тихоокеанский регион, Ближний Восток, Африка, Латинская Америка — в этих регионах находятся основные рынки сбыта нашей вертолетной техники. Мы активно работаем с заказчиками по проектам на поставку вертолетов Ка-52 и Ми-28НЭ. Эти машины обладают очень хорошими характеристиками и вызывают неподдельный интерес у многих потенциальных заказчиков.

— Известно, что российские вертолеты используются некоторыми странами НАТО. Как повлияли антироссийские санкции на работу «Рособоронэкспорта» с такими заказчиками?



«Рособоронэкспорт»

Владислав КУЗЬМИЧЕВ

заместитель
начальника
департамента
экспорта
специмущества
и услуг ВВС ОАО
«Рособоронэкспорт»

— Как вы знаете, в США велись острые дискуссии относительно контракта на поставку Ми-17В-5 в интересах Афганистана еще до объявления санкций. Но убираем в сторону политику и получаем, что российские вертолеты в ряде случаев просто незаменимы.

Надо понимать, что реальные задачи, стоящие перед силовыми структурами, другими ведомствами, все равно остаются и их надо решать. И зачастую российские машины по своим характеристикам, по критерию «эффективность — стоимость», по возможности действовать в сложнейших природных и климатических условиях оказываются гораздо более привлекательными, нежели их иностранные аналоги.

— Есть ли примеры адаптации российской вертолетной техники под требования иностранного заказчика?

— В целях максимального удовлетворения требований инозаказчиков мы стараемся гибко подходить к таким вопросам, как адаптация бортового оборудования

«Последние пять лет наблюдается уверенный рост объемов экспорта вертолетной техники».

поставляемых вертолетов, а также учитываем это при разработке программ модернизации.

Например, в случае с поставками Ми-17В-5 в Индию была проведена глубокая модернизация, включая разработку «стеклянной» кабины. Часть установленного оборудования на этих вертолетах сделана в Индии. Работа по установке дополнительного оборудования проводится только при головной роли российских разработчиков и производителей.

— Готова ли Россия идти на организацию лицензионной сборки российских вертолетов за рубежом при наличии крупных заказов, как, например, в Индии?

— С рядом стран мы ведем переговоры по этой теме, но очень многое зависит от технологических возможностей наших партнеров, наличия профессиональных кадров. Такие проекты требуют длительной проработки, в каждом отдельном случае существует очень много особенностей и деталей. Но мы движемся в этом направлении.

— Занимается ли «Рособоронэкспорт» послепродажной поддержкой вертолетов, поставленных за рубеж? Какова стратегия компании в этой области?

— Безусловно, «Рособоронэкспорт» уделяет пристальное внимание послепродажному обслуживанию поставленной за рубеж вертолетной техники. Совместно с холдингом «Вертолеты России» мы проводим большую работу с эксплуатантами нашей техники по расширению предоставляемых услуг, повышению их качества и внедрению комплексного подхода при обслуживании.

Уверен, что наши последовательные действия дадут нужный результат и положительно скажутся на сохранении роста объема поставок российской вертолетной техники. ■

Интервью подготовил Максим Пядушкин

Aero Sekur показывает вертолетные баллонеты

Итальянская компания Aero Sekur, специализирующаяся на выпуске спасательного оборудования для авиакосмической отрасли, представляет на выставке HeliRussia средства спасения при посадке вертолета на воду. В частности, речь идет о баллонетах, способных поддерживать потерпевшее аварию судно на плаву, а также спасательных плотов, интегрированных в фюзеляж вертолета.

В экспозицию Aero Sekur помимо этого включены защищенные топливные баки, способные сохранять целостность во время больших перегрузок. Кроме того, компания представила программу обслуживания своего оборудования, в том числе план подготовки техперсонала.

В настоящий момент спасательные системы Aero Sekur устанавливаются на вертолеты только иностранного производ-

ства. Крупнейшими клиентами компании являются AgustaWestland и Airbus Helicopters. Из серийных машин ее оборудование устанавливается на модели AW109, AW139, AW189 и H175. Вертолетов, оснащенных системами Aero Sekur, в России пока нет. Компания выставляется на HeliRussia второй год подряд и надеется привлечь внимание как российских производителей, так и базирующихся в России эксплуатантов вертолетной техники, пояснил Show Obser-



Баллонеты от Aero Sekur устанавливаются на многие модели вертолетов, в том числе на AW109

вер руководитель отдела стратегического маркетинга Aero Sekur Роберто Симонетти Спаллотта. ■

Валентин Маков

Komiaviatrans looking to procure foreign-made helicopters

The Syktyvkar, Komi Republic-based regional carrier Komiaviatrans, one of Russia's leading helicopter operators, is planning to acquire foreign-built helicopters. "We are thinking of buying foreign types, but the current crisis and our focus on fixed-wing aircraft have been stalling the process," general manager Alexander Ponomarev told Show Observer on the eve of HeliRussia 2015. "Nevertheless, we will continue talks on potential orders with manufacturers at this year's exhibition."

Komiaviatrans is wholly owned by the Komi Republic government. According to the Federal Air Transport Agency, the carrier had 25 Mil Mi-8 helicopters in various modifications and several



The company's Mi-8 fleet logged 14,200 flying hours in 2014

Mi-2s as of March 2015. The company's Mi-8 fleet logged 14,200 flying hours in 2014.

"The volume of our helicopter operations decreased last year," says Ponomarev. "We know who of our customers was ordering less helicopter services. We are aware of the overall trends in the industry sectors which use helicopter services. We appreciate their problems, and last year we were prepared for any developments, for the exception of the absence of forest fires in the republic. Ironically, the absence of fires and the cool summer caused us some losses. But I do not think we should be lamenting the fact; you cannot argue with nature." ■

Artyom Korenyako

Грузовой крюк для Robinson R66

На стенде компании «Хелиатика» на HeliRussia 2015 впервые в России демонстрируется грузовой крюк для вертолета Robinson R66. Он разработан канадской компанией Dart Aerospace — одним

На крюке от Dart Aerospace можно перевозить груз массой до 461 кг



из самых крупных мировых производителей вертолетного дополнительного оборудования. Эта независимая компания одобряет свои изделия в рамках процедуры дополнения к сертификату типа (Supplemental Type Certificate, STC), признанной авиационными властями США, Европы и Канады.

Довольно часто поставщики STC-оборудования реагируют на потребности рынка быстрее, чем сами производители вертолетов. Это утверждение справедливо и в случае с грузовым крюком: компания Dart получила одобрение FAA, EASA и TCCA на это изделие в конце 2014 г. и уже активно продает его по всему миру. Сама компания Robinson Helicopter совместно с американской Onboard Systems все еще работает над сертификацией собственного крюка, кото-

рый также будет одобрен по процедуре STC.

Представленный на HeliRussia 2015 крюк компании Dart имеет грузоподъемность 461 кг и межремонтный интервал 5 лет или 1500 летных часов (в зависимости от того, что наступит раньше). У конкурента из Onboard заявленный ресурс ниже: 5 лет или 1000 ч, хотя грузоподъемность выше — 544 кг.

«В России эксплуатируется более 100 вертолетов Robinson R66, и мы рассчитываем, что крюк от Dart Aerospace заинтересует частных и корпоративных владельцев этих машин, тем более что цена у него очень доступная для такого оборудования, а время установки — всего 20 ч», — рассказал генеральный директор компании «Хелиатика» Евгений Митянин. ■

Максим Пядушкин

Россия и Китай создадут тяжелый вертолет

Россия и Китай официально запустили программу разработки тяжелого транспортно-грузового вертолета, получившего название Advanced Heavy Lifter (AHL). Соответствующее рамочное соглашение было подписано в начале мая холдингом «Вертолеты России» и китайской авиастроительной корпорацией AVIC.

Согласно объявленным планам, грузоподъемность новой машины может составить 10 т при перевозке груза внутри фю-

зеляжа и 15 т для внешней подвески. Предполагаемая взлетная масса вертолета — 38 т. Это означает, что новая машина будет легче российского тяжелого вертолета Ми-26Т грузоподъемностью 20 т, технологии которого «Вертолеты России» ранее предлагали использовать для новой программы.

Ожидается, что AHL будет способен работать в любое время суток при любых погодных условиях, в том числе в жарком климате, а также в высокогорье. По

оценке экспертов, которую приводят «Вертолеты России», емкость китайского рынка до 2040 г. может превысить 200 AHL.

Производство нового вертолета предполагается организовать на территории Китая. Как ранее заявлял вице-премьер Дмитрий Rogozin, эта страна планирует выступить в роли инвестора для совместного проекта, тогда как для России он носит в большей степени коммерческий характер.

Ранее готовность поставить двигатель для российско-китайской машины выразила Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК). Как объяснил изданию Show Observer гендиректор ОАК Владислав Масалов, речь идет о турбовальном двигателе ПД-12В. Его планируется разработать на базе газогенератора ПД-14 — турбовентиляторного мотора, создаваемого для перспективного узкофюзеляжного самолета МС-21. ПД-12В также рассматрива-

ется как возможная замена украинскому двигателю Д-136 производства «Мотор Сич», которым сейчас оснащается тяжелый вертолет Ми-26. По словам Масалова, ОАК «в конце прошлого года провела с «Вертолетами России» предварительный анализ возможности разработки нового мотора. Впрочем, он уточнил, что работы формально могут начаться после получения технического задания от разработчика вертолета.

AHL стал второй совместной российско-китайской программой в области авиастроения. Сейчас Объединенная авиастроительная корпорация и китайская корпорация COMAC ведут разработку широкофюзеляжного самолета, способного вмещать до 280 пасс. (в КНР проект получил рабочее название C929). Его первый полет должен состояться в 2021 г., начало эксплуатации запланировано на 2023–2025 гг. ■

Валентин Маков



Совместный вертолет AHL будет легче Ми-26Т, который уже используется в Китае

Mi-26T already works in China, but it wants a different aircraft

«Вертолеты России» / Russian Helicopters

Russia and China have officially launched a joint development of a new heavy helicopter with a framework agreement signed in early May between the Russian Helicopters holding and Aviation Industry Corporation of China (AVIC).

According to the Russian manufacturer, the future rotorcraft named Advanced Heavy Lifter will have a take-off weight of 38 tons,

and to be able to carry 10 tons of cargo inside the cabin or 15 tons on an external sling. This means it will be smaller than the world's largest helicopter — Mil Mi-26T with 56 tons MTOW and 20 tons of load capacity. It was earlier suggested by the Russian side as a possible platform for the AHL. The future Russo-Chinese aircraft is expected to be capable to perform various mis-

sions including transportation, medevac, firefighting and much more.

Russian Helicopters and AVIC have been negotiating on this program for several years. The partners have already defined the preliminary technical specifications of the new helicopter and continue to finalize its concept. The general contract for the AHL development is to be signed later this year, says the Russian manufacturer. The partners expect that demand for the new heavy helicopter in China could exceed 200 airframes by 2040. The new helicopter will be manufactured in China.

As Russia's vice-premier Dmitry Rogozin mentioned earlier, the Chinese side will act as an investor in the program, which Russia views as a commercial project. He also suggested that Russia could propose a powerplant for the new heli-

pter. Vladislav Masalov, the head of Russia's United Engine Corporation, told *Show Observer* that the aircraft's new turboshaft engine could be based on the gas generator of the new PD-14 turbofan developed by the corporation for Russia's MC-21 narrowbody airliner. "We have evaluated [together with Russian Helicopters] the feasibility and deadlines of this work, but Russian Helicopters should issue a formal request for proposal for us, and needs to be interested in the program," he added.

The AHL will become the second Russo-Chinese aviation program. One year ago, the two countries launched a joint development effort for a future widebody commercial airliner, which is expected to enter service in 2023–25. ■

Valentin Makov, Maxim Pyadushkin

Russia and China to develop a heavy helicopter

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ МАКС 2015

ОФИЦИАЛЬНОЕ
ИЗДАНИЕ

ДАТЫ ВЫХОДА: 25, 26, 27 августа 2015 года

ЕЖЕДНЕВНОЕ ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ АВИАСАЛОНА МАКС-2015

Show Observer MAKS — проект издателей успешных отраслевых журналов «Авиатранспортное обозрение» (ATO), Russia & CIS Observer и делового авиационного портала ATO.ru, реализуемый в рамках проведения авиасалона МАКС-2015 с целью оперативного освещения событий одной из крупнейших мировых аэрокосмических выставок.

Это официальное ежедневное издание МАКС-2015 основано на многолетнем опыте нашего партнера — AVIATION WEEK — по созданию Show News на крупнейших авиасалонах мира. Как и другие ведущие авиасалоны, МАКС-2015 вновь имеет свой официальный высококачественный и профессионально исполненный продукт, опирающийся на квалификацию лучших российских и международных авиационных журналистов и издателей.

Принципиальные отличия и неоспоримые преимущества Show Observer MAKS 2015:

- » ведущие российские и международные авиационные журналисты создают материалы Show Observer в центре событий авиасалона, предоставляя читателям самую свежую и актуальную информацию об основных событиях и новостях авиасалона, заключаемых контрактах, а также новейших достижениях авиакосмической промышленности, оборонного комплекса и предприятий воздушного транспорта;
- » 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 в 2003–2013 годах подтверждает, что Show Observer является идеальным маркетинговым инструментом для экспонентов, дополняя их экспозиции на выставке рекламными материалами в официальном издании МАКС-2015;
- » компаниям, чьи делегации посещают авиасалон с деловыми целями, но не имеют стенда, реклама в Show Observer позволяет донести необходимую информацию до потенциальных партнеров — участников и посетителей МАКС-2015;
- » все содержание Show Observer будет доступно в цифровом и текстовом формате на авиационном деловом интернет-портале www.ATO.ru; кроме того, оно будет доступно для скачивания через приложение ATO.ru для смартфонов и планшетов.



По вопросам размещения рекламы в Show Observer MAKS 2015 обращайтесь:

Олег Абдулов, директор по продажам и маркетингу. Тел. +7 (495) 626-5356, доб. 16; моб. +7 (903) 225-6779; e-mail: o.abdulov@ato.ru

Airbus Helicopters has a 20-year experience on the Russian market and the largest commercial fleet here among other foreign manufacturers. Emeric Lhomme, General Manager of the company's local subsidiary – Airbus Helicopters Vostok explained to Show Observer how the maturing Russian market forces the European manufacturer to change its promotion strategy.

Mr. Lhomme, you used to work in Russia 10 years ago and returned last year as a new General Manager of Airbus Helicopters Vostok. How has the Russian market changed within this period?

— It has become more mature definitely. Not only the market has changed, [helicopter] culture has changed as well. The difference is that there are much more western helicopters today than that time. We have some major customers that have switched a large part of their activity to Airbus Helicopters platforms, operational experience of western helicopters is growing.

I think still that the largest change will come in the next ten years. There is a high potential for new usage of helicopter in particular in public services. If you take, for example, the emergency medical services (EMS) market, it is underdeveloped in Russia, compared to some western countries. All operators with whom I speak find there a real opportunity for development of their activities.

We could also think about surveillance and security applications with lighter helicopters that allow cheaper operational costs and more discreet operations for flight over cities for instance. And then you have the oil and gas sector which will also bring a major change in the culture and mentality of operations in Russia. Due to stringent international safety regulations and very high availability requirements I think that introduction of western platforms in the oil and gas offshore sector will



Emeric LHOMME

General Manager
Airbus Helicopters Vostok

bring a very strong change in the way of operating the helicopter in the future.

— Airbus Helicopters Vostok has recently announced the plans to change the strategy on the Russian market. Now you are looking for local distributors, is it correct?

— We are still directly responsible for selling on the Russian market, but our philosophy is

changing. Russia is very big, geographically speaking, and our objective is to offer proximity service that we can certify according to the quality standards of Airbus Helicopters. So we are creating a network of partner MRO centers certified by Airbus Helicopters, and some of them will become distributors of our helicopters.

These distributors will invest in promoting the aircraft, finding customers and selling the aircraft. In return we will transfer much more value to them than we would do with traditional business providers or agents.

The reason behind is that we believe that partners who can sell better to the private customers, are those who have an expertise in helicopters' operations, those who are flying our helicopters, those who are training sometimes the end customer and those who maintain the aircraft.

“The role of Airbus Helicopters Vostok in Russia is to develop more complex markets”

At HeliRussia we will announce the first partners for MRO activities and distributorship who are ready to commit for several Ecureuils, a type of helicopters in which they believe a lot despite the currently difficult commercial environment. We are proud of the partner's trust in our product.

— Will this partnership concern only Ecureuil and sales to private market? What about the other market segments?

— Yes, this is the basis of agreement: only Ecureuil family and private market. Because this is the model which is sold the best on the private market.

The role of Airbus Helicopters Vostok in Russia as we define it today is — in terms of sales — to develop more complex markets. I'm talking about oil & gas sector and public services in particular. These are segments where we, as the manufacturer, have long experience, real added value and fine-tuned solutions to propose.

For the services, our role today and in the future will be more and more a role of advisor. We will have less and less people dealing with, for instance, distribution of spares which will be largely delegated to our Network of partners, and more and more specialists who will be trained on logistics planning and forecasts activities etc. We will have experts who will advise and bring more value to our partners for their own operations.

— Has Airbus Helicopters Vostok geographical responsibility also been changed?

— Before the Russian subsidiary was in charge of selling helicopters and services to the private market in all CIS countries. Sales teams based in France were in charge of governmental contracts and oil and gas segment for the same region.

We thought that this was not the most effective organization, and so today the Russian subsidiary is better integrated in the parent company and has a global responsibility for Russia and Belarus. It gives to Airbus Helicopters more capabilities to introduce new services and create synergies for our private and public customers, including oil & gas industry. ■

The interview was prepared by Maxim Pyadushkin

Uralhelicom expands into Moscow Region

The Yekaterinburg-based company Uralhelicom, which specializes in selling and servicing foreign-made helicopters, continues with its expansion into Moscow Region. Six months ago, Uralhelicom opened a representative office at the aviation center Voskresensk, outside Moscow, to offer maintenance and hangarage services for Robinson helicopters. Prior to inaugurating the facility the company sent its personnel to Robinson and Rolls-Royce plants for training, and also purchased the requisite tools and parts.

"We currently service two dozen R44 and R66 helicopters in Moscow," Uralhelicom commercial director Alexey Mikhaylov told Show Observer. "Our specialists al-

so travel to neighboring regions to provide maintenance services. Our further plans include Robinson overhaul services at our Moscow filial, as well as offering maintenance on other helicopter types."

Uralhelicom is looking to start offering maintenance services on Airbus Helicopters H120, H125, H135, and H145 rotorcraft. The company's personal is currently certified to service H130 and R44/66 helicopters under the FAP-145 aviation regulations. Uralhelicom also hopes to obtain maintenance certificates for the AgustaWestland AW119Kx, the Bell 407GX, and the Bell 429.

"There is certainly some competition in Moscow, with several more providers offering Robinson



Uralhelicom

maintenance services," Mikhaylov remarks. "However, the market for foreign-built helicopters is growing fast, as is the need for MRO services."

Uralhelicom's advantages, Mikhaylov says, are its 12-plus-year experience on the market and the high quality of services offered. "Customers rejoice in our prices," he no-

tes. "We have recently introduced a system of maintenance discounts. These advantages are fairly standard; I would even say that every serious provider should have them by default. We pay much attention to personalizing our interaction with customers. Our immediate reaction to orders is a key here".

Artyom Korenyako

«ИСК» поможет лететь, если нет радаров

Компании «ВНИИРА-Навигатор» показывает на выставке HeliRussia 2015 свою новую уникальную разработку — бортовую малогабаритную передающую систему (БМПС) «ИСК». Эта система предназначена для установки на летательных аппаратах, в том числе вертолетах, в качестве бортового передающего устройства АЗН-В ОУТ класса В1.

Как объяснили разработчики, она обеспечивает работу в системе автоматического зависящего наблюдения, использующей более длительные самогенерируемые сигналы (расши-

ренные сквиттеры) 1090ES. Во «ВНИИРА-Навигатор» говорят, что система «ИСК» может быть востребована в первую очередь в воздушном пространстве, где отсутствует радиолокационное наблюдение, то есть на малых высотах и в труднодоступных местностях, в которых установка традиционных средств радиотехнического обеспечения полетов невозможна или экономически не оправдана, а также в районах интенсивного движения воздушных судов, оборудованных средствами АЗН. ■

Максим Пядушкин



«ВНИИРА-Навигатор»

ООО «АЭРОПРИБОР-ВОСХОД»

БОЛЕЕ 70 ЛЕТ В МИРЕ АЭРОМЕТРИИ



www.aeropribor.ru

Глаз не отвести

Компания «Трансас-Авиация» («ТАВ») представляет на выставке HeliRussia 2015 одну из своих новейших разработок — систему технического зрения. Такая система, в частности, будет входить в состав приборного оборудования нового вертолета Ка-62.

Система технического зрения (СТЗ) — или, как ее называют на Западе, Head-Up Display (HUD) — предназначена для отображения символьной и видеонавигационно-пилотажной информации в поле зрения пилота на фоне кабины пространства. Разработанная изначально для военной авиации, эта технология находит все более широкое применение в гражданской авиатехнике.

В штатной обстановке СТЗ снижает нагрузку на зрительный аппарат экипажа и вероятность информационной пе-

регрузки. Без СТЗ для считывания показаний приборов пилот переводит взгляд от кабины пространства на приборную доску, и при этом глаз перефокусируется с бесконечности на близкое расстояние и обратно. Именно этот момент исключает СТЗ. Но ее значение для безопасности полетов многократно повышается при полетах ночью, в горах, в сложных метеоусловиях и в нештатных ситуациях. «Пилоты, которые попробовали хотя бы один раз, понимают, что в критических условиях это очень серьезное подспорье. Когда важна каждая доля секунды, система технического зрения позволяет не отвлекаться», — рассказал генеральный директор «ТАВ» Владимир Смирнов.

Базовая СТЗ может быть дополнена до системы улучшенной визуализации (EVS), форми-

рующей изображение внешней среды данными с теле- и тепловизионного канала. На таком изображении пилот может визуально идентифицировать объекты окружающего ландшафта, которые не видны в условиях ночного полета либо скрыты туманом, дождем или пылью. Наконец, системы искусственного видения (SVS) помимо улучшенных изображений внешней среды визуализируют данные о рельефе с использованием 3D-моделей местности.

«В России пока доминирует отношение к этой системе как к игрушке, которая никакого дополнительного значения для безопасности полетов не имеет. Это, конечно, не так. Компании, которые используют такие системы, предоставляют данные о том, что снижается нагрузка на экипаж, повыша-



ется быстрота принятия решения и при этом воздушное судно остается в ручном управлении у экипажа», — пояснил Смирнов. ■

Елизавета Казачкова

Regular helicopter passenger operations losing popularity



Local carrier complain about the high operating costs of Mi-8 helicopters on regional passenger routes

Leonid Faerberg / Transport-photo.com

The Russian government's resolution #1212 on subsidizing aircraft lease payments in parallel with improvements to ground infrastructure is negatively affecting the volume of commercial helicopter passenger services, say providers polled by Show Observer.

For example, the resolution has prompted the carriers ChukotAVIA and Polar Airlines, which used to operate Mil Mi-8 helicopters, to purchase DHC-6 Twin Otter Series and Pilatus PC-6 fixed-wing turboprops respectively. The Primorsky Territory administration also opted to replace its Mi-8s with DHC-6s.

“As new Twin Otter-capable airfields get built and existing strips get improved, Mi-8 helicopters will stop serving these locations, meaning that their flying time will decrease,” says ChukotAVIA head Tomash Troyanovsky. “The DHC-6 is cheaper in operation than the Mi-8. However, there is still work for the Mi-8s, which perform medical flights and so on. The helicopter can fly medical missions in worse weather conditions than the DHC-6. Chukotka is known for its high winds and blizzards, and heli-

copters are immune to crosswinds.”

The Syktyvkar, Komi Republic-based regional airline Komiaviatrans is also reporting a trend towards higher use of fixed-wing aircraft. Says the carrier's general manager Alexander Ponomarev: “The region is evolving. New roads get built; all-season blacktops replace winter roads. Everything is changing. In this sense, our switching to fixed-wing aircraft is partly due to the fact that helicopter services are gradually migrating out of our region and into Siberia.”

A couple of years ago, Andrey Martirosov, the head of Russia's largest helicopter operator UTair, complained about the high operating costs of Mi-8 helicopters on regional routes: “In my opinion, the potential of using helicopters as local transports is nearing its exhaustion. In the future, fixed-wing aircraft will be used for this purpose.”

On the other hand, given Russia's vast territory and underdeveloped transport infrastructure, helicopters as passenger aircraft are unlikely to disappear any time soon. ■

Artyom Korenyako

Работа по скоростному продолжается

Программа создания перспективного скоростного вертолета (ПСВ), продолжавшаяся три года, в 2016 г. будет разделена на две программы, сообщил накануне HeliRussia 2015 замминистра промышленности и торговли РФ Андрей Богинский. Как пояснил заместитель гендиректора холдинга «Вертолеты России» по производству Андрей Шибитов, за три года программа ПСВ вышла на уровень создания летающей лаборатории. Ожидается, что к концу года она будет изготовлена и после проведения необходимой наземной отработки систем совершит первый полет в I квартале 2016 г. Вместе с тем, по словам Шибитова, по прошествии трех лет выполнения работ стала понятной необходимость разделения программы на две части.

Причина в том, что в отличие от работ по созданию скоростного вертолета в США, которые были реализованы как военная программа, и от аналогичных работ в Европе, которые проводились как чисто экспериментальная программа, в России программа ПСВ изначально была и остается коммерческой. При этом анализом требований эксплуатантов новой машины установлено, что критерий стоимости жизненного цикла ВС для них все-таки важнее, чем скорость вертолета. «Анализ показал, что реализация даже первого этапа работы, то есть технических решений по достижению крейсерской скорости 360 км/ч, ведет к росту стоимости жизненного цикла вертолета выше тех ожиданий, на которые готовы согласиться наши потенциальные заказчики», — сообщил Андрей Шибитов.

Поэтому принято решение продолжать коммерческую программу по созданию перспективного среднего коммерческого вертолета с взлетной массой более 10 т, который использовал

бы все наработки, полученные в рамках программы ПСВ, и в то же время отвечал бы требованиям рынка. А исследовательские работы по увеличению максимальной скорости винтокрылых машин продолжатся в рамках программы «Скорость»: на первом этапе намечено достижение скоростей 360–400 км/ч, по второму этапу — 400–450 км/ч и выше.

По словам Андрея Богинского, после того как холдинг «Вертолеты России» подготовит и представит соответствующий бизнес-план, будут внесены изменения в Федеральную целевую программу.

Финансирование работ по проекту ПСВ, которое предполагало выделение в прошлом году 2,692 млрд руб., было прекращено в сентябре 2014 г. В текущем году в рамках технологической платформы «Авиационная мобильность и авиационные технологии» по созданию перспективных вертолетов предполагается проведение научно-исследовательской и экспериментальной работы, направленной на улучшение летно-технических характеристик вертолетов со скоростями полета до 400 км/ч. На эти цели из федерального бюджета выделяется 630 млн руб., внебюджетное финансирование не предусмотрено.

Продолжаются и работы по созданию двигателя, начатые в рамках программы ПСВ. Первый этап — глубокая модернизация ВК-2500М с новыми компрессором, компрессорной и свободной турбинами, системой управления и другими усовершенствованиями. Второй этап — совершенно новый двигатель; пока идет проектирование его основных узлов, в частности создаются новые центробежный компрессор и камера сгорания, изучается применение новых технологий, например, аддитивной 3D-печати. ■

Алексей Синицкий

Теперь на вашем iPhone



А также на ваших планшетах

Журнал «Авиатранспортное обозрение» (АТО) доступен в удобном формате на iPhone, iPad и планшетах Android. Через бесплатное приложение АТО Вы можете приобретать по одному номеру журнала или оформить полугодовую подписку.

Через это приложение Вы также можете получить другие специализированные издания, выпускаемые командой АТО: «Ежегодник АТО», выставочные информационные издания Show Observer и журнал Russia & CIS Observer.



Англо-итальянский вертолетостроительный концерн AgustaWestland представляет на выставке HeliRussia 2015 свой новый вертолет AW189 с максимальной взлетной массой 8,6 т. Региональный представитель компании Альберто Понти рассказал Show Observer, почему компания решила именно сейчас привезти в Россию данную модель.

Господин Понти, когда ожидается российская сертификация этого вертолета?

— AgustaWestland ожидает завершения процесса сертификации AW189 в России к концу лета 2015 г. Процедура, совместно начатая с Авиационным регистром Международного авиационного комитета в ноябре 2014 г., проходит по графику. Первыми в России будут сертифицированы офшорный вариант AW189, а также пассажирская версия вертолета. В ходе второго этапа, который планируется завершить к 2016 г., будет сертифицировано бортовое поисково-спасательное оборудование, а на последнем, третьем этапе, к IV кварталу 2016 г., будет сертифицирована противобледенительная система.

AgustaWestland представляет вертолет нового поколения AW189 на выставке HeliRussia, поскольку, по нашим прогнозам, Россия и другие страны СНГ вскоре присоединятся к длинному списку государств, где эксплуатируется этот тип. На данный момент по всему миру в эксплуатации находятся уже свыше 150 экземпляров AW189; вертолет великолепно зарекомендовал себя в разных странах — от Азербайджана до Малайзии и от Северного моря до Ближнего Востока.

— В какой версии представлен AW189 на HeliRussia?

— На HeliRussia мы показываем версию для обслуживания морских буровых платформ, которая недавно поступила на ры-

«Вертолет AW189 великолепно зарекомендовал себя в разных странах — от Северного моря до Ближнего Востока».



«Рособоронэкспорт»

Альберто ПОНТИ

официальный представитель AgustaWestland в России

нок. Она соответствует самым последним международным требованиям безопасности, и даже превосходит их. В этом варианте вертолет AW189 оборудован стандартным салоном, рассчитанным на перевозку 16 пассажиров. Вертолет оборудован сертифицированной системой аварийной посадки на воду при волнении моря до 6 баллов включительно. Имеются два спасательных плота, каждый из которых рассчитан на 21 пассажира, система аварийного освещения и система кондиционирования воздуха. Дополнительный топливный бак и спасательная лебедка позволяют вертолету выполнять широкий круг задач.

Современное оборудование включает все последние технологические достижения, улучшающие ситуационную осведомленность экипажа и снижающие нагрузку на пилота, благодаря чему повышается эффективность и безопасность эксплуатации вертолета.

В комплект навигационно-пилотажного комплекса офшорной версии входят усовершенствованный метеорадар, система предупреждения столкновений TCAS II, цифровая движущаяся карта, система контроля и диагностики состояния воздушного

судна HUMS, система контроля полетных данных FDM, система предупреждения столкновения с землей TAWS, а также установленная на хвостовом стабилизаторе камера, позволяющая экипажу наблюдать за наземными работами вблизи воздушного судна.

— Finmeccanica, материнская компания AgustaWestland, и российская корпорация «Ростех» подписали соглашение о возможности организации сборки AW189 в России в интересах нефтяной корпорации «Роснефть», разместившей крупный заказ на вертолеты этого типа. Каков текущий статус этого проекта?

— Это важное стратегическое соглашение, подписанное сторонами в прошлом декабре, находится на стадии выполнения в рамках совместных рабочих групп. Группы обмениваются информацией, необходимой для выработки четкого бизнес-плана и плана производства. Программа широкого сотрудничества, включающая не только поставки вертолетов AW189, но и создание мощностей по обучению персонала и обслуживанию ВС, подразумевает подготовительный этап, в ходе которого стороны должны заложить хорошо структурированную основу для взаимовыгодного сотрудничества.

Данный проект будет основан на уникальном опыте, полученном компанией AgustaWestland в процессе создания совместного предприятия HeliVert по сборке вертолетов AW139 в подмосковном Томилино. График поставок будет зависеть от требований заказчиков, а также от сроков создания инфраструктуры, необходимой для эксплуатации вертолетов.

— Считаете ли вы, что нынешние темпы сборки вертолетов AW139 в Томилино оправдывают существование российской сборочной линии?

— Расчетная производственная мощность HeliVert составляет до 20 вертолетов AW139 в год. Нынешняя неблагоприятная экономическая ситуация потребовала от нас оптимизации структуры и ресурсов предприятия в соответствии с рыночным спросом. Тем не менее предприятию удалось выйти на новые источники прибыли благодаря предоставлению услуг по ТОиР, соответствующих стандартам качества AgustaWestland.

На сегодняшний день в России уже летают четыре вертолета, выпущенных на заводе HeliVert, сборка еще четырех машин близится к завершению, а контракты на продажу этих ВС находятся на стадии обсуждения. Таким образом, AgustaWestland уверена, что темпы поставок вертолетов, собранных на предприятии HeliVert, снова повысятся после улучшения общей экономической ситуации. ■

Интервью подготовил Максим Пядушкин

Work on Russian high-speed helicopter continues

The Russian program to develop a high-speed helicopter (dubbed the Russian Advanced Commercial Helicopter, or RACHEL), which has been on for three years now, will be split into two separate efforts in 2016, Andrey Boginsky, deputy minister of industry and trade, announced on the eve of HeliRussia 2015. Andrey Shibitov, deputy general manager for production at the Russian Helicopters holding company, explained that the program has reached the flying testbed phase. The testbed is expected to be built by year-end, and to fly in first quarter 2016. At the same time, Shibitov noted, it became cle-

ar after the first three years that the project needs to be split in two.

“According to our analysis, reaching a cruise speed of just 360 kmph, as envisaged by the first phase of the project, will make the helicopter’s life-cycle cost higher than our potential customers are ready to accept,” Shibitov noted.

Therefore, it has been decided to continue the development of an advanced commercial helicopter with over 10 t MTOW that would incorporate all the achievements of the RACHEL program secured to date while simultaneously meeting the market’s requirements. In parallel, research into ways to increa-



ATO.ru

se helicopters’ maximum speed will continue under the Speed program; airspeeds of 360-400 kmph are expected to be reached in the first phase, and airspeeds of 400-450 kmph or higher — in the se-

cond phase. Boginsky says that after Russian Helicopters has presented a business plan, changes will be made to the relevant federal funding program. ■

Alexei Sinitsky

Новые генераторы «Технодинамики» для вертолетов

В рамках выставки специалисты «Технодинамики» рассказали о создаваемой линейке синхронных генераторов нестабильной частоты. На стенде

«Технодинамики» представлен макет синхронного генератора ГСР-90/120. Хотя предполагается, что этот агрегат будет использован на перспективном

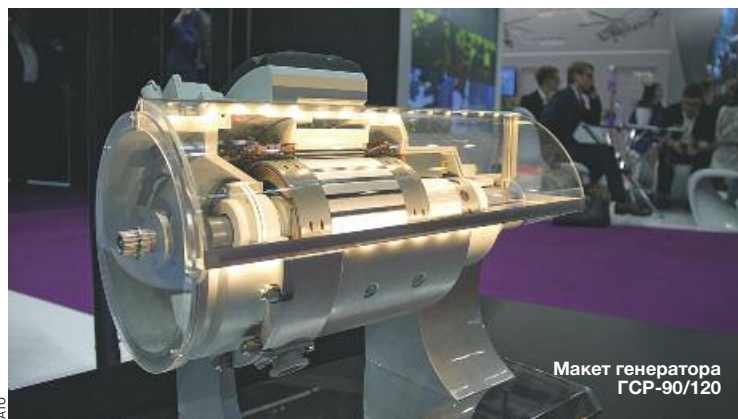
самолете МС-21, в «Технодинамике» полагают, что генераторам мощностью 60 кВт найдется применение в российских вертолетах, включая перспективные, например российско-китайский проект АНЛ. Также в линейке генераторов «Технодинамики» появится электромашина на 40 кВт, предназначенная для использования на самолете Ил-112В.

Основное преимущество разработки центра проектирования холдинга «Технодинамика» заключается в отсутствии гидравлического привода постоянной частоты вращения. Вместо него использовано выпрямительное устройство в ви-

де небольшого электронного блока. «В общем случае это приводит к увеличению энергетической эффективности в среднем на 15–20%. Удалось исключить и ряд существенных недостатков гидравлического привода: низкую надежность, высокую стоимость и необходимость обслуживания и замены жидкостей. Аналогов такой системы в России нет», — говорит в холдинге.

Опытные образцы генераторов «Технодинамика» рассчитывают получить в 2016 г., а в серийное производство эта продукция может быть запущена в 2017–2018 гг. ■

Артём Коренько



ATO

«Транзас Авиация» презентовала систему визуализации «Аврора 3»

Компания «Транзас Авиация» («ТАВ») вчера в рамках выставки HeliRussia официально презентовала сертифицированную систему визуализации «Аврора 3», которая предназначена для обеспечения всех видов тренажеров детальным отображением закабинного пространства. В отличие от предыдущей версии «Аврора 2», она подходит не только для самолетных тренажеров, но и для вертолетных.

«В силу некоторых технических ограничений, которые существовали в «Авроре 2», мы не могли использовать ее для больших, детально проработанных местностей», — рассказал Show Observer начальник отдела ПО визуализации Олег Носарев. В частности, это касалось визуализации полета на низкой высоте, где нужен более высокий уровень детализации. В «Авроре 3» данные недочеты «преодолены».

Многопрофильная разработка «позволяет сочетать в себе реалистичное изображение с высокодетальными сценами и имитацией реальной освещенности. Все это достигается благодаря использованию физически корректной модели освещения. По нашей информации, аналогов ее в мире практически нет», — сообщили в компании. В «Авроре 3» используется комплексная модель, объединяющая все эле-

менты сцены — от небосвода и водных поверхностей до городской застройки. На данный момент в базе системы есть порядка 25–30 аэропортов по всему миру.

Систему визуализации «Аврора 3» уже используют клиенты не только из России, но и за рубежом. Первый заказ на нее поступил летом 2014 г., а первую поставку «ТАВ» осуществила в начале 2015 г. ■

Татьяна Володина

Ведущая вертолетная компания группы «ЮТэйр» была образована путем слияния вертолетного актива самой авиакомпании и дочернего Нефтеюганского объединенного авиаотряда. Сейчас в парке «ЮТэйр — Вертолетные услуги» сосредоточено полторы сотни вертолетов: отечественные Ми-8 различных модификаций — Ми-8АМТ, Ми-8МТВ, Ми-171, самые грузоподъемные Ми-26, а также иностранные AS350/355, Bo-105, Robinson R44. О планах компании и перспективах развития вертолетного бизнеса лидирующего российского оператора изданию Show Observer рассказал президент компании Алексей Виноградов.

Алексей Львович, какова роль вашей компании в общей структуре вертолетных работ группы «ЮТэйр»?

— Компания «ЮТэйр — Вертолетные услуги» выполняет большую часть вертолетных работ группы. Ежегодный налет вертолетов нашей компании превышает 100 тыс. ч. Суммарно вертолеты группы «ЮТэйр» осуществляют более трети от всего объема на рынке вертолетных работ.

— Насколько на вашей деятельности сказывается непростая ситуация вокруг авиакомпании «ЮТэйр»?

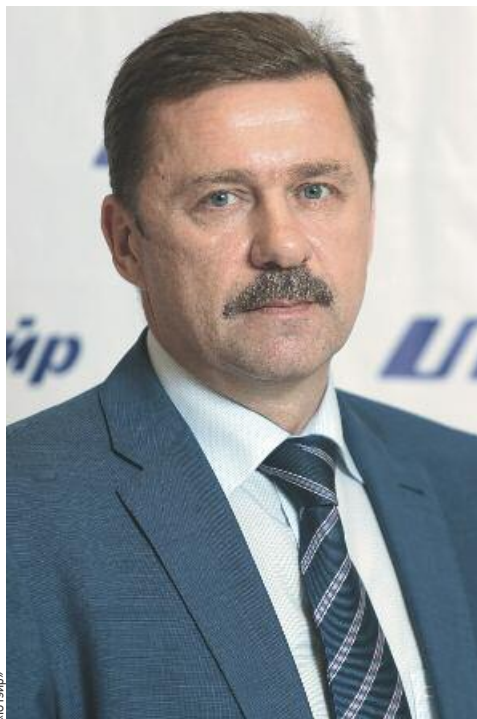
— «ЮТэйр — Вертолетные услуги» — самостоятельное предприятие, со своим свидетельством эксплуатанта. Но учитывая единую стратегию группы «ЮТэйр», мы также приняли программу [повышения эффективности] «Импульс». Подобно материнской компании провели антикризисные мероприятия, сокращаем издержки и повышаем собственную финансовую эффективность.

— Складывается впечатление, что рынок вертолетных работ переживает не лучшие времена. Что, например, происходит с вашими внешними контрактами?

— Традиционно в нашей внешнеэкономической деятельности преобладают контракты по линии ООН. Их география стабильна.

С недавнего времени ООН начала постепенное внедрение новой методологии при закупках авиационных сервисов. Ранее мировая творческая организация при проведении тендеров озвучивала конкретные потребности: тип ВС, тактико-технические характеристики.

Новая схема предполагает, что участники тендера будут предоставлять готовое ло-



Алексей ВИНОГРАДОВ

президент
ОАО «ЮТэйр —
Вертолетные услуги»

гистическое решение, а уже департамент закупок ООН будет оценивать эти предложения по балльной системе. По нашему мнению, такая схема совершенно непрозрачна и разработана с целью вытеснения российских перевозчиков с рынка ООН.

Для поддержания конкуренции необходимо, чтобы все участники получали открытый доступ к информации о критериях присуждения баллов, а также к одной и той же информации по сделанным предложениям. Учитывая, что ООН планирует внедрить такую систему отбора поставщиков и в

«На сегодня вертолетный флот «ЮТэйр» укомплектован полностью».

других миссиях, российские компании должны оперативно отреагировать на изменение критериев и изменить свой подход в работе на ООН.

— Группа «ЮТэйр» проявляла интерес к транспортному обеспечению добычи углеводородов на шельфе. Сейчас проекты по освоению морских месторождений отодвигаются на более поздние сроки. Как это отразилось на деятельности вашей компании?

— Действительно, текущая ситуация на рынке нефти, ее стоимость, а также нынешние отношения наших крупнейших нефтегазодобывающих компаний с партнерами из-за рубежа не предполагают соблюдения ранее озвученных планов по освоению, например, шельфа Арктики.

В этой связи мы вынуждены корректировать подготовку флота и его обновление под масштабные офшорные проекты — например, в части получения новых вертолетов. Наша задача идти в ногу с планами сырьевых компаний по реальному освоению российского шельфа.

— В 2011 г. для обеспечения офшорных проектов вы размещали заказ на вертолеты H175 производства Airbus Helicopters. Что происходит с этим контрактом?

— Этот контракт не отменен. Он находится в работе. Обновить сроки поставки и достичь согласия с поставщиком планируем до конца 2015 г. Мы оперативно реагируем на изменение спроса на рынке вертолетных услуг, поэтому не пополняем флот компаний теми вертолетами, для которых пока нет работы.

— А что происходит с реализацией контракта на поставку 40 Ми-171, подписанного в рамках МАКС-2011?

— По этому контракту были поставлены четыре машины. Дальнейшие поставки временно приостановлены, так как потребности в дополнительном приобретении этих ВС у нас сейчас нет. Наш бизнес напрямую зависит от конъюнктуры на рынке нефти, на котором наблюдается тенденция к снижению. Если будет изменение спроса, если возрастет фронт работ, то мы, конечно,отреагируем дальнейшими приобретениями этих машин. На сегодня вертолетный флот группы «ЮТэйр» укомплектован полностью и ВС достаточно для выполнения работы по всем российским и зарубежным контрактам.

— Не планируете ли вы сокращать существующий парк вертолетов?

— Специальных решений по сокращению парка и выводу ВС мы не принимаем. Но здесь стоит обратить внимание на то, что с течением времени утратят свою летную годность вертолеты Ми-8. На замену этим вертолетам придут новые — Ми-8АМТ и Ми-8МТВ. ■

Интервью подготовил Артём Коренько

Материал публикуется с сокращениями. Полный вариант читайте на сайте www.ATO.ru или в № 159 журнала «Авиатранспортное обозрение».



Heli Club теперь сможет заниматься любыми видами ТО на AW109S, кроме выполнения работ свыше 3200 ч

Heli Club расширил обслуживание вертолетов AgustaWestland

Вертолетный клуб Heli Club с конца апреля расширил свои возможности по ТОиР вертолетов производства AgustaWestland. В рамках сертификата ФАП-145 компании «Авиасервис» (один из участников аэро-

клуба наряду с ООО «ХелиПром СПб» и АУЦ «Авиасервис») авиационно-техническая база Heli Club, расположенная на посадочной площадке Аносина-2 (30-й км Новорижского шоссе), была допущена к более слож-

ным работам по ТО вертолетов AW109S и AW139. Теперь на машинах AW109S технические специалисты Heli Club могут заниматься любыми видами ТО, «кроме выполнения работ свыше 3200 ч, 4 лет» (по двигателю — «свыше 800 ч, 12 мес.»). На AW139 — «кроме выполнения работ свыше 1200 ч, 4 лет» (по двигателю — «свыше 900 ч, 36 мес.»).

«В России компаний, которые могут производить работы данного уровня, не много. Полученные допуски позволяют говорить о нашем лидирующем положении в этом сегменте ТОиР вертолетов производства AgustaWestland. Для формирования такого класса авиационно-технической базы в свое время нами были закуплены дорогостоящие специальные инструменты, оборудование и средства наземного обслуживания», — рассказал Show Observer гендиректор Heli Club Алексей Шахторин.

Руководитель Heli Club говорит, что в планах компании

до конца 2015 г. диверсифицировать деятельность АТБ за счет ее сертификации на вертолеты R22 и R44, а впоследствии и R66.

По словам Шахторина, несмотря на то что уже сегодня Heli Club «обладает самой большой вертолетной площадкой в Московской области и тремя капитальными ангарами, позволяющими разместить до 50 вертолетов разных типов», наземная инфраструктура на посадочной площадке Аносина-2 будет развиваться. Во втором полугодии 2015 г. на территории вертолетного клуба для удовлетворения растущего спроса начнется строительство еще одного ангара и административно-клиентского здания. Кроме того, с июня в рамках сотрудничества с компанией «ТЗК Петрохим-Аэро» Heli Club намерен реализовать в Аносина-2 совместный проект по предоставлению услуг заправки ВС авиакеросином TC-1 и авиабензином Avgas 100LL. ■

Артём Коренько

Новый контракт на Bell-429

Компания Jet Transfer, официально представляющая производителя Bell Helicopter в России и на Украине, подписала сегодня на HeliRussia 2015 соглашение на поставку легкого двухдвигательного вертолета Bell-429. Как рассказал Show Observer генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов, передача нового борта намечена до конца текущего года. Вертолет заказан в корпоративной компоновке. Клиента в компании-представи-

тельстве предпочли пока не называть, однако известно, что машина станет первым ВС этого типа для данного заказчика. Одним из факторов выбора клиентом стало то, что вертолет подходит для эксплуатации в сложных климатических условиях. Вертолет Bell-429 станет 21-м бортом, поставленным для российского эксплуатанта. Первый Bell-429 был поставлен в Россию в 2011 г. авиакомпанией «Челавиа». ■

Татьяна Володина



Глава Jet Transfer Александр Евдокимов (слева) и гендиректор Textron Скотт Донелли с макетом Bell-429



BAYARDS ALUMINIUM CONSTRUCTIONS BV является одним из мировых лидеров в области проектирования, разработки, производства и установки сложных алюминиевых конструкций. Компания имеет 30-летний опыт создания алюминиевых вертолетных площадок гражданского применения, в том числе для медицинских учреждений.

Все наши продукты кастомизируются под требования заказчика, проектируются и производятся в соответствии с современными международными требованиями безопасности и высочайшими стандартами качества, такими как Приложение 14 к Конвенции о международной гражданской авиации, принятое в 2009 г. Учитывая это обстоятельство, а также благодаря природным свойствам алюминия, Bayards предлагает самые передовые и рациональные решения. Вертолетные площадки Bayards могут устанавливаться на крышах любых зданий новой и старой постройки вне зависимости от высотности. Благодаря малой массе алюминиевых конструкций никаких структурных усилений здания не требуется. Вертолетные площадки Bayards не требуют технического обслуживания и могут поставляться в комплекте с пандусами для каталок, переходными мостками и лестничными маршами. Дополнительное сопутствующее оборудование, включая средства пожаротушения, системы освещения и подогрева площадки, соответствует текущим требованиям безопасности и высочайшим стандартам качества.

Преимущества алюминиевых вертолетных площадок Bayards:

- Простота конструкции. Вертолетная площадка, предназначенная для установки на крышу здания, будет доставлена в любую точку земного шара (в сборе или в виде комплекта для сборки) и смонтирована местным персоналом под руководством специалистов Bayards всего за несколько недель.
- Низкая стоимость владения. Благодаря естественной стойкости алюминия к коррозии вертолетным площадкам не требуются ни покраска, ни техническое обслуживание.
- Оригинальный футуристический дизайн.
- Эффект опрятности конструкции.
- Возможность поставки вертолетной площадки в комплекте со всем необходимым сопутствующим оборудованием.
- Ценовая доступность. Bayards предлагает гибкие схемы лизинга в зависимости от возможностей клиента.

За 50 лет работы с высококачественными алюминиевыми конструкциями у компании Bayards накоплен солидный запас отзывов клиентов по всему миру, которыми мы готовы поделиться с вами.

BAYARDS®
solutions in aluminium

Чтобы узнать больше, посетите наш веб-сайт www.bayards.nl или свяжитесь с нашими сотрудниками: Dick.deKluijver@Bayards.nl / коммерческий директор / Amanda.Mackintosh@Bayards.nl / отдел по развитию бизнеса /

ROSOBORONEXPORT

FORGING REAL DEFENCE



What are the main missions of Mi-17 type helicopters?

- Rapid delivery of light weapons, ammunition and equipment, as well as of military units;
- Assault troops landing operations;
- Fire support for the landed assault troops in the battlefield;
- Medical evacuation of casualties from the battlefield;
- Search and rescue, as well as fire-fighting missions.

Rosoboronexport is the sole state company in Russia authorized to export the full range of defense and dual-use products, technologies and services. Rosoboronexport accounts for over 80% of Russia's annual arms sales and maintains military-technical cooperation with over 70 countries worldwide.



ROSOBORONEXPORT

27 Stromynka str., 107076, Moscow, Russian Federation
Phone: +7 (495) 534 61 83; Fax: +7 (495) 534 61 53
www.rusarm.ru

ADVERTISEMENT