

ShowObserver

www.ato.ru

Обзор выставки HELIRUSSIA 2012

ПЯТНИЦА,
18 МАЯ

«Вертолеты России»
пришли
в «Формулу-1» ... 2

Новая авионика
для Ми-171А2 4

HeliVert начинает
сборку AW139 4

Вертолетный
парк АОН
развивается 5

Interview with Andrey
Tyulin, CEO of Aircraft
Engineering
Concern 6

Скоростные
вертолеты 8

Russian helicopter
fleet: ageing and
overbalanced 9

Первый полет
AW169 12

Прогноз
вертолетного
рынка
от Honeywell 13

Sikorsky S-76D
ждет
сертификата 14

«Петербургские
моторы»
заработают
в Шувалово 14

Ka-62 will fly
in 2013 18

Turbomeca доверяет России

17 мая, в первый день работы выставки HeliRussia 2012, состоялось не очень яркое, но уникальное по своей сути событие. Гендиректор компании «ЮТэйр-Инжиниринг» Рашид Фараджаев и коммерческий директор Turbomeca Germany GmbH Франсис Ларрибо подписали соглашение о создании до конца 2012 г. сервисного центра по техническому обслуживанию двигателей и их компонентов производства компании Turbomeca.

Как сообщил Show Observer технический директор авиакомпании «ЮТэйр» Мейрамхан Джумабаев, необычность этого события заключается в том, что Turbomeca доверяет ремонт своих двигателей сторонним компаниям только в исключительных случаях. Соглашение с «ЮТэйр-Инжиниринг» обусловлено значительным ростом российского парка вертолетов с двигателями Turbomeca.

По словам Франсиса Ларрибо, в настоящее время в России находится в летной эксплуатации более 100 двигателей Turbomeca; ожидается, что до конца года будет поставлено еще около 50. «В создание центра мы уже инвестировали около полумиллиона евро, средства пошли на приобретение оборудования и обучение персонала, — сообщил Show Observer Рашид Фараджаев. — Сначала мы



По словам Рашида Фараджаева (слева), «ЮТэйр-Инжиниринг» уже инвестировала в центр по ремонту двигателей Turbomeca около полумиллиона евро

будем заниматься оперативным и периодическим обслуживанием двигателей, а также модульными заменами, но в перспективе намерены осваивать и более глубокие формы ремонта».

Алексей Синицкий



Russian Helicopters is presenting at HeliRussia 2012 the latest iteration of the Mil Mi-8/17 helicopter family, the modernized Mi-171A2. Also here at the exhibition, Ulyanovsk Instrument Manufacturing Design Bureau (UIMDB, part of Aircraft Engineering Concern) is demonstrating the KBO-17 avionics package for the new helicopter.

New avionics for the Mi-171A2

UIMDB deputy chief designer Oleg Kuznetsov says the KBO-17 will be the first glass-cockpit solution for the Mi-8/17 family. It comprises four 6 x 8-inch LCD multifunction displays, and also a central 15-inch indicator which displays imagery fed from an optical system covering the upper and lower hemispheres. Also integrated in the package are a two-channel digital autopilot, advanced communications equipment and GLONASS/GPS navigation capability. Kuznetsov says the KBO-17 reduces the crew count to two and the overhead instrument panel count from seven to three. The KBO-17 will be essential to the possible subsequent development of Mi-171A2 search-and-rescue and military versions.

The avionics package is in preliminary factory trials at the moment. The KBO-17 will be installed on the first Mi-171A2 prototype, which is

currently being completed at the Mil Moscow Helicopter Plant. It is to enter flight tests this year. The new version's certification and first deliveries are set for 2014.

The new modification is based on the Mi-171A1 model, currently in production at the Ulan-Ude helicopter plant. The Mi-171A2 will feature more powerful Klimov VK-2500PS FADEC engines with anti-surge control, composite main rotor blades, reinforced transmission, an X-shaped tail rotor, and integrated avionics. The helicopter is expected to have a range of 850 km without auxiliary tanks, compared to the 610 km for the Mi-171A; its external lifting capacity will be increased by 1,000 kg to reach 5,000 kg, and its cruise speed will also be augmented. The developers promise significant improvements in directional control and crosswind hover performance.

Maxim Pyadushkin

ShowObserver

Обозрение выставки HELIRUSSIA 2012

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**Генеральный директор
Евгений СеменовГлавный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Полина Зверева, Алексей Синицкий
Екатерина Сорокова, Елена АткиковаВыпускающий редактор
Валентина ГерасимоваКоммерческий директор
Сергей БеляевМенеджер по маркетингу и рекламе
Олег АбдуловВерстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

Редактор интернет-сайта
Алексей СапожниковРедакция: Тел.: (495) 626-5356
Факс: (495) 933-0297
E-mail: ato@ato.ru

Для писем:

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media
Tel./Fax: +7-495-933-0297
E-mail: ato@ato.ruCorrespondence: P.O.Box 127,
Moscow, 119048, Russia

Тираж: 5000 экз.

Распространяется бесплатно.

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

Наш стенд на HeliRussia 2012: 1A1

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
при участии
AVIATION WEEK

Russia & CIS Observer

Ежегодник ATO

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ
M&A 2013

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ
JETEXPO
MOSCOW 2012

ATO.RU

«Вертолеты России» нашли партнеров



Дмитрий Петров (слева) и Виталий Петров не исключили возможность обмена технологиями между вертолетостроителями и «Формулой-1»

В первый день HeliRussia 2012 холдинг «Вертолеты России» объявил о подписании рамочного спонсорского соглашения с командой «Формулы-1» Caterham, в которой выступает российский гонщик Виталий Петров. «Поскольку мы высокотехнологичная компания, для нас естественно поддерживать такой высокотехнологичный вид спорта, как гонки «Формула-1», — отметил

гендиректор «Вертолетов России» Дмитрий Петров. Теперь логотип российского производителя появится на гоночных болидах Caterham и на форме Виталия Петрова. В середине июля в рамках спонсорской программы стартует турне болида российского гонщика по городам России. Сам Виталий пообещал, что начнет заниматься на вертолетном симуляторе, чтобы не отставать от своего

товарища по команде — Хейкки Ковалайнена, у которого есть лицензия на управление вертолетом.

Дочерняя структура холдинга — Вертолетная сервисная компания — подписала партнерское соглашение с авиакомпанией «ПАНХ» по послепродажному обслуживанию вертолетной техники. «ПАНХ» имеет собственную базу технического обслуживания вертолетов Ми-2, Ми-8, Ми-26 и Ка-32 на Юге России, а также линейные станции ТО вертолетов в Мурманске, в Афганистане и Казахстане. Как партнер ВСК авиакомпания «ПАНХ» будет пользоваться правом первоочередности поставок запчастей по фиксированным ценам, что обеспечит бесперебойную эксплуатацию не только ее вертолетов, но и вертолетной техники ее клиентов.

Максим Пядушкин

Универсальная панель приборов

Санкт-петербургский разработчик бортового оборудования «Транзас» впервые демонстрирует на HeliRussia 2012 свою новую концептуальную разработку — демонстратор приборной доски на проекционных дисплеях. В отличие от традиционных

приборных панелей вертолетов, на которых используются механические приборы или более современные жидкокристаллические дисплеи, новинка «Транзаса» представляет собой единую сенсорную панель, куда системами обратной проекции выво-

дятся необходимые пилоту дисплеи и датчики.

Как объяснил Show Observer главный конструктор БРЭО Санкт-петербургской компании Дмитрий Дрягин, это дает возможность формировать приборную доску под потребности конкретного типа ВС и даже переформировывать ее под задачи пилота. Сами индикаторы и дисплеи на такой доске могут быть произвольной формы и месторасположения. По его словам, эта новая технология позволяет снизить вес приборной панели по сравнению с существующими образцами, а также улучшить ее освещенность при работе в ночное время. В дальнейшем «Транзас» планирует на основе представленного демонстратора разработать приборные панели уже для определенных типов вертолетов.

Максим Пядушкин



На новой панели пилот может изменить расположение и форму дисплеев

ATO.RU



Ка-62

ЛЕГЧЕ, БЫСТРЕЕ, МОЩНЕЕ

Новый средний универсальный вертолет Ка-62 построен с применением новейших технологий и современных материалов при сохранении экономичности использования и простоты управления.

Благодаря просторной кабине Ка-62 особенно удобен для транспортировки грузов и оказания экстренной медицинской помощи.

подробнее на www.russianhelicopters.aero



ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ

ОПЫТ И ИННОВАЦИИ

Россия, 121357, Москва
ул. Верейская, д. 29 стр. 141
Тел.: +7 (495) 627-5545 • Факс: +7 (495) 981-6395
E-mail: info@russianhelicopters.aero

Новая авионика для Ми-171А2

На HeliRussia 2012 холдинг «Вертолеты России» представляет вертолет Ми-171А2 — модернизированный вариант семейства Ми-8/17. Одновременно Ульяновское КБ приборостроения, входящее в концерн «Авиаприборостроение», показывает на выставке комплекс бортового оборудования КБО-17 для этого вертолета.

По словам заместителя главного конструктора УКБП Олега Кузнецова, в рамках этого комплекса на вертолетах данного семейства впервые реализуется принцип «стеклянной кабины». В состав КБО-17 входят четыре жидкокристаллических дисплея размером 6 x 8 дюймов, куда выводится пилотажно-навигационная информация и данные бортовых систем, и центральный 15-дюймовый индикатор. На него транслируются данные от внешней оптической системы обзора, которая охватывает переднюю и нижнюю полусферы вертолета. В новом комплексе также есть двухканальный цифровой автопилот, современные средства связи и навигация GLONASS/GPS. Как рассказал Кузнецов, использование КБО-17 позволит перейти на двухчленный экипаж, а также значительно сократить количество потолочных

пультов — с семи до трех. Новое бортовое оборудование обеспечит создание поисково-спасательной и боевой версий Ми-171А2. Сейчас КБО-17 проходит предварительные испытания, он будет поставлен на первый прототип вертолета, который пока находится на дооборудовании на Московском вертолетном заводе им. М. Л. Миля (МВЗ). Летные испытания Ми-171А2 должны начаться уже в нынешнем году. Сертификация и начало поставок этой модели намечены на 2014 г.

Разработка модернизированной версии ведется на базе выпускаемого в Улан-Удэ вертолета Ми-171А1. На Ми-171А2 планируется установить более мощные двигатели ВК-2500ПС с электронной системой управления (FADEC) и противопомпажной защитой, композитные лопасти несущего винта, усиленную трансмиссию, Х-образный рулевой винт и интегрированный пилотажно-навигационный комплекс. По проектным оценкам дальность полета Ми-171А2 с основными топливными баками составит 850 км, грузоподъемность внешней подвески возрастет до 5000 кг.

Максим Пядушкин



Использование КБО-17 позволит перейти на эксплуатацию Ми-171А2 с двухчленным экипажем

Copterline рассчитывает выйти на российский рынок

В выставке HeliRussia 2012 впервые участвует финский вертолетный оператор Copterline, выполняющий регулярные пассажирские перевозки между Хельсинки и Таллином на вертолете AW139. Это единственная линия компании, но она уникальна своей высокой интенсивностью полетов — ежедневные (кроме выход-

ных) рейсы выполняются пять раз в день. Как рассказал Show Observer пилот компании Мартин Бернер, продолжительность рейса составляет 18 мин, а из центра в центр города можно добраться за 45–50 мин. В конце лета Copterline рассчитывает получить второй вертолет AW139, что позволит увеличить частоту по-

летов до 10–12 в день. По словам Бернера, вертолет AW139 в 13-местной компоновке идеально подходит для этой линии.

Свое участие в выставке представитель Copterline объясняет важностью и перспективностью российского рынка. Компания прорабатывает планы регулярных вертолетных перевозок между Хельсинки и Санкт-Петербургом. Продолжительность полета составит 1 ч, тогда как сейчас проезд по железной дороге потребует как минимум 3,5 ч. Для открытия полетов потребуются и получение коммерческих прав. По оценкам Мартина Бернера, перевозки можно будет начать через 1–2 года. Выполнять их лучше всего будет на перспективном 19-местном вертолете AgustaWestland AW189.

Алексей Синецкий

AW139 начинают собирать в России

Сборка в России средних двухдвигательных вертолетов AW139 начнется уже в этом году. По словам Дмитрия Петрова, гендиректора холдинга «Вертолеты России», первый комплект для сборки будет поставлен на мощности совместного предприятия холдинга и англо-итальянской компании AgustaWestland — HeliVert, в подмосковном Томилино, уже в конце мая. «В этом году поставим первый вертолет, и не только один», — пообещал он.

Сделка по покупке AgustaWestland 50% СП HeliVert была одобрена правительственной комиссией по иностранным инвестициям в начале мая. Само соглашение об учреждении этого СП было подписано партнерами летом прошлого года.

На данный момент информация о первых заказчиках AW139 российской сборки официально не разглашается, но близкие к СП источники говорят, что сегодня есть уже более пяти заказчиков на эти вертолеты. Один из них планирует передать 10 своих AW139 в эксплуатацию в авиакомпанию «ЮТэйр». Источники в отрасли подтверждают наличие переговоров по этой тройственной сделке, но на момент сдачи номера они не были завершены.

Елена Аттикова, Максим Пядушкин



Левина ФОКЕРБЕРГ / Transport-Photo.com

Работы растут

Согласно анализу коммерческого применения вертолетов в России, подготовленному специалистами ГосНИИГА, до 1990 г. фактический налет вертолетов в нашей стране составлял около 1,8 млн ч в год, абсолютный максимум на уровне 1,85 млн ч был достигнут в 1988 г. После этого началось снижение, которое перешло в резкое падение. В 1994 г. фактический налет составил всего около 400 тыс. ч. Затем падение замедлилось, но продолжалось, и абсолютный минимум был достигнут в 1997 г. — около 300 тыс. ч. С этого момента начался постепенный, почти моно-

тонный рост, заметное снижение было отмечено только в 2009 г. по итогам финансового кризиса. В 2011 г. фактический налет вертолетов составил около 420 тыс. ч.

Основная доля в общем налете приходится на средние вертолеты — она выросла с 70% в 1985 г. до 83% в 2011 г. Доля работ легких вертолетов почти неуклонно снижалась — с 22% в 1985 г. до примерно 12% в 2011 г. Этот результат говорит не столько об уровне востребованности работ для средних вертолетов, сколько о неудовлетворительной структуре российского парка коммерческих

вертолетов. Доля средних вертолетов грузоподъемностью 3–6 т (класса пассажировместимости 20–40 мест) составляет в российском парке 77%, тогда как в парках других стран доля таких вертолетов не превышает 5%. В то же время доля вертолетов вместимостью до 6 пасс. составляет 8%, вместимостью 7–9 мест — 12%, а 10–19 мест — 0,2%. В результате получается, что средние вертолеты заняты на несвойственных для них работах, что крайне негативно сказывается на экономике этих работ.

Алексей Сеницкий

Парк АОН развивается

По просьбе Show Observer специалисты ГосНИИГА подготовили обзор по состоянию российского парка вертолетов, эксплуатирующихся в авиации общего назначения (АОН).

В последние годы парк вертолетов АОН активно развивается. По состоянию на I квартал 2012 г. всего в парке АОН насчитывается 251 вертолет, в том числе 64 российских и 187 иностранного производства, так что доля вертолетов иностранного производства достигает уже почти 75%. Доля наиболее современных российских вертолетов составляет всего 3%, доля устаревших российских вертолетов — 22%.

Парк АОН по сравнению с коммерческим вертолетным парком примерно в два раза более молодой, его средний возраст 12 лет. В основе парка вертолеты с возрастом 5–15 лет — их 45%. Вертолеты с возрастом 15–25 лет составляют 7%, а с возрастом свыше 25 лет — 18%. Необходимо подчеркнуть, что весьма существенную долю парка составляют новые вертолеты с возрастом до 5 лет — их 30%. Собственно, именно этот показатель говорит об активном развитии парка АОН.

В структуре парка российской АОН, как и в мировом парке, преобладают легкие вертолеты, большинство из которых пассажировместимостью 4 и менее мест, — их доля в России составляет 56%. Вертолеты на 5–6 мест составляют 12%, 7–9 мест — 22%, 10–14 мест — 1,2%, 15–19 мест — 0,4%, 20–40 мест — 9%.

Алексей Сеницкий

Воплощение надежности и безопасности



Операторы могут полностью положиться на вертолет S-76[®]. Он налетал столько километров, что мог бы совершить 36.000 кругосветных путешествий. На рынок поставлено более 800 машин. Но мы продолжаем совершенствовать наши технологии. Почему? Чтобы сделать S-76 еще более надежным, экономичным и безопасным ... от носа до хвоста.



Sikorsky

A United Technologies Company



Посетите стенд компании «Сикорский»
на выставке HELIRUSSIA 2012 в зале 5D

At first hand

«The helicopter market is our top priority at the moment»

Andrey TYULIN

CEO, Aircraft Engineering Concern

Aircraft Engineering Concern, a subsidiary of the Russian Technologies state corporation, unites almost 40 avionics developers across Russia. CEO Andrey Tyulin told Show Observer how the ongoing consolidation is expected to benefit the sector, and outlined his company's plans for the helicopter avionics market.

— HeliRussia 2012 is the first exhibition at which Aircraft Engineering Concern is represented as a single business entity; your Mil Mi-171A-2 program is the best illustration of how successful Russian avionics makers can be in joining their efforts. How has the consolidation of the avionics sector benefited the broader aerospace industry so far?

— When our managerial team came to the concern in August 2009, its consolidated revenue stood at 23 bln rubles [approximately equalled \$720 bln at that time – ed.] and its seven subsidiaries were essentially bankrupt. The avionics market at that time was structured in such a way that the manufacturing plants were subordinate to Russian Technologies, while all avionics deliveries for fixed- and rotary-wing aircraft were being processed via private firms which controlled all the profits. There was not a single project at that time in which our concern would act as the prime contractor. By now the concern's consolidated revenue grew to about 50 bln rubles, mainly in the rotary-wing and - strange as it may appear – the non-aviation segments. The concern integrated developers in all fields of avionics engineering - both independent organizations and those which were part of Russian Technologies. We pursue the strategy of developing public-private partnerships; this is why we are working together successfully. Besides, we are not going to take competences away from private companies; on the contrary, we are keen to use them to mutual advan-



Aircraft Engineering Concern

tage by involving our partners in research and production programs.

— How important is the helicopter market to your concern?

— At present, deliveries of rotary-wing avionics account for about 25% of our revenue; we expect their share to further grow. Therefore, the helicopter market is our top priority at the moment; it gives us the necessary finances for further development. At the same time, the technologies involved in designing instruments for rotary-wing aircraft are quite universal and can be used equally effectively in automotive and marine applications.

— What new products are you planning to offer on the helicopter market?

— We have analyzed the global trends in avionics engineering and arrived at the conclusion that what drives the development of new technologies in this segment today is the commercial sector rather than the military one. Following protracted discussions with the chief helicopter designers, Sergei Mikheyev [Kamov] and Alexei Samusenko [Mil], we have managed to work out a joint concept, according to which the core of any helicopter avionics suite must be commercial and all the military applications should be serviced by optional add-ons built around that core. We have every necessary competence to implement this approach, but in terms of technologies we are worse off: foreign companies perceive Russia as a sale market; for a variety of

reasons they are not keen on the idea of technology transfer. We have analyzed over 400 technologies used in our sector and identified the seven key ones which have the greatest influence on our competitiveness and the cost of our products. These we are going to further develop. We have set ourselves the task to develop our key competences within three years, and to bring new competitive products onto the market by 2014. However we cannot afford to procrastinate, because already now Russian Helicopters needs high-quality avionics. The first such product was the avionics suite for the Kamov Ka-226 helicopter, followed by the avionics package for the Mil Mi-171A2 and the Ka-62.

— How competitive will your products be globally?

— We realize that we must be able to compete against the global avionics leaders. The average per-capita productivity index across the concern currently stands at about 1 mln rubles. By 2015 we want to bring this up to over 2 mln rubles, thus ensuring our global competitiveness in terms of production costs. The avionics packages we are integrating at the moment are products of international cooperation, but all the software and system solutions are proprietary to the concern. It is important that we are beginning to harmonize the avionics development phases with the international standards. In the development phase alone we invested about 500 mln rubles in the associated software, had it certified and distributed to almost all participants in our projects. This helped us to harmonize the requirements among all participants in a project – not just on the level of design approaches but also in terms of the choice of architectures. Our concern must also be able to provide comprehensive services to customers at all stages, from development to aftersales support. We plan to introduce by-the-hour maintenance services and become a party to all of the Russian Helicopters maintenance programs. I believe we will introduce this system in parallel with the Ka-226 and Mi-171A2 deliveries.

The interview is prepared by
Maxim Pyadushkin

RUMAS GROUP



Кто быстрее

Ведущие вертолетостроители мира конкурируют в создании скоростного вертолета. Спрос на скоростные вертолеты стимулирован как развитием офшорных полетов на нефтяные и газовые платформы, которые располагаются на все большем удалении от берега, так и потребностями медицинских перевозок.

Компания AgustaWestland активизировала подготовку к сертификации гражданского конвертоплана AW609. По ее оценкам, рынок этих ВС в течение 20 лет составит 450–500 машин. Работу над конвертопланом AgustaWestland начала совместно с Bell Helicopter Textron, но теперь программа полностью под контролем европейской компании. Ожидается, что испытания для получения сертификата FAA начнутся в следующем году, а сертификация и начало коммерческих поставок — в середине 2016 г. По данным компании, она уже получила предоплату на 70 конвертопланов от 40 заказчиков в 15 странах. Первоначально в испытаниях будут задействованы два опытных экземпляра, третий сейчас собирается в Италии и начнет полеты в следующем году, а четвертый — в 2014 г. Два имеющихся прототипа уже налетали более 650 ч, исследовав примерно 85% диапазона допустимых летных параметров. После того как в прошлом году AgustaWestland выкупила долю акций Bell Helicopter Textron в этом проекте, работы по сертифика-

ции были резко активизированы. Кроме того, конвертоплан получил «стеклянную кабину» и систему спутниковой навигации.

При максимальной скорости 510 км/ч конвертоплан AW609 оставляет далеко позади обычные вертолеты, но при этом остается весьма сложным в техническом плане. Конкуренты AgustaWestland работают над относительно более простыми комбинированными схемами. Компания Sikorsky сосредоточила свои усилия на проекте многоцелевого вертолета S-97 Raider с двумя соосными несущими винтами и одним толкающим винтом в



хвостовой части. Этот вертолет, предназначенный в первую очередь для военных применений, будет иметь максимальную скорость 444 км/ч. Он представляет собой развитие прототипа-демонстратора Sikorsky X2, который в сентябре 2010 г. превысил скорость 460 км/ч. На разработку техно-



логий, реализованных в демонстраторе X2, компания Sikorsky потратила 50 млн долл. — главным образом, из собственных средств. Стоимость программы Raider оценивается в несколько сотен миллионов долларов;

Летные испытания прототипа, который в мае прошлого года достиг максимальной скорости 430 км/ч, возобновятся после детального изучения состояния конструкции. Eurocopter предпочел бы, чтобы X3 превзошел уровень 444 км/ч, достигнутый «полугибридным» Sikorsky X2, однако, как говорит президент и гендиректор Eurocopter Лутц Берлинг, «честно говоря, скорость — сейчас не самое главное. Наша ключевая цель — проработать концепцию».

Имея крыло, которое снижает нагрузку на несущий винт и обеспечивает до 80% общей подъемной силы, гибридный летательный аппарат должен летать на 50% быстрее и выше, чем современные классические вертолеты. По мнению Берлинга, это позволит добиться летных характеристик, сравнимых с конвертопланом, но без дополнительной платы за сложную конструкцию. Ожидается, что стоимость гибридного вертолета будет всего на 20% выше по сравнению с современными обычными вертолетами. Наряду с версиями для дальних поисково-спасательных и патрульных работ, Берлинг не исключает возможности создания 19-местного летательного аппарата для региональных перевозок. «Я уверен, что если заглянуть в 2030-е годы, можно говорить и о 40–50-местной машине, — говорит глава Eurocopter. — Разумеется, серийные экземпляры будут сильно отличаться от нашего первого демонстратора».

Алексей Синицкий



Максимальная скорость конвертоплана AW609 составит 510 км/ч



Russian helicopter fleet: ageing and overbalanced

The Russian helicopter fleet stood at 2,266 units in the first quarter of 2012; fewer than 50% of them (1,063) were in commercial operation, according to an analytical report prepared by the GosNII GA State Research Institute of Civil Aviation at the request of Show Observer. The variety of helicopter models operated in Russian has grown considerably, but the bulk of the fleet is still comprised of outdated Mil Mi-8's (899 overall, 582 in active commercial operation) and Mi-2's (485 and, 98 respectively). Of the 295 Mi-8MT airframes, 206 are in active operation; for the Mi-26T the figures are 67 and 36; for the Ka-26, 61 and 15; and for the Ka-32, 48 and 27 respectively. Other Russian-made rotorcraft types are represented on a much smaller scale.

The most ubiquitous foreign type in Russian operation is the Robinson R44: of the total 232 airframes registered, 105 are assigned to general aviation and 54 to com-



The most ubiquitous foreign type in Russian operation is the Robinson R44

mercial aviation. Other popular foreign-built rotorcraft models include the Eurocopter AS350 (23 listed, of them nine in commercial operation and three in GA operation), EC135 (14, 10, and three, respectively), AS355 (12, 3, and 7) and EC120 (13, one, and seven). There are 18 Bell 407 helicopters; 13 of these are in GA operation and five not currently operated. There are 27 more rotary-wing types operated or at least listed in Russia, but each of these is represented by not more than 10 airframes.

In terms of performance, the fleet is overrepresented by outdated Soviet-made types such as the Mil Mi-8T, Mi-2, Mi-10K and Kamov Ka-26; the average age of the active fleet stands at 23 years (airframes aged over 25 years account for 50%; 15 to 25 years — 31%; five to 15 years — 8%, under five years — 11%). The share of the most recent Russian-made types is 26%, that of foreign-made rotorcraft is 9%; the remaining 65% are obsolete Russian models. Structurally, the fleet is overbalan-

ced towards medium-lift helicopters with three- to six-ton lifting capacity and seating from 20 to 40 passengers; these account for 77% in Russia, against 5% elsewhere in the world. Helicopters capable of transporting 10 to 14 or 15 to 19 passengers are underrepresented in Russia. Helicopter types seating seven to nine passengers account for 12% of the fleet; five to six passengers — 2%; under four passengers — 6%; heavy-lift helicopters account for 3% of the overall fleet.

Alexei Sinitsky

ТРАНЗАС АВИАЦИЯ

Приглашаем посетить стенд «ТРАНЗАС АВИАЦИЯ» на выставке HeliRussia 2012 17-19 мая Москва МВЦ «Крокус Экспо» Павильон №1 зал №4

TSS Бортовое оборудование спутниковой навигации

199178, Россия, Санкт-Петербург, Малый пр. В.О., д. 54, корп. 5 лит П, тел.: +7(812) 702-44-44, факс: +7 (812) 702-45-57 e-mail: aviation@transas.com, WWW.TRANSAS.RU

От первого лица

«Прошлый год стал действительно особенно значимым для нас»

Бруно
СПАНЬОЛИНИГенеральный
директор
AgustaWestland

AgustaWestland активно развивается на российском рынке. В феврале 2012 г. этот англо-итальянский производитель получил первый российский заказ на свои новые вертолеты AW169 и AW189. В начале мая правительственная комиссия по иностранным инвестициям одобрила покупку AgustaWestland доли в ее совместном предприятии с «Вертолетами России» — HeliVert, которое будет заниматься сборкой в нашей стране вертолетов AW139. В интервью Show Observer глава AgustaWestland Бруно Спаньолини рассказал об успехах компании в России.

— Господин Спаньолини, сколько вертолетов AgustaWestland было продано в России в прошлом году?

— На конец 2011 г. общее количество введенных в эксплуатацию вертолетов AgustaWestland на территории России достигло 11. В их числе однодвигательные модели AW119Ke, легкие двухдвигательные AW109 Power и AW109 Grand, а также средний двухдвигательный вертолет AW139, которые в настоящее время представляют все доступные типы коммерческих вертолетов и способствуют укреплению и без того сильных позиций AgustaWestland на российском рынке. Вертолеты были поставлены в VIP- и корпоративной конфигурации.

Прошлый год стал действительно особенно значимым для нас, поскольку были



произведены поставки двух первых вертолетов AW139. На российском рынке эта модель получила немедленное признание, и в 2011 г. было продано 13 AW139.

— Каков сейчас портфель заказов компании в России? Какие модели пользуются наибольшим спросом?

— Компания AgustaWestland подписала контракты с российскими заказчиками в целом более чем на 40 вертолетов из общего коммерческого ассортимента продукции, в том числе на модели последнего поколения AW169 с взлетным весом 4,5 т и AW189 с взлетным весом 8 т, которые пока находятся в разработке. Это означает, что Россия получит вертолеты единственного семейства нового поколения, доступного на рынке, в числе которых AW139, AW169 и AW189.

Всего до сих пор было продано только семь однодвигательных вертолетов AW119Ke. Наш ассортимент двухдвигательных моделей оказался чрезвычайно успешным, а с сертификацией в России GrandNew Авиарегистром Межгосударственного авиационного комитета (AP МАК) мы рассчитываем на дальнейший значительный результат.

Вертолет AW139, сборка которого будет производиться компанией HeliVert в Томи-

лино, становится все более востребованным. Уже сейчас заказано 20 ВС этого типа.

— Как Вы оцениваете перспективы продвижения новых моделей AW189 и 169 в России?

— Как я уже упомянул, в феврале прошлого года был подписан контракт с Exclases Holdings Ltd (эксклюзивный дистрибутор AgustaWestland в России и странах СНГ. — Прим. ред.) на поставку двух вертолетов AW169 и двух AW189. Мы уверены, что эти модели благодаря различным вариантам компоновки салона, их экономичности, просторной кабине и соответствию высоким стандартам безопасности достигнут такого же высокого уровня успеха в России, как и другие типы вертолетов AgustaWestland, играющие важную роль в будущем развитии компании на российском рынке. Как я уже сказал, модели AW169, AW139 и AW189 — часть семейства вертолетов нового поколения, различные по расположению кабины, дизайну и требованиям по техническому обслуживанию. Все это способствует реализации более эффективной стратегии эксплуатации вертолетов с взлетным весом от 4 до 8,5 т. Стоит заметить, что различные клиенты по всему миру выбрали все три модели для модернизации вертолетных парков, потому что эксплуатация всего семейства способствует большей эффективности флота. Мы полагаем, что российские операторы также смогли бы получить большую выгоду от использования преимуществ всех трех моделей семейства.

— Когда начнется сборка AW139 в Томилино? Кто будет первым заказчиком вертолетов российской сборки?

— Сборка в Томилино начнется в ближайшее время. На начальном этапе планируется выпускать до 20 вертолетов в год, на проектную мощность завод должен выйти к 2015 г. На данном этапе мы не будем раскрывать информацию о первом российском заказчике вертолетов AW139, однако авиакомпания «ЮТэйр» собирается быть одним из первых операторов этих машин российской сборки.

— Какие модели AgustaWestland покажет на HeliRussia 2012?

— Мы покажем AW139, но будем продвигать весь ассортимент моделей коммерческих вертолетов. После завоевания лидирующих позиций в России в области VIP- и корпоративных перевозок AgustaWestland планирует выйти на новые рынки и получить новые заказы. Вертолет AW139 имеет большой успех на мировом рынке, и мы убеждены, что Россия могла бы уверенно использовать высокие характеристики этой модели для различных задач.

Интервью подготовила Елена Агтикова



У AgustaWestland уже есть заказы из России на вертолет AW189

ЕДИНСТВО ВО МНОЖЕСТВЕ



ОАО «Управляющая компания
«Объединенная двигателестроительная корпорация»
Россия, 121357, г. Москва, ул. Верейская, д. 29, стр. 141
Тел./факс: (495) 232-91-63
www.uk-odk.ru



Следующий номер — на JetExpo 2012

Главной целью профессионального ежедневного издания Show Observer является освещение событий основных российских авиационных выставок. После HeliRussia наше издание вновь выйдет осенью и уже седьмой год подряд будет освещать события Международной выставки деловой авиации JetExpo, которая пройдет на территории Центра бизнес-авиации Внуково-3 с 27 по 29 сентября.

Show Observer традиционно будет предоставлять самую свежую и актуальную информацию об экспонатах крупнейшей в России специализированной выставки деловой авиации, а также фоторепортажи с места событий, что позволит участникам и гостям мероприятия узнать о самых последних новинках на рынке деловой авиации. Издание не только помогает быть в курсе всех происходящих событий на JetExpo 2012, но и служит идеальной рекламной площадкой как для участников, так и для деловых посетителей выставки.

Ежедневные номера Show Observer с самой свежей и актуальной информацией об экспонатах и событиях JetExpo 2012 будут доступны в первые два дня работы выставки на стендах, на статической стоянке, в выставочных павильонах Внуково-3 и на деловом авиационном интернет-портале ATO.ru.

Екатерина Сорокова

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ JETEXPO
MOSCOW 2012

Meet you at JetExpo 2012

The main goal of daily newsletter Show Observer is to provide professional on-the-scene news reporting from Russia's most important aviation shows and exhibitions. After HeliRussia 2012, our newsletter will be covering another industry event this year — the JetExpo 2012 International Business Aviation Exhibition, to be held at Moscow's Vnukovo 3 airport on September 27-29.

Show Observer has been working with this Russia's premier business aviation exhibition since 2007. This year, like before, there will be two separate issues on the first two trade days of JetExpo. Show Observer will bring to its readers the latest highlights of the exhibition in words and pictures, keeping them on top of everything that happens at the venue and providing an ideal platform for doing business at JetExpo.

Free copies will be available at all booths, at the static exposition, and from our distribution team across the exhibition grounds at Vnukovo 3 as well as through b2b aviation web portal ATO.ru.

Екатерина Сорокова

Вертолет AW169 выполнил первый полет



Летные испытания AW169
продлятся до 2014 г.

AgustaWestland

Незадолго до открытия HeliRussia 2012, 10 мая, состоялся первый полет нового многоцелевого легкого двухдвигательного вертолета AW169 англо-итальянского производителя AgustaWestland. До конца 2012 г. к испытаниям планируется добавить два прототипа, последний опытный образец вертолета появится в 2013 г. Сертификация модели AW169, с взлетным весом 4,5 т, намечена на 2014 г.

Вертолет AW169 создается в рамках семейства вертолетов AgustaWestland нового поколения, в которое также входят 6-тонная модель AW139 и 8-тонная машина AW189. Это ВС сможет перевозить 8–10 пасс. и займет пустующую нишу в продуктовой линейке итальянского производителя между 3-тонным Grand New (6–7 пасс.) и AW139 (15 пасс.). «Вертолет AW169 — единственная модель нового поколения этого десятилетия в своей категории. С производством вертолетов AW169, AW189 и AW139 мы можем предложить самый продвинутый диапазон вертолетов в классах 4 и 8 т», — отметил генеральный директор AgustaWestland Бруно Спаньolini.

По информации разработчиков, на AW169 будут применены самые последние технологии, включая новые возможности вспомогательной силовой установки и бортовое оборудование с сенсорными дисплеями.

Впервые модель AW169 была представлена на международном авиашоу в Фарнборо в июле 2010 г., сейчас заказано более 50 ВС этого типа по всему миру. Заказы

как на эту модель, так и на другие вертолеты нового семейства есть и в России.

В феврале 2012 г. AgustaWestland подписала контракт с Exclases Holdings Ltd, эксклюзивным дистрибутором своей продукции в России и странах СНГ, на поставку в нашу страну двух вертолетов AW169, двух AW189, а также двух AW139.

По словам старшего вице-президента коммерческого подразделения AgustaWestland Эмилио Далмассо, подписание этого контракта является еще одним важным подтверждением успеха, достигнутого в России гражданскими вертолетами AgustaWestland. Представитель Exclases Holdings не стал называть, кому в России будут переданы заказанные вертолеты, но отметил, что компания видит большой потенциал для новых моделей AgustaWestland на российском рынке.

С учетом подписанного контракта в феврале количество российских заказов на вертолеты AW139 достигло 20 единиц. Только в прошлом году производитель получил 12 заказов на эту модель из нашей страны. В Россию уже поставлены первые два AW139, дальнейшие поставки продолжились в 2012 г. Кроме того, вскоре должна начаться сборка этой модели в нашей стране — в подмосковном Томилино, на мощностях СП HeliVert, созданного итальянской компанией и холдингом «Вертолеты России». К 2015 г. СП должно выйти на проектную мощность по сборке до 20 вертолетов в год.

Елена Агтикова

Продажи в рост

Крупный производитель турбовальных двигателей для вертолетов — американская компания Honeywell ежегодно публикует свой анализ перспектив развития мирового вертолетного рынка. На этот раз прогноз оказался оптимистичным.

Компания Honeywell ожидает, что в течение пятилетнего периода, с 2012 по 2016 г., глобальные поставки новых гражданских вертолетов с газотурбинными двигателями составят 4700–5200 машин. По мнению авторов прогноза, ожидаемые в ближайшей перспективе более медленные темпы экономического роста на ключевых рынках добавили неопределенности к планам закупок на текущий год, которые формируют эксплуатанты. Тем не менее недавний рост количества заказов и серьезные планы закупок на 2012 г. укрепляют ближайшую перспективу.

Глобальные пятилетние планы операторов по обновлению и расширению парка в 2012 г. сократились до 19%, что на 6 процентных пунктов ниже, чем прошлогодние планы. И все же, хотя пятилетние планы снизились, объем закупок, намеченный на 2012 г., остается значительным. Сокращение ожидается в 2013 г. и позже,

что оставляет надежду на возможность изменения ситуации. Планы закупок на крупнейших рынках США и Европы сократились в этом году на 5 и 8 процентных пунктов соответственно. В других регионах также наблюдается некоторое снижение по сравнению с 2011 г., хотя планы все равно остаются выше, чем среднемировые. Впрочем, планы на 2012 г. тоже значительные — ожидается, что заказы новых вертолетов в этом году вырастут более чем на 30% по сравнению с прошлым годом.

Глобальный пятилетний спрос на гражданские газотурбинные вертолеты примерно поровну поделен между США и остальным миром. Самое крупное обновление и расширение парка ожидается в Азии и Латинской Америке. По прогнозируемому спросу эти регионы занимают третье место после Северной Америки и Европы.

В числе причин обновления парка операторы, опрошенные Honeywell в ходе подготовки прогноза, называют не только стандартный цикл перехода на новую технику, но и более низкую стоимость ТОиР и страховки, доступность запчастей и повышенную надеж-

ность, свойственные новым вертолетам. В прошлых анализах вместо этих причин операторы называли лучшие летные и эксплуатационные характеристики новых вертолетов. Вероятно, такое изменение мнения свидетельствует о низком экономическом росте, который наблюдают операторы.

Легкие одномоторные вертолеты остаются наиболее популярными в планах обновления парка операторов. В опросе 2012 г. они заняли примерно 45%. Чаще всего упоминаются модели семейств AS350B, Bell-407 и Robinson R66. В наибольшей степени спрос на них сосредоточен в Северной и Латинской Америке, тогда как в Европе, Азии, на Ближнем Востоке и в Африке интерес к ним ниже.

Средние двухмоторные вертолеты занимают второе место по популярности, на их долю приходится примерно 31%. Наиболее часто в планах упоминаются вертолеты AW139, Bell-412, EC145 и Sikorsky S-76. Спрос на них ярче всего выражен на Ближнем Востоке и в Африке, где он достигает 40–50%, а также в Азии и Латинской Америке.

На третьем месте идут легкие двухмоторные вертолеты,

получившие 21% потенциального спроса. Среди них наиболее часто упоминают EC135, Bell-429 и A109. Они наиболее популярны в Европе (38% общего спроса в этом регионе) и в несколько меньшей степени — в Америке.

В опросе 2012 г. отмечается существенный рост спроса на тяжелые многомоторные вертолеты, на которые обычно приходится очень небольшая доля рынка. В 2012 г. спрос вырос на 1 процентный пункт, и доля спроса на эти машины достигла почти 3%. Самые популярные модели в этом классе — EC225, Ми-171 и S-92. На ряд российских типов приходится почти 4% планов закупок в этом классе.

Основными глобальными производителями гражданских вертолетов остаются Eurocopter, Bell Helicopter и Agusta-Westland, на долю остальных приходится менее 17% прогнозируемого спроса.

В пятерку наиболее популярных среди операторов моделей вошли, в алфавитном порядке, A109 Power, Bell-407, Bell-429, EC130/EC350 и EC145. На них приходится более 45% упоминаний в ходе опроса операторов.

Алексей Синицкий

АВИОМ
авиационное оборудование и материалы

Мультибрендовый международный авиа-поставщик

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

Тел.: +7 (495) 988-90-35 Сайт: www.aviom.ru Эл. почта: aviom@aviom.ru

Sikorsky S-76D ждет сертификата



Начало коммерческих поставок S-76D запланировано на III квартал этого года

Американская компания Sikorsky, участвующая в выставке HeliRussia 2012, продолжает активно заниматься выходом на российский рынок. В прошлом году представители компании говорили о планах сертифицировать в 2012 г. в России свои гражданские модели: тяжелый вертолет S-92 вместимостью до 24 пасс. и легкий вертолет S-434. Эти работы продолжаются, однако, судя по затягиванию сроков сертификации других воздушных судов, едва ли они завершатся быстро.

Компания Sikorsky также планирует продвигать в России новейший средний вертолет S-76D. Но сроки его российской сертификации пока не ясны, поскольку эта

модель еще находится на стадии сертификационных испытаний в США. Ожидается, что сертификат FAA машина получит в середине года, а ее коммерческие поставки начнутся в III квартале.

В настоящее время проект S-76D отстает от первоначального графика уже на четыре года. Задержки были вызваны рядом проблем в процессе разработки, в частности проблемами с бортовым оборудованием компании Thales. Кроме того, оказалось, что двигатели PW210S производства компании Pratt & Whitney Canada имеют больший, чем запланировано, расход топлива, а их высотные характеристики недостаточно хороши. В результате

потребовалась доработка двигателя, и проблемы были устранены.

Основным усовершенствованием PW210S стал переделанный центробежный компрессор, который обеспечивает меньший удельный расход топлива, и теперь этот турбовальный двигатель обеспечивает мощность 1070 л. с. в максимальном режиме, что на 25% лучше по сравнению с двигателями Turbomeca Arriel 2S2, устанавливаемыми на S-76C++. Максимальная крейсерская скорость S-76D составит 287 км/ч, максимальный взлетный вес — 5300 кг.

Поскольку разработка S-76D завершается, компания Sikorsky рассматривает потенциальные варианты в сегменте между этим 12-местным вертолетом и 19-местным S-92, хотя никаких окончательных решений пока не принято.

На создании 16-местного вертолета с взлетным весом 7–8 т, приспособленного для офшорных работ, фокусируются и конкуренты американской компании — AgustaWestland, Bell Helicopter и Eurocopter. Eurocopter EC175 выходит на рынок в этом году, за ним следует AW189 в 2014 г. От них немного отстает Bell-525 Relentless, о котором было объявлено весной этого года. Спрос на вертолеты подобного класса только для офшорных работ по нефтедобыче оценивается на уровне 1200 машин.

Алексей Синицкий

ОДК создает новое производство для вертолетных двигателей

В мае-июне этого года должно завершиться строительство нового производственного комплекса «Петербургские моторы», расположенного в Шувалово, в Приморском районе Санкт-Петербурга. Этот проект реализует Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК) на базе своей дочерней компании «Климов». На новом предприятии будет организовано производство вертолетных двигателей типа ТВ3-117 и ВК-2500.

В настоящее время большинство российских вертолетов, использующих эти типы силовых установок, оснащаются двигателями производства украинской компании «Мотор Сич». Проектная мощность нового завода составит 450 двигателей в год. Первые двигатели исключительно из российских комплектующих планируют собрать в 2012 г. Согласно графику на проектную мощность предприятие должно выйти в 2015 г.

Площадь земельного участка, на котором ведется строительство, составляет 12 га, площадь нового предприятия — 50 тыс. м². Строительно-монтажные работы начались в мае 2011 г. В общей сложности на строительные работы будет потрачено около 3 млрд руб. Еще 1,5 млрд руб. потребуется на закупку технологического оборудования, установка которого начнется летом 2012 г. Общий объем инвестиций в «Петербургские моторы» составит 6,2 млрд руб. Проект финансируется при участии Внешэкономбанка, который в 2011 г. предоставил ОДК кредит на сумму 4,95 млрд руб.

По мере монтажа оборудования будет проходить отладку, после чего те производственные подразделения «Климова», которые будут на нем работать,

начнут переезжать из Санкт-Петербурга, где сейчас расположено производство, на новое место. Полностью переезд предприятия в Шувалово планируется осуществить до конца 2012 г.

Помимо выпуска двигателей типа ТВ3-117 и ВК-2500 в рамках предприятия «Петербургские моторы» будет организована разработка и запуск в серию новых изделий, говорят в ОДК. Благодаря обновлению технологической базы и подходу к производству время разработки новых двигателей планируется сократить до 3–4 лет, срок внедрения в серийное производство — до 2 лет, а выработку на одного работающего специалиста увеличить почти в 4 раза, до 5,7 млн руб. в год.

Екатерина Сорокова



Площадь комплекса «Петербургские моторы» составит 50 тыс. м²



Для Вашего бизнеса



Непростые времена требуют решений.
Вертолёты AgustaWestland задают новые стандарты в области комфорта,
лётных характеристик и безопасности.
Используйте своё время с максимальной выгодой.

LEADING THE FUTURE

agustawestland.com



AgustaWestland
A Finmeccanica Company

At first hand

“The size of Eurocopter fleet in Russia increased by 20% in 2011”

Laurence Rigolini

CEO of Eurocopter Vostok

Foreign-made helicopters play an increasing role on the Russian market working in the fleets of both commercial and government operators. Laurence Rigolini, CEO of Eurocopter Vostok, told Show Observer about the experience and prospects of Eurocopter rotorcraft's operations in this country.

– **Mrs Rigolini, what are Eurocopter and Eurocopter Vostok annual results for 2011?**

– In 2011, Eurocopter has generated a record annual turnover of €5.4 bln which is 12 % growth compared to 2010. In total, the company has delivered 503 helicopters and increased support and services activities significantly which represent around 30% of the global Eurocopter business. 457 net bookings for €4.7 bln have been received.

In Russia, Eurocopter's subsidiary Eurocopter Vostok delivered 16 helicopters and received orders for 29 helicopters in 2011. As a result the size of Eurocopter fleet in Russia increased by 20%.

Eurocopter has also strengthened its cooperation with Russian operators such as UTair by certifying its training center as the 20th Eurocopter training center world-wide and the first with an external partner to train pilots and technical staff on AS350 B3 and AS355 NP helicopters.

– **What are your outlooks for the helicopter market in Russia for the near future? In what sectors will be helicopters, similar to those offered by Eurocopter, most demanded?**

– It is obvious that there is a great potential for helicopter market development, that is why we have our subsidiary in Russia and we are actively developing cooperation with local helicopter operators. We estimate the market demand at roughly 600 helicopters over the next 10 years. We are already present in different segments, at the moment Eurocopter fleet segmentation split is: 53% are commercial operators, 9% parapublic organizations and 38% are private owners.

Eurocopter helicopters are widely used in the oil and gas segment, and there is significant potential there. There are also ongoing plans to further develop helicopter transport around



Moscow and St Petersburg. For these purposes, Eurocopter has proven track record in city operations.

– **How many EC helicopters are already operated in Russia?**

– There are more than 140 Eurocopter helicopters in Russia and the CIS, 90 of them are operated in Russia, more than 70% of all Western-made gas-turbine helicopters which positions Eurocopter as the number 1 Western helicopter manufacturer in Russia and the CIS

– **What are the first results of EC135 operation in Russia by Gazpromavia?**

– The EC 135s were delivered at the end of 2010. This contract was an unprecedented as for the first time ever Eurocopter following the customer's request, equipped the helicopter with Russian-made avionics (manufacturer – Transas company; this version was certified by Eurocopter). The helicopters successfully reached 3600 flying hours and are used both for passenger and cargo transportation all over the country, under all weather conditions.

– **Eurocopter has a popular multi-purpose helicopter the EC225 – similar to the Russian Mi-8/17. What are competitive advantages of the EC225?**

– The EC225 is an EASA and FAA certified helicopter. Such regulations are designed to ensure that the aircraft satisfies with the most stringent rules in terms of design, damage flaw tolerance and maintenance to ensure the highest safety standards. The strength of the EC225 today

is its high availability, its unrivalled comfort for 19 passengers with the lowest vibration level in its class, its long range performance and its most advanced autopilot to assist the pilots in the most demanding environments. All those characteristics perfectly cope with the Russian market which needs transport helicopters to cover regular long range flights, flying over hostile areas in harshest weather conditions, while maintaining high level of safety for the crews and the passengers. Those are the reasons why the EC225 helicopter perfectly meets off-shore needs in Russia and is very attractive for Russian operators.

– **UTair Aviation is a large operator of Eurocopter helicopters. Is Eurocopter ready to adapt its helicopters to specific requirements of such a large customer?**

– First of all I would like to mention that UTair is one of the largest helicopter operators in the world with a fleet of 339 helicopters. UTair always demonstrated a professional approach and commitment to helicopters operations worldwide and in all weather conditions.

Taking into consideration that the EC175 helicopter has been designed primarily in collaboration with major Oil & Gas and SAR operators, UTair was of course part of the team since the beginning and participated in the phase of the initial helicopter development. So we are very happy to put all our efforts in a successful entry into service/operations of the first EC175 of UTair in 2013.

This interview is prepared by Maxim Pyadushkin

ATO EVENTS



ФОТО: ЛЮДИЯ ФАЙЕРБЕРГ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ «КРЫЛЬЯ РОССИИ»

10-я международная конференция

9–10 октября 2012 года

Москва, гостиница «Ренессанс Москва Монарх Центр»

Международный авиационный форум «Крылья России» — крупнейшая в России ежегодная конференция, посвященная вопросам стратегии развития воздушного транспорта страны.

Одно из важнейших событий в жизни авиатранспортной отрасли, форум «Крылья России» стал традиционным местом встречи лидеров рынка, определяющих развитие бизнеса авиaperевозок в России.

- Как можно оценить перспективы рынка воздушного транспорта России?
- Какова эффективность шагов, предпринимаемых государственными органами?
- Как изменение ситуации на рынке авиaperевозок оценивается инвесторами?
- Готовы ли российские авиакомпании к новому уровню сотрудничества и конкуренции с зарубежными авиaperевозчиками?

Эти и многие другие актуальные вопросы будут обсуждать участники форума «Крылья России».

АУДИТОРИЯ ФОРУМА

Аудитория форума ежегодно составляет около 500 участников — руководителей авиакомпаний, предприятий авиационной промышленности, аэропортов, органов государственного регулирования, лизинговых и страховых компаний, предприятий ТОиР, поставщиков продуктов и решений для воздушного транспорта, финансовых институтов, СМИ.

Льготное участие для представителей авиакомпаний.

ОРГАНИЗАТОР

ATO EVENTS


ПРИ УЧАСТИИ

АЭВТ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР


Малакут
СТРАХОВОЙ БРОКЕР

СПОНСОРЫ


Rolls-Royce

Pratt & Whitney
A United Technologies Company


Авиа
Группа компаний ТИИ-РП


EADS

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР


**АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБСЕРВЕР**

ATO.RU

МЕДИАПОДДЕРЖКА

Aviation Explorer

АвиАНОРТ

AVIA.RU

Russia CIS Observer

ОТЕЛЬ ПАРТНЕР


RENAISSANCE
MOSCOW MONARCH CENTRE
HOTEL

За дополнительной информацией обращайтесь: (495) 626-53-29, www.events.ato.ru

Ka-62 gearing up for first flight

During the first day of HeliRussia 2012, Russian Helicopters is presenting the Kamov Ka-62 twin-turbine medium utility helicopter. This is a civil variant based on the Ka-60 Kasatka battlefield transport. Kamov plans to fly the Ka-62 in August 2013; Russian certi-

fication is expected in 2015, to be followed by first deliveries. EASA certification is set for 2018.

Unlike the other Kamov designs, the Ka-62 has a single main rotor and a 12-blade shrouded tail rotor. The airframe and main rotor blades are 63% composite. The

Ka-62 has a take-off weight of 6,500 kg and can carry 12 to 15 passengers or 2,700 kg cargo in a spacious transport cabin. Its range is 770 km, and its cruise speed 270 km/h. The helicopter is powered by two 1,680-hp Turbomeca Ardiden 3G engines. Its lifting capacity positions it between the light Ka-226 and medium Ka-32 and Mil Mi-8/17 designs in the Russian Helicopters model range.

Russian Helicopters says the Ka-62 fits a wide range of applications, including offshore services, EMS and SAR missions, marine border patrol operations, pilot training, and corporate/VIP transportation.

Differences from the Ka-60 baseline include a fire-safe fuel system, a five-blade main rotor, a dual hydraulic system, sturdier wheeled landing gear, a reinforced airframe structure, as well as cras-

worthy seats for the crew and passengers. At the previous HeliRussia exhibition the St Petersburg-based avionics specialist Transas demonstrated a glass cockpit solution for the Ka-62. It is also known that Aviation Instrument Making Concern is developing an avionics package for the model. The Ka-60 will have a four-channel autopilot and a health and usage monitoring system. Kamov aims for on-condition maintenance.

Russian Helicopters is confident the Ka-62 will be in high demand: according to market forecasts, some 2,000 helicopters of its class will have been delivered worldwide by the year 2025. The company stresses that the Ka-62's attractive price and high performance will help it secure a niche on the global market.

Maxim Pyadushkin



The Ka-62 is set to first fly in public at MAKS 2012

Leonid Faaberg / Transport-Photo.com

В поисках рыночной ниши

Глобальный (в том числе и российский) рынок вертолетостроения довольно тесен, основные позиции на нем занимают всего несколько компаний. Поэтому деятельность российско-чешской RUMAS Group, продвигающей ряд своих вертолетов, вызывает закономерные вопросы о перспективах этих вертолетов и их месте на рынке. «Разработки RUMAS Group являются нишевыми, они расширяют ассортимент вертолетной продукции и не имеют прямых аналогов, — говорит глава RUMAS Group Игорь Маслов. — Поэтому мы надеемся найти своего потребителя, не включаясь в серьезную конкурентную борьбу».

На выставке HeliRussia 2012 RUMAS Group делает акцент на проекте вертолета RUMAS10 и его противопожарной версии RUMAS10F. Отметим, что в проектах RUMAS Group — вертолеты со сложными аэродинамическими схемами (соосная и продольная схемы с дополнительными реверсивными винтами). Однако Игорь Маслов считает, что поставленные задачи вполне разрешимы. «В сущности, наиболее сложной задачей является создание самого творческого коллектива конструкторов, а также союза с профессиональными и надежными смежниками, — говорит Игорь Маслов. — Еще нужен постоянный поиск компромисса между возможностями технологий, коллектива, смежников и финансовой составляющей. К участию в проектах

RUMAS Group всегда привлекаются опытные инженеры из разных областей техники — и не только авиационной — поэтому постановка сложных технических задач и их решение не является чем-то особо выдающимся с точки зрения конструирования».

Неоднозначное отношение вызвала и предложенная RUMAS Group идея катапультируемой кабины. «Катапультируемая кабина предусмотрена только на вертолете RUMAS50, что технически возможно лишь на вертолете продольной схемы, — говорит Игорь Маслов. — Этот вопрос риторический, и каждый для себя решит сам, нужна ему дополнительная степень безопасности или нет».

Принципиальным для вывода новых продуктов на рынок всегда остается наличие потенциальных заказчиков. Однако эту информацию глава RUMAS Group предпочитает пока не раскрывать. «Я не хотел бы сейчас вести разговор о портфеле заказов, так как наша техника находится только на начальной стадии сертификации и найдется мало заказчиков, готовых рисковать и заказывать технику, не имея сертификата на руках, — говорит Маслов. — Безусловно, есть варианты, когда некоторые виды техники производят, не дожидаясь окончания сертификации».

Алексей Синицкий



На HeliRussia 2012 RUMAS Group делает акцент на проекте вертолета RUMAS10

Сергей СЕПТЕВ

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ



ДАТЫ ВЫХОДА: 27–29 сентября, 2012

ЕЖЕДНЕВНОЕ ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ ВЫСТАВКИ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ JET EXPO 2012

- » С помощью Show Observer вы сможете установить контакт с участниками и деловыми посетителями выставки Jet Expo 2012, в числе которых производители авиатехники, владельцы и эксплуатанты воздушных судов, компании-операторы, брокерские фирмы, компании, предоставляющие услуги по наземному обслуживанию, центры ТОиР, аэропорты, авиа-бизнес-терминалы.
- » Два номера Show Observer выходящие 12 и 13 сентября ежедневным тиражом 5 000 экземпляров каждый, распространяются на всех стендах и на статической экспозиции Jet Expo 2012, а также среди всех деловых посетителей выставки.
- » Безоговорочный успех изданий на авиасалонах МАКС с 2003 года, HeliRussia, Jet Expo, «Двигатели» и ряде других отраслевых выставок подтверждает, что Show Observer является идеальным маркетинговым инструментом.
- » 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 Jet Expo 2012.
- » Все содержание Show Observer Jet Expo 2012 будет доступно в цифровом и текстовом форматах на быстрорастущем авиационном деловом портале www.ato.ru.



(THINK BUSINESS)*

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.



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

* думайте о бизнесе

Thinking without limits

 **EUROCOPTER**
VOSTOK

AN EADS COMPANY