



Незаметно пролетели четыре рабочих дня на МАКСе. Впечатлений много, но они очень противоречивые. С одной стороны, мы искренне рады, что отечественный авиапром получил реальную финансовую подпитку в виде заказов, как твердых, так и предварительных. С другой стороны, сложилось такое впечатление, что вся наша отрасль заточена исключительно под нужды военной и коммерческой авиации. Разнообразная программа, предложенная на выбор участникам авиасалона, никак не смогла, однако, удовлетворить интересы представителей деловой и авиации общего назначения, которой, судя по представленной на авиасалоне технике, в России вовсе не существует.

Интересно, что после посещения аналогичных авиасалонов в Ле-Бурже, Фарнборо или Дубай невольно задумываешься, почему же там у них такое внимание уделяется авиации общего назначения, а в России, с ее просторами, стараются всячески ее притеснить (несмотря на громкие заявления с высоких трибун).

Пообщавшись с компаниями-производителями, которые вполне могли стать участниками авиасалона с хорошими стендами и статикой, мы поняли, что пока со стороны российских авиационных властей не последуют четкие действия, направленные на развитие отрасли, мы так и будем довольствоваться разовыми поставками самолетов и вертолетов и общаться с производителями таких самолетов исключительно вне пределов нашей страны.



Первый SSJ-100VIP продан

27 августа 2013 года в рамках Международного авиационно-космического салона МАКС-2013 Рособоронэкспорт и компания «Гражданские самолеты Сухого» подписали договор поставки на самолет Sukhoi Superjet 100 версии VIP **стр. 18**



Гражданский «Ансат» сертифицирован

Холдинг «Вертолеты России» 28 августа 2013 года объявил, что новый легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления (ГМСУ) получил сертификат типа АР МАК **стр. 19**



Встречают по одежке

Существует ли в России рынок клининговых услуг, рассчитанных исключительно на бизнес-авиацию, и каковы тонкости этого бизнеса? На этот вопрос отвечает генеральный директор московской компании SkyClean Сергей Восканян **стр. 20**



Полет под протокол

В Воздушном Кодексе появляется статья об обеспечении безопасности полетов. И теперь надо будет разработать систему правил и норм: от обучения пилотов до ответственности глав авиакомпаний **стр. 22**



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Авиакомпания «Меридиан» сертифицирована по OTAR Part 39

28 августа 2013 года департамент гражданской авиации о. Бермуды (BDCA — Bermuda Department of Civil Aviation) выдал ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» Сертификат соответствия требованиям OTAR Part 39, Option 2 of Subpart E № BDA/CAMO/130.

Наличие Сертификата позволит авиакомпании оказывать услуги по поддержанию летной годности как воздушных судов, эксплуатируемых самой «Меридиан», так и самолетов сторонних операторов и частных владельцев, зарегистрированных в реестре Бермудских островов.

«Получение Сертификата OTAR Part 39 от Бермудских авиационных властей — очередной шаг по расширению номенклатуры услуг Авиакомпания, укреплению ее лидирующих позиций в российском сегменте рынка деловой авиации», — комментирует Генеральный директор авиакомпании Владимир Лапинский.

Напомним, что с 1 января 2011 г. вступили в силу авиационные требования OTAR 39, постулирующие необходимость подобной сертификации. Не менее

важное событие произошло 11 июля 2011 г., когда авиационные власти Бермуд в своем информационном письме объявили о вступлении в силу требований OTAR 39 Subpart E, которые распространяют необходимость соответствующей сертификации инжиниринговых работ для авиакомпаний, работающих в рамках соглашений на основе Статьи 83bis Чикагской конвенции ICAO. Эта статья предусматривает распределение контроля над поддержанием летной годности воздушного судна между государством, в реестре которого зарегистрировано данное воздушное судно, и государством, в котором зарегистрирована авиакомпания-эксплуатант этого воздушного судна. В России распространено использование подобных соглашений с тремя странами — Бермудами, Ирландией и Францией. При этом самолетов с французской регистрацией (F-) у российских авиакомпаний уже не осталось и, вероятно, больше не будет, в Ирландии (EI-) зарегистрировано всего около 10% действующего парка, насчитывающего около 500 ВС, а все остальные зарегистрированы на Бермудах (VP-, VQ-) и острове Мэн (M-). Поэтому новое регулирование для российских авиаперевозчиков весьма актуально.



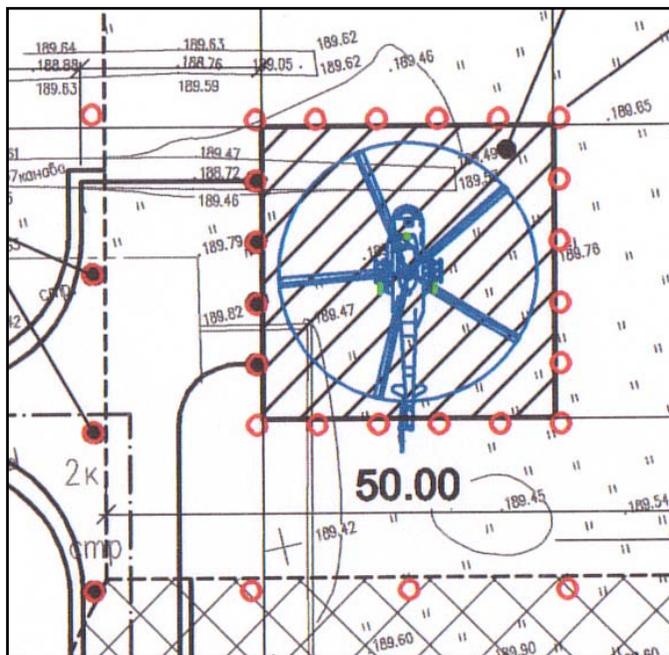
Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Все готово

Специалистами ФГУП ГПИ и НИИ ГА «Аэропроект» разработана проектная и рабочая документация на строительство вертолетной площадки в аэропорту Шереметьево в районе Терминала «А». Согласно утвержденному проекту, вертолетная площадка может принимать вертолеты типов Ми-8, AS (350B, 355N), EC (120, 130, 135, 155), MD (500, 900), BK 117B-2 (С-1,2), AW (109, 119, 139), BO-105, Bell (407, 427, 429, 430, 206B), Robinson (R-22, R-44) и др.

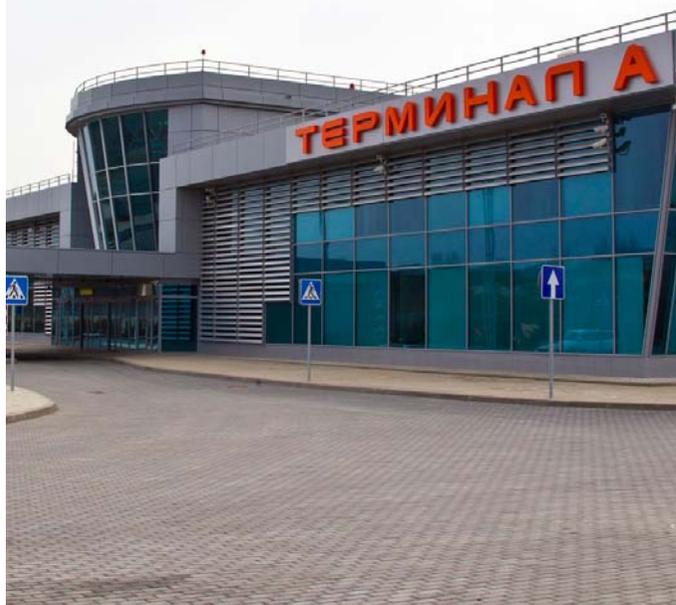
Вертолетная площадка спроектирована таким образом, что взлетно-посадочные операции могут про-



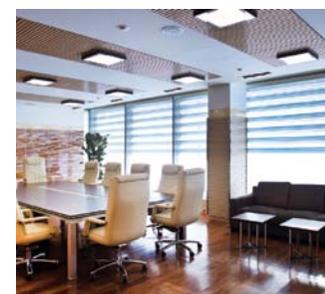
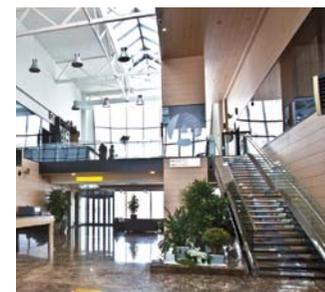
изводиться круглосуточно, не внося помех в работу аэропорта. Диспетчерское и метеорологическое обслуживание прибывающих и вылетающих вертолетов будет осуществляться службами аэропорта. Вертолетная площадка имеет удобное сообщение с комплексом Терминала «А» и перроном, предназначенным для эксплуатации воздушных судов, что предполагает обеспечение высокого сервиса обслуживания воздушных судов и пассажиров.

Новая вертолетная площадка оснащена современной светосигнальной системой, биоакустической установкой для отпугивания птиц, первичными средствами пожаротушения.

Ввод в эксплуатацию вертолетной площадки планируется в сентябре 2013 г.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

AgustaWestland показала штучный товар

В рамках авиасалона МАКС-2013, компания AgustaWestland впервые показала российской публике свой самый большой вертолет – AW101VVIP, который в течении четырех дней демонстрировался на статической стоянке и выполнил несколько демонстрационных рейсов.

Как прокомментировали BizavNews в AgustaWestland, дебют на московском авиасалоне – это первый шаг на отечественном рынке для AW101VVIP, вслед за которым, возможно, последуют и более реальные шаги по продвижению машины. В компании, однако, не скрывают, что вертолет AW101VVIP – штучный товар, и рассчитывать на большие продажи не приходится.

«Сразу же после МАКСа мы планируем детально изучить наши возможности на российском рын-

ке. Тот первоначальный интерес, который вызвал наш вертолет у посетителей, воодушевляет нас. Мы видим, что емкость рынка VVIP вертолетов в России достаточно велика, при относительно небольшой конкуренции. Насколько нам известно, наш основной оппонент, компания Sikorsky, также присматривается к российскому рынку в сегменте больших VIP-вертолетов, и процесс сертификации S-92, и не менее популярной модели S-76, уже запущен. Возможно, нашим следующим шагом станет начало процесса сертификации вертолета российскими авиационными властями, но в любом случае решение будет принято чуть позже», - комментируют в AgustaWestland.

Представленный на выставке вертолет имеет VIP-комплектацию. AW101 имеет очень просторный салон (высотой до 1,83 м и шириной до 2,49 м),

позволяющий размещать 10 пассажиров, оснащен туалетной комнатой и багажным отсеком. Высокий уровень комфорта для пассажиров (в салоне AW101 установлена система климат-контроля салона, которая позволяет регулировать температуру для каждого из пассажиров) и самые современные системы связи делают его идеальным вертолетом для перевозки глав государств и для других миссий, характерных для VVIP-транспорта. Его кабина на 30% больше, чем у ближайшего конкурента, и он может пролететь до 1000 км без дозаправки. По уровню комфорта и функциональности для пассажира в салоне, AW101VVIP больше походит на бизнес-джет среднего размера.

Вертолет AW101 оборудован тремя двигателями СТ7-8Е или RTM322, тремя интегрированными гидравлическими системами и тремя воздушными стартерами. Уникальные летные показатели при полетах с одним неработающим двигателем позволяют AW101 совершенно безопасно осуществлять перевозки и с двумя работающими двигателями, не теряя при этом скорости. Композитный пятилопастной несущий и четырехлопастной хвостовой винты имеют оптимизированные характеристики поверхностей, благодаря которым существенно снижены показатели уровня внешнего шума, улучшены показатели маневренности и повышена устойчивость к внешним воздействиям.

К настоящему моменту почти 200 вертолетов AW101 были заказаны клиентами со всего мира. Они выполняют широкий круг миссий, включая государственные, общественные и военные. Парк AW101 имеет налет свыше 280 000 часов и эксплуатируется в Италии, Великобритании, Дании, Португалии, Японии, Канаде и в других странах. На постсоветском пространстве вертолет эксплуатируется в правительственном парке Туркменистана.



Китайский Legacy 650 поднялся в воздух

Совместное предприятие бразильской Embraer и китайской AVIC, Harbin Embraer Aircraft Industry Co (HEAI), сообщает от первого полете первого Legacy 650, собранного в Китае. Полет продолжался два часа тридцать минут, и в нем летчики-испытатели Embraer оценили управляемость и эксплуатационные характеристики бизнес-джета. Также были проверены системы самолета, в том числе система управления полетом, связь и навигация. Поставка этого бизнес-джета запланирована на конец 2013 года.

«Успешный первый полет первого, собранного на HEAI, Legacy 650 является важным этапом не только для партнерства Embraer-AVIC, но и для истории китайской отрасли деловой авиации, в качестве первого большого делового самолета, собранного на совместном предприятии в Китае», - сказал Гуань

Дунъюань, старший вице-президент Embraer и президент Embraer China. «Поздравляю всех, кто причастен к этому успеху!»

«Это достижение является плодом бразильско-китайского сотрудничества и напряженной работы всех заинтересованных сторон», - сказал Юрий Капи, президент HEAI. «Первый полет имеет особое значение для HEAI, поскольку он демонстрирует рынку, что компания вполне способна и готова предложить клиентам высококачественные самолеты, собранные здесь, в Китае».

Legacy 650 вступил в строй в конце 2010 года. А начиная с февраля 2012 года, когда первый Legacy 650 был поставлен на китайский рынок, совместное предприятие получило твердые заказы на 21 Legacy 650 и опцион еще на пять самолетов.



Форум деловой авиации

6-я международная конференция
11 сентября 2013 года, Москва



Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА
- Сочи 2014 — порядок приема рейсов ДА в период Олимпиады

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

Контакт: Дмитрий Степанов, руководитель проекта,
+7 965 118-71-75, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU

Bombardier оценивает рынок деловой авиации России

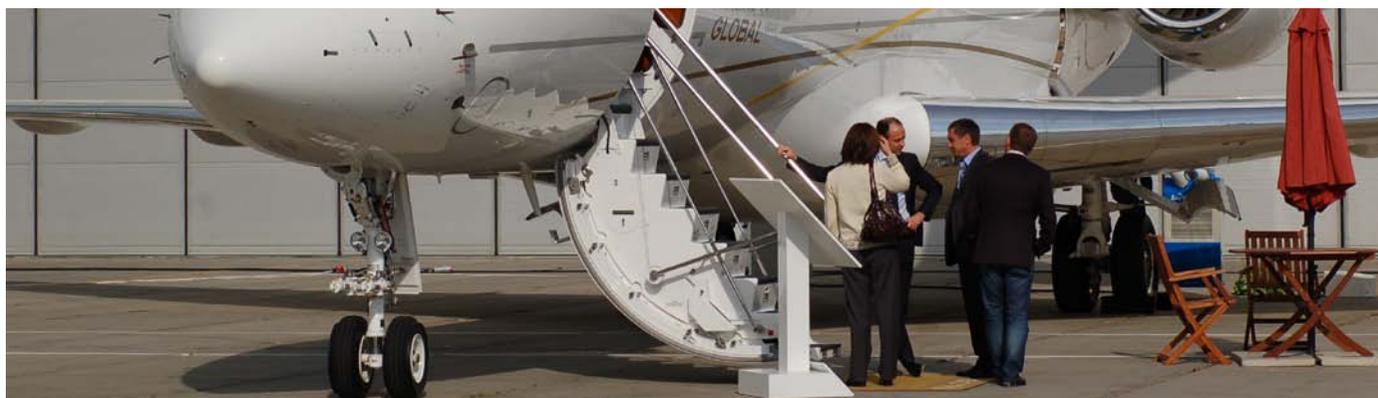
Традиционно заинтересованный в российском рынке деловой авиации, канадский производитель Bombardier Aerospace познакомит посетителей Jet Expo 2013 сразу с тремя моделями бизнес-джетов: средними Challenger 300, Challenger 605 и новым флагманом линейки — дальнемагистральным Global 6000. В компании отмечают значительный потенциал отрасли деловой авиации в России и странах СНГ: согласно ежегодному прогнозу Bombardier, охватывающему период с 2013 по 2032 г., на отечественный рынок будет поставлено 1570 бизнес-джетов, а их общий парк составит 1925 единиц. Для сравнения: в 2013 г. совокупный флот бизнес-джетов на постсоветском пространстве составляет всего 4% от общемирового, что в переводе на цифры не превышает 550 самолетов.

Среди ключевых драйверов дальнейшего роста рынка аналитики Bombardier Aerospace выделяют стабильность цен на продукцию нефтегазового сектора, доходы от которого составляют 50% в российском федеральном бюджете, вступление России в ВТО, проведение Олимпиады-2014, рост ВВП (в среднем на 3,1% в течение ближайших 20 лет). Кроме того, в Bombardier смело предполагают, что Россия может

стать «движущей силой мирового рынка бизнес-авиации» при условии, что текущие регулятивные барьеры будут постепенно демонтированы. Другим стимулом к дальнейшему развитию рынка аналитики компании называют рост долларовых миллиардеров. Однако этот драйвер развития несет, скорее, негативный оттенок, так как на экономически развитых рынках (согласно тому же прогнозу) процветание деловой авиации обусловлено ростом прибыли корпораций и глобализацией экономики.

Кстати, аналитики Bombardier отмечают высокий потенциал отечественной деловой авиации не только в перспективе до 2032 г., но и по состоянию на текущий период. Согласно их исследованиям, по итогам 2012 г. Россия и страны СНГ стали третьим регионом в мире (после Северной и Латинской Америки) по объему заказов на бизнес-джеты (с долей в 22% от общемирового портфеля). Наиболее востребованными среди российских покупателей традиционно остаются самолеты среднего и высшего ценового сегмента — именно такие бизнес-джеты Bombardier можно увидеть на Jex Expo.

По материалам АТО



Jetexpo 8th International BizAv Show

September 12–14, 2013

www.jetexpo.ru

Organized by  Vnukovo-3



**TOP BUSINESS
AVIATION SHOW
IN EASTERN EUROPE
AND ASIA**

Простоя не будет

Jet Aviation St. Louis начал предлагать услуги для владельцев воздушных судов, которые хотят избежать «простоя» во время обновления интерьера своих бизнес-джетов. В настоящее время цех отделочных материалов в Сент-Луисе может изготавливать и устанавливать заказанные элементы интерьера, такие как подушки дивана и ковровые покрытия, для самолетов, не находящихся в Сент-Луисе.

Старший вице-президент и генеральный менеджер Jet Aviation St. Louis Чак Круг говорит, что отделочный цех компании расширил свои возможности, начав программу, при которой специалисты выезжают на место базирования самолета для измерения деталей интерьера и изготовления шаблонов, по которым в Сент-Луисе уже изготавливаются новые элементы. После этого те же специалисты возвращаются на самолет для монтажа. А некоторые элементы, такие как подушки дивана, сотрудники оператора могут установить самостоятельно.

«Эта новая возможность позволяет нашим клиентам не беспокоиться о простое самолетов, пока мы изготавливаем и устанавливаем некоторые внутренние элементы, которые требуют частой замены, например, подушки дивана и ковры», - говорит г-н Круг.

География такого обслуживания довольно обширна. Компания уже направляла специалистов из Сент-Луиса в Англию для монтажа на бизнес-джете коврового покрытия.

В последнее время Jet Aviation St. Louis проводит политику максимального удобства для клиентов, которые пользуются услугами комплектации. Так, например, недавно компания выпустила мобильное приложение, в котором клиенты могут оформить интерьер и экстерьер своих самолетов.

АКАИ оборудует новый Ан-148 VIP-салон

Ассоциация компаний авиационных интерьеров (АКАИ) сообщила о новом заказе на оборудование VIP-салона регионального самолета Ан-148. Заказчиком элементов интерьера выступает производитель самолета — воронежский завод ВАСО. Согласно контракту поставка мебели российского производства должна быть завершена к концу сентября 2013 года.

Несмотря на то, что в ассоциации не уточняют имя конечного заказчика, вероятно, им станет Управление делами Президента России, которое в 2011 г. заказало два самолета Ан-148ЕА в VIP-комплектации. Поставка второй машины как раз намечена на декабрь 2013 г.

Как рассказали в АКАИ, по индивидуальному проекту заказчика разработан непосредственно дизайн салона, а также эксклюзивные диваны и кресла,

которые отвечают требованиям динамической прочности 16G. Главной особенностью мягкой мебели стали специальные подушки, которые обеспечивают сиденью эргономичность и мягкость, создавая максимальный комфорт для пассажиров. Дополнительное удобство достигается также благодаря большой ширине самого кресла, которая составляет 52 см.

В АКАИ отмечают, что возрастающие требования заказчиков к качеству отделочных работ и срокам их реализации стимулируют российских поставщиков авиационных интерьеров интенсивнее внедрять в собственное производство передовые зарубежные технологии по созданию салонов самолетов, соответствовать экологическим стандартам, а также работать над получением зарубежных сертификатов, которые помогут выйти на зарубежный рынок отделочных материалов.

Анна Назарова, АТО



Первый Ан-148 уже летает в отряде

Signature «откусил» лакомый кусок в Лос-Анжелесе

Крупнейший провайдер услуг бизнес-авиации Signature Flight Support, принадлежащий BVA Aviation, планирует приобрести активы Maguire Aviation в аэропорту Ван Найс, Лос-Анжелес, стоимостью \$ 69 млн. Эта покупка потребует выполнения стандартных согласований и планируется к завершению до конца 2013 года.

Это приобретение укрепит позиции Signature Flight Support в аэропорту Ван Найс. Получив дополнительные ангары, перрон, пассажирские залы и офисные помещения, компания расширит свое присутствие в аэропорту в три раза. После приобретения Signature также будет владеть и управлять объектом NetJets в Ван Найс.

Вновь приобретенные активы получат фирменные атрибуты Signature Flight Support и будут работать как часть глобальной сети компании.

Исполнительный директор BVA Aviation Group Саймон Прайс сказал, что приобретение Maguire Aviation является продолжением стратегии развития компании. «Это значительно расширяет возможности Signature в одном из крупнейших деловых аэропортов в мире и ключевыми воротами США на западе. Кроме того, эта покупка позволит компании получить существующих клиентов Maguire и познакомиться их с услугами Signature», - добавил он.

Аэропорт Ван Найс обслуживает Лос-Анджелес и его окрестности и занимает шестое место среди самых оживленных деловых и гражданских аэропортов США, обрабатывая более 250000 операций в год. В настоящее время Signature Flight Support имеет более 100 филиалов по всему миру, включая США, Южную Америку, Европу, Ближний восток и страны Азиатско-Тихоокеанского региона, а также владеет FBO в 27 аэропортах Европы и Африки.




FBO RIGA
between East and West

Опыт
Качество
Профессионализм

Eurocopter - учебная парта для омских курсантов

Омский летно-технический колледж гражданской авиации имени А.В. Ляпидевского будет обучать курсантов летать не только на Ми-8, но и на европейских Eurocopter.

На сайте госзакупок размещена заявка Омского летно-технического колледжа гражданской авиации имени А.В. Ляпидевского, являющегося филиалом, об открытом аукционе на поставку тренажера вертолета Eurocopter AS350 B2. Начальная максимальная цена контракта - 8,2 млн. рублей. Согласно документации, кабина пилотов по составу и размещению оборудования должна являться идентичной кабине воздушного судна Eurocopter AS 350B2.

Необходимо отметить, что приобретают тренажер в

колледже уже после того, как в конце прошлого года Eurocopter Vostok поставил вертолеты AS350 B2.

Омский летно-технический колледж гражданской авиации имени А.В. Ляпидевского – филиал ФГБОУ ВПО «Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт)». Колледж является многопрофильным среднепрофессиональным образовательным учреждением в России, готовящим специалистов по 4 авиационным специальностям (пилоты, авиационные механики, специалисты авиационного и радиоэлектронного оборудования), и единственное в России, осуществляющее подготовку пилотов и бортмехаников вертолета Ми-8.

Источник: Бизнес-курс



(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

Piaggio поможет

Две недели назад, в середине августа 2013 года, FAA приостановила сертификаты летной годности всех 56 турбовинтовых самолетов Avanti, состоящих в авиапарке обанкротившегося американского долевого оператора Avantair. Регулятор сослался на многочисленные несоответствия, и даже отсутствие ключевых компонентов на некоторых самолетах.



На помощь владельцам, пострадавшим от действий оператора, решил прийти производитель самолетов. Президент и генеральный директор Piaggio America, североамериканского подразделения Piaggio Aero, базирующиеся в Палм-Бич, штат Флорида, Джон Бингхэм сообщил, что итальянская компания создает команду, прошедшую подготовку на заводе, в помощь к специалистам, уже прибывшим из Италии, для восстановления сервисной поддержки самолетов Avanti долевыми владельцами Avantair.

По словам г-на Бингхэма, Piaggio America сейчас работает с властями, чтобы в полной мере понять масштаб проблемы, а также компания разослала письма всем известным клиентам Avantair с предложением заводской поддержки. Команда, которая будет заниматься восстановлением, будет искать для каждого владельца наиболее целесообразный и безопасный способ снова вернуть в небо их самолеты. Но прежде чем приступить к работе и поставкам необходимых запчастей, компания должна понять состояние каждого из самолетов.

Надежда Cessna в легком классе взлетела

Спустя три недели после выкатки из цеха окончательной сборки, 23 августа 2013 года, с завода в Индепенденсе в свой первый полет отправился серийный бизнес-джет Cessna Citation M2.

В ходе двухчасового тестового полета пилотами программы были протестированы основные системы бизнес-джета и его управляемость. После посадки самолета летчик-испытатель программы M2 Терри Мартиндэйл высоко оценил летно-технические возможности бизнес-джета, которые, по его мнению, полностью соответствуют заявленным.

M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Mustang, и инженерное решение отражает их пожелания. Ключевым компонентом четко спроектированной кабины Citation M2 являет-

ся полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого - устанавливаемая по желанию клиента система управления для салона Clairity.

Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает шесть пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 400 узлов истинной воздушной скорости (741 км/час), а дальность полета - 1300 морских миль (2408 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3250 футов (991 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты. Его цена равна \$ 4,195 млн.



Поддержка на кончике пальца

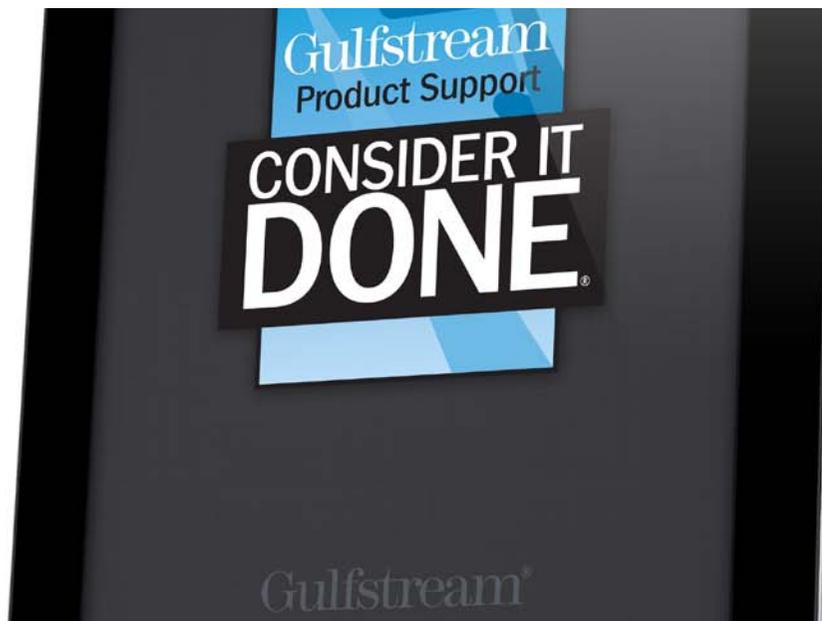
Компания Gulfstream Aerospace запускает 24-часовую поддержку с помощью приложения для iPhone и iPad (24-Hour Support), которое позволяет клиентам иметь доступ к всемирной сети технической поддержки компании Gulfstream «на кончике пальца».

«Наше приложение 24-Hour Support позволяет нашим клиентам получить быстрый и легкий доступ к необходимой контактной информации в любом месте, где бы они ни находились, и в любое время суток», - говорит Марк Бернс, президент Gulfstream по технической поддержке. «Это особенно полезно в ситуациях AOG (aircraft-on-ground). Бумажные справочники или PDF файлы больше не требуются. С помощью одного прикосновения Вы подключены к технической поддержке Gulfstream и сразу же можете получить необходимую помощь».

Приложение 24-Hour Support, которое будет регулярно обновляться, является источником для прямого доступа к технической документации Gulfstream, к 19-и сервисным центрам, как принадлежащим компании, так и авторизованным, к 13-и объектам авторизованных компаний, 43-м представителям полевой службы поддержки, а также к службам продаж запасных частей и другим ключевым контактам. Приложение включает в себя номера телефонов и факсов, адреса электронной почты, информацию о местоположении и времени работы.

Приложение можно бесплатно загрузить из Apple App Store. После первоначальной загрузки приложение доступно и без подключения к Интернету.

Напомним, что недавно подобное приложение выпустил французский производитель Dassault Falcon.



Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



Летаем чисто

К сервису поддержки Европейской системы торговли выбросами компании Jet Aviation присоединился 101-й клиент.

С началом работы первой фазы Европейской системы торговли квотами на выбросы весной 2013 года, компания Jet Aviation начала предлагать клиентам услуги по поддержке и управлению в системе EU ETS, которые призваны были помочь соблюдать правила и избежать штрафов за несоблюдение норм.

«Наше полностью готовое решение особенно выгодно для мелких операторов, которые не имеют собственных ИТ-отделов, чтобы обеспечить соответствие нормативным требованиям EU ETS», - говорит Матиас Грубер, менеджер Jet Aviation по услугам EU ETS. «Мы недавно расширили наше предложение, добавив в программу услуги по открытию счета и администрированию, чтобы помочь нашим клиентам избежать штрафов за несоблюдение норм».

Европейская система торговли квотами на выбросы парниковых газов (EU ETS) является одним из основных инструментов Евросоюза в борьбе с глобальными изменениями климата.

Данная концепция была поставлена на вооружение в 2005 г., главным образом, для наземных сооружений, таких как электростанции, заводы, промышленные предприятия и т.п. Через несколько лет было решено включить в эту систему и авиационную отрасль, в основном по причине того, что Международная организация гражданской авиации (ICAO) не смогла запустить в действие подобную систему в глобальных масштабах.

В режиме реального времени

Британский провайдер по бронированию рейсов бизнес-авиации Stratajet анонсировал свой новый проект по созданию платформы, которая позволит бронировать рейс в режиме реального времени с выбором свободного самолета, а также фиксированной цены от владельца. В основу будущей платформы Stratajet заложил основные принципы ключевых сайтов по онлайн бронированию авиабилетов Expedia и Skyscanner, добавив лишь в меню некоторые дополнительные опции, характерные для бизнес-авиации.

Так, пользователи имеют доступ к базе аэропортов (могут сравнить ставки аэропортовых сборов и наземное обслуживание), свободных самолетов и могут управлять всеми дополнительными услугами в режиме реального времени – определиться с кейтеринговой компанией, заказать такси и забронировать гостиницу. В принципе заказчик получает готовый тур, но при этом формирует необходимые опции ис-

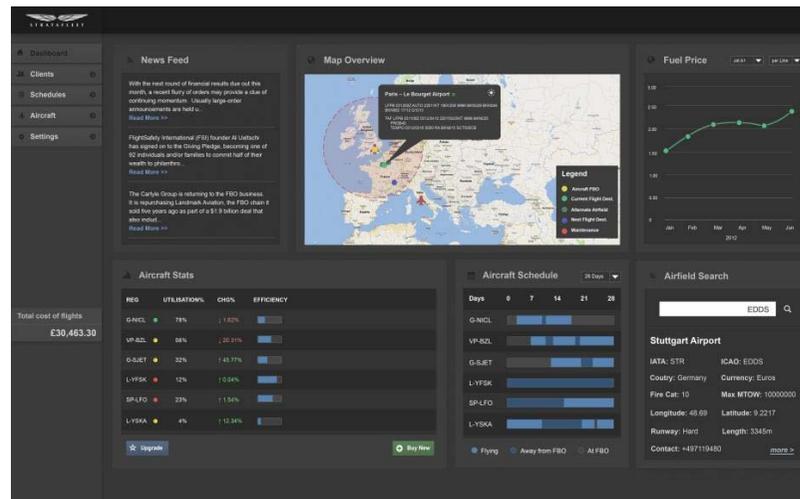
ходя из собственных предпочтений. В Stratajet уверены, что стоимость такого перелета будет значительно меньше, чем заказанного у авиаброкера.

По мнению главы консалтингового агентства WINGX Ричарда Кое, концепция Stratajet является безусловно позитивным шагом в восприятии бизнес-авиации не как роскоши, а как реального средства передвижения с прозрачным ценообразованием. Это должно уменьшить количество скептиков и явных недоброжелателей отрасли.

Кроме этого, как отмечает г-н Кое, налицо и экономические плюсы, как для клиента, так и для владельцев воздушных судов. «Что мне нравится в их подходе – готовность бросить вызов традиционному консерватизму всей отрасли деловой авиации. Реалии современного бизнеса таковы, что наш сегмент давно уже перестал быть роскошью. Благодаря новому продукту Stratajet, клиент выбирает для

себя исключительно необходимый пакет услуг и сам формирует цену перелета. Это еще более снизит стоимость чартеров, а значит остудит пыл многих скептиков. Кроме этого, появится и реальная возможность для развития сервисных компаний, что существенно увеличит конкуренцию на рынке. Ведь ни для кого не секрет, что многие крупные операторы работают с собственными компаниями, будь то хендлинговый оператор, или топливозаправочный. Теперь же сам клиент решает, какую услугу и у кого заказать», - комментирует г-н Кое.

Запуск нового проекта запланирован на конец 2013 года.



Вертолеты России борются за скорость AW139 обслуживат в России

Холдинг «Вертолеты России» планирует провести первый полет своего нового высокоскоростного вертолета к концу этого десятилетия, сообщает издание Flightglobal.

О разработке передового коммерческого варианта вертолета по программе RACHEL (Russian Advanced Commercial Helicopter) впервые было объявлено на авиасалоне в Фарнборо в 2012 году. В настоящее время первый полет вертолета намечен на 2018 год, сообщил исполнительный директор холдинга Дмитрий Петров.

Летающая лаборатория для проверки бортовых систем создается на базе Ми-35. Д. Петров говорит, что новая машина относится к классу вертолетов со взлетной массой 10 т, способна перевозить 21-24 человека на крейсерской скорости 195-205 узлов (360-380 км/ч). Для сравнения, 30-местный пассажирский вертолет AgustaWestland AW101 имеет крейсерскую скорость всего 150 узлов. Чрезвычайно важно, говорит Д. Петров, что новый вертолет будет производиться большой серией, а не как машина элитной ниши.

В дополнение к базовой пассажирской версии новый вертолет создается в варианте работы на шельфе, также предусмотрены модификации для поисково-спасательных, патрульных и санитарных миссий.

В 2011 году КБ им. Миля и им. Камова предложили свои концепции высокоскоростного вертолета. Концепция КБ им. Камова имеет индекс Ка-92 и похожа на вертолет Sikorsky X2, имеет несущие соосные винты и задний толкающий винт. КБ им. Миля по программе Ми-Х1 придерживается обычной концепции с одним несущим винтом и балочным рулевым винтом.

28 августа 2013 года в рамках Международного авиационно-космического салона МАКС подписано соглашение между авиакомпанией «ЮТэйр» и компанией AgustaWestland о создании центра технического обслуживания вертолетов AW139 в России.

В соответствии с соглашением, на технической базе «ЮТэйр» будет действовать авторизованный сервисный центр, предоставляющий полный спектр услуг по поддержке и техническому обслуживанию ВС. В настоящее время авиакомпания «ЮТэйр» является первым в России коммерческим оператором вертолетов AW139.

«Создание совместного сервисного центра – перспективный шаг, свидетельствующий о больших

планах по эксплуатации вертолетов AW139, сборка которых производится в РФ в кооперации с холдингом «Вертолеты России». Выбор «ЮТэйр» как базы для создания центра технического обслуживания продукции известного производителя обусловлен опытом авиакомпании в эксплуатации и обслуживании вертолетов разных типов», - сообщил Рашид Фараджаев, генеральный директор ОАО «ЮТэйр-Инжиниринг».

Даниэле Ромити, главный операционный директор AgustaWestland, сказал: «Нам очень приятно отметить факт сотрудничества с одним из крупнейших игроков рынка вертолетных услуг в мире – «ЮТэйр» – по созданию сервисного центра для вертолетов AW139».



Индийские джеты «приземлили»

Индийское управление гражданской авиации (DGCA) запретило операторам, имеющим разрешение на нерегулярные полеты, в том числе местным операторам бизнес-джетов, полеты по международным направлениям, если сертификационные документы не соответствуют международным руководствам по сертификации операторов.

Это решение последовало вслед за проведением в декабре 2012 года проверки ИКАО, во время которой были обнаружены «значительные проблемы в безопасности», в том числе недостатки в техническом обслуживании и у держателей сертификатов на нерегулярные полеты. Так, например, в июле 2013 года индийскому бизнес-джету было отказано в посадке в Сингапуре, так как у него не было необходимой документации.

В середине августа 2013 года специалисты ИКАО провели контрольную проверку авиационной безопасности и нормативной деятельности в Индии, и уже не обнаружили никаких серьезных проблем в отношении безопасности. А накануне этой проверки, после случайной инспекции, индийский регулятор «приземлил» мумбайского оператора Eon Aviation.

Представители DGCA говорят, что операторы, которые полностью соответствуют международным требованиям, смогут пройти ускоренную процедуру обновления документов, однако при этом чиновники не уточняют сроки, и у компаний возникают опасения, что нехватка ресурсов может привести к задержке проверки документации. «Учитывая состояние экономики, было бы идеально, если бы запрет на бизнес-джеты был снят, поскольку убытки несут и частные компании, и операторы», - заявил изданию AIN Раджеш Бали, секретарь Ассоциации операторов деловой авиации Индии (BAJA).

LBAS расширяется в Берлине

Компания Lufthansa Bombardier Aviation Services (совместное предприятие Lufthansa Technik и Bombardier Aerospace) сообщает об открытии в берлинском аэропорту Шенефельд второго ангара для технического обслуживания и ремонта бизнес-джетов Bombardier семейства Learjet, Challenger и Global. В новом ангаре, который ранее принадлежал Lufthansa Technik, предусмотрено размещение одного самолета Global и четырех Challenger 850. Ангар был существенно расширен, и, помимо самолетов, в нем дополнительно размещаются линейная станция по обслуживанию шасси, магазин запасных частей, офисы и комнаты отдыха персонала. Как и в первом ангаре, на новом объекте компания будет предоставлять полный спектр услуг, включая ремонт двигателей, авионики, интерьеров, а также установку дополнительного оборудования.

В 1997 году Lufthansa Technik и Bombardier Aerospace создали совместное предприятие – LBAS (Lufthansa Bombardier Aviation Services), которое стало первым сервисным центром канадского производителя за пределами США. Клиентами нового предприятия стали владельцы бизнес-джетов Bombardier из Европы, Ближнего Востока и Африки. В 2005 году в качестве третьего акционера к компании присоединилась ExecuJet Aviation Group, которая дополнила портфолио LBAS отличным набором услуг для операторов бизнес-джетов. Сегодня доли в провайдере распределены следующим образом: Lufthansa Technik принадлежит 51%, Bombardier Aerospace - 29% и ExecuJet Aviation Group - 20%.

Кристоф Мейерруз (Christoph Meyerrose), управляющий директор LBAS, признается, что новый ангар сможет существенно увеличить производственные мощности компании, которых LBAS катастрофически не хватает в связи с ростом количества биз-

нес-джетов Bombardier в Европе и на постсоветском пространстве. «При этом, наравне с новыми самолетами, увеличивается и количество бизнес-джетов, приобретенных на вторичном рынке, что также влияет на нашу загрузку. Как правило, клиент, приобретающий самолет на вторичном рынке, желает дооборудовать воздушное судно в соответствии со своими требованиями. Аналогичная ситуация просматривается и при подготовке бизнес-джета к продаже, где в первую очередь владельцы стремятся привести самолет в соответствие с техническими нормами», - комментирует г-н Мейерруз.

Со дня основания LBAS в десять раз увеличил занимаемую площадь своей штаб-квартиры в берлинском аэропорту Шенефельд. Сотрудники LBAS обеспечили техническое обслуживание более чем 500 различных воздушных судов, получив 15 сертификатов Part-145 в 15 различных странах. «Подвижная ремонтная команда» (Mobile Repair Party), работающая 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, позволяет обслуживать клиентов, находящихся в различных частях света, будь то Россия, острова Кабо-Верде или Маврикий.



Крутые парни выбрали Global 5000

Представители мировой федерации рестлинга (World Wrestling Entertainment) сообщают о приобретении на вторичном рынке самолета Bombardier Global 5000 2007 года выпуска, который придет на замену 12-летнему Challenger 601.

Согласно финансовому отчету компании за первое полугодие текущего года, ей выдан семилетний кредит от RBS Asset Finance на сумму \$ 31,6 млн. В середине июня 2013 года WWE был приобретен Bombardier Global 5000 за \$ 27 млн, после чего бизнес-джет был отправлен в центр комплектации интерьеров, где самолет получит обновленный интерьер, рассчитанный на перевозку 19-ти пассажиров, и будет покрашен в корпоративные цвета федерации. Таким образом, по подсчетам компании, общая стоимость самолета составит от \$31 млн. до \$33 млн. Параллельно на продажу выставлен Challenger 601.

Для эксплуатации нового самолета WWE создала и собственного оператора – WWE Jet Services Inc. Самолет будет базироваться в нью-йоркском аэропорту Westchester County Airport и в свободное время будет доступен для выполнения чартерных рейсов. В компании также сообщают, что в качестве бонусов на нем могут летать и активные фанаты чемпионов федерации. На борту самолета установлены современные системы развлечения, Wi-Fi и прочие прелести, присущие бизнес-джетам.

World Wrestling Entertainment (WWE) — крупнейшая в мире федерация рестлинга. Основана Винсом Макмэхоном-старшим в 1952 году как Capitol Wrestling Corporation. Компания проводила соревнования по рестлингу под именем World Wide Wrestling Federation (WWWF), а позже под World Wrestling Federation (WWF). С 2002 года компания называется World Wrestling Entertainment.

Rizon Jet получил первый Airbus ACJ319

Катарский оператор Rizon Jet получил первый, полностью оборудованный 19-местный Airbus ACJ319 (бортовой номер VQ-BVQ). «Зеленый» бизнес-джет был передан Rizon Jet еще в ноябре 2011 года и сразу же был отправлен в центр комплектации компании Jet Aviation Basel для установки салона. Весь процесс комплектации длился 18 месяцев. В итоге, оператор получил многофункциональный бизнес-джет, полностью готовый к эксплуатации.

Его салон традиционно разделен на несколько зон: гостиная, спальная комната/офис, а также ванная комната. В передней части салона расположена переговорная комната на 12 человек с большим жидкокристаллическим дисплеем и средствами специальной связи. В задней части салона предусмотрены

места бизнес-класса для сопровождающих лиц (от 10 до 14 мест). Особенностью интерьера самолета стало применение эксклюзивных компонентов в оформлении (редкие листовые породы, специальная отделка кожей, мрамор, драгоценные металлы и т.д.) в сочетании с современными элементами отделки (специально разработанное «объемное» освещение).

В настоящее время Airbus ACJ319 самый крупный самолет в парке Rizon Jet. В ближайшие два года компания планирует увеличить количество ACJ до трех машин, и кроме этого, уже в начале следующего года планируется получить аналогичный самолет в управление с возможностью выполнения на нем чартерных рейсов.



В «Эйр Самара» опять нелетная погода

Объединение «Авиалиний Мордовии» и ОАО «Эйр-Самара», анонсированное самарскими властями, может быть отодвинуто на неопределенный срок, пишет Коммерсантъ-Самара. Самарский перевозчик не смог подобрать поставщика первых трех самолетов, необходимых для получения авиакомпанией сертификата эксплуатанта. У «Мордовских авиалиний» документ, без которого самолеты не могут подняться в воздух, был аннулирован Росавиацией. Оба перевозчика не комментируют затянувшийся процесс слияния. В правительстве Самарской области ранее заявляли, что первый рейс объединенная авиакомпания совершит в 2014 году.

Очередное препятствие обнаружилось в проекте по созданию объединенной авиакомпании на базе ОАО «Эйр Самара» и ОАО «Авиалинии Мордовии». Два конкурса по выбору лизинговой компании на право заключения договора аренды самолетов Beechcraft King Air 350 и 350i (модель В 300) были признаны несостоявшимися из-за отсутствия заявок.

Напомним, соответствующие торги ОАО «Эйр Самара» объявило 20 августа. Согласно конкурсной документации, самарская авиакомпания искала поставщика 13-местного самолета Beechcraft King Air 350 по цене не дороже 460,1 млн рублей. Максимальная цена на два Beechcraft King Air 350i в VIP-варианте не должна была превысить 920,2 млн рублей. Среднегодовое удорожание предмета лизинга по всем трем самолетам должно составить не более 7,5%. Удорожание за весь срок действия договора лизинга — 78%. Срок действия документа — 128 месяцев. В конкурсной документации также было отмечено, что все три самолета должны быть 2013 года.

О приобретении для ОАО «Эйр Самара» девяти самолетов в лизинг было объявлено в марте этого



года. Планировалось, что арендованные воздушные суда будут задействованы в работе объединенной авиакомпании на базе ОАО «Эйр Самара» и ОАО «Авиалинии Мордовии». ОАО «Эйр Самара» создано в июле 2010 года, ни одного самолета у авиакомпании нет, хотя согласно первоначальным планам «Эйр-Самара» должна была начать полеты весной 2011 года.

Изначально власти Самарской области планировали после объединения самарского и мордовского перевозчиков летать по сертификату «Мордовских авиалиний». Но после того, как Росавиация лишила саранскую авиакомпанию возможности поднимать самолеты в воздух, было принято решение добиваться получения сертификата эксплуатанта для «Эйр Самара». Соответствующий документ авиакомпания

может получить только после того, как будет сформирован парк самолетов. Однако первая попытка сделать это не удалась.

Эксперты не удивлены результатами конкурсов. По их словам, в России нет лизинговой компании, которая бы занималась предоставлением в аренду самолетов Beechcraft King Air 350 и 350i. «Такие самолеты проще купить», — отмечают они. Глава аналитической компании Infomost Борис Рыбак считает, что у ОАО «Эйр Самара» практически нет шансов получить сертификат эксплуатанта. «Политика правительства, которая осуществляется через Росавиацию, заключается в том, чтобы максимально сократить количество авиакомпаний. За последнее время, насколько мне известно, сертификаты эксплуатанта никому не выдавались», — заявил господин Рыбак.

Украинские чиновники пересядут на Ан-148VIP

Кабинет Министров Украины передал два самолета Ан-148 в распоряжение Государственного управления делами для перевозок высших должностных лиц государства Государственным авиационным предприятием «Украина» (формулировка полностью сохранена, *прим. BizavNews*). Об этом говорится в распоряжении Кабинета министров №612 от 26 июня 2013 года, обнародованном на сайте правительства Украины 23 августа. При этом, правительство поручило Министерству финансов при

подготовке изменений к проекту государственного бюджета на 2013 год увеличить расходы Государственного управления делами на 9 млн. гривен для выполнения работ по переоборудованию и модернизации данных самолетов до октября, с целью обеспечения возможности допуска их к выполнению литерных рейсов. Также Кабинет министров Украины передал один самолет Ан-148 в распоряжение Министерства промышленной политики для дальнейшей эксплуатации Государственным предприятием «Антонов».

Всего же авиакомпания «Украина» в течение двух лет планирует получить шесть машин, четыре из которых будут с обычным пассажирским салоном. Пока флагманом авиакомпании «Украина» остается Airbus ACJ319 2007 года выпуска. Также в парке компании эксплуатируются самолеты Ил-62 и Ту-134. При этом, для полетов на короткие расстояния первые лица Украины пользуются самолетом Як-40 и вертолетом Ми-8. Но, кроме этого, высшие чиновники, включая Президента Украины Виктора Януковича, активно пользуются вертолетом AgustaWestland AW139 и бизнес-джетом Dassault Falcon 900 (оба воздушных судна арендуются у компании ООО «Центравиа»).

В настоящее время в России уже эксплуатируются два самолета АН-148 в VIP-конфигурации. Оба борта летают в СЛО «Россия». Самолеты рассчитаны на 46 мест и поделены на три зоны: салон главного пассажира, зоны бизнес и эконом классов. В оформлении салона премиум класса доминируют бежевые тона. Коричневая окантовка фальшбортов подчеркивает воздушную игру светлых оттенков ткани. Потолочные покрытия из искусственной кожи, панели мебели и межсалонных перегородок покрыты шпоном ценных пород дерева. Оконные панели во всех трех зонах облицованы лучшими материалами европейских производителей. Столешницы и раковины в туалетных модулях выполнены из искусственного камня, элементы фурнитуры покрыты позолотой: замки багажных полок, дверные петли, рукоятки дверей и гардеробов, крепления ремней безопасности.

Какими будут самолеты для первых лиц Украины, пока не известно.



Первый SSJ-100VIP продан

27 августа 2013 года в рамках Международного авиационно-космического салона МАКС-2013 Рособоронэкспорт и компания «Гражданские самолеты Сухого» подписали договор поставки на самолет Sukhoi Superjet 100 версии VIP.

SSJ100 VIP - первый, созданный на платформе SSJ100 самолет VIP-класса. Необходимый уровень комфорта, сопоставимый с воздушными судами большей размерности в сегменте бизнес-авиации, обеспечивается за счет оптимально выбранного сечения фюзеляжа. Салон SSJ100 VIP рассчитан на 19 пассажиров и разделен на три функциональные зоны: сервисная, деловая и отдельный рабочий кабинет.

Данный самолет планируется к передаче заказчику до конца 2013 года и будет использоваться в целях обеспечения процесса реализации военно-техни-

ческого сотрудничества Российской Федерации с другими государствами.

Интерьер переданного самолета был выполнен российской компанией «Аэро Стайл», а не американской Aero Management, как планировалось изначально. Как сообщалось ранее, американский подрядчик сорвал сроки поставок макета, в результате ГСС обратилась к российской компании. Представитель ГСС подчеркнул, что, несмотря на суды, контракт не разорван, внесенный ГСС аванс распространяется на новые макеты интерьеров от американской компании, но для других самолетов. В ГСС говорят, что сейчас компания и Aero Management ведут переговоры по срокам исполнения контракта.

Кроме госкомпаний, российский бизнес-лайнер может приобрести администрация президента. Как сообщил «Ведомостям» источник в Superjet Inter-



national и близкий к администрации президента, ведутся предварительные переговоры о приобретении до четырех самолетов Sukhoi Superjet 100 VIP. В ближайшее время специальный летный отряд может купить два самолета плюс опцион еще на два лайнера в VIP-комплектации. Решение будет принято по итогам эксплуатации SSJ100 в VIP-комплектации «Рособоронэкспортом».

Sukhoi Superjet 100 (SSJ100) - региональный 100-местный самолет нового поколения, разработанный и произведенный компанией ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» при участии Alenia Aermacchi. 19 мая 2008 г. SSJ100 совершил первый полет. Максимальная крейсерская скорость Sukhoi Superjet 100 - 0,81 Маха, крейсерская высота 12 200 м (40 000 футов). Длина полосы для базовой версии самолета составляет 1731 м, для версии с увеличенной дальностью полета - 2052 м. Дальность полета для базовой версии - 3048 км, для версии с увеличенной дальностью - 4578 км. В перспективе на базе самолета SSJ100 VIP планируется создать линейку от VIP-варианта до корпоративного самолета. Для реализации этой программы предусмотрена установка дополнительных топливных баков на платформе LR (с увеличенной дальностью), что обеспечит дальность перелета свыше 7000 км.

Гражданский «Ансат» сертифицирован

Холдинг «Вертолеты России» 28 августа 2013 года объявил, что новый легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления (ГМСУ) производства ОАО «Казанский вертолетный завод» (КВЗ) получил сертификат типа Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК).

Торжественная церемония вручения сертификата прошла на Международном авиакосмическом салоне МАКС-2013. В ней приняли участие руководители Министерства промышленности и торговли России, представители АР МАК, холдинга «Вертолеты России» и КВЗ. Сертификат подтверждает соответствие типовой конструкции вертолета «Ансат» нормам авиационных правил и позволяет начать коммерческую эксплуатацию этих вертолетов.

Казанский вертолетный завод, разработчик и производитель вертолета «Ансат», входящий в холдинг «Вертолеты России», начал процесс по сертификации гражданской версии вертолета с гидромеханической системой управления в 2011 году. Ранее КВЗ разработал вариант «Ансата» с новейшей электродистанционной системой управления полетом (КСУ-А). Однако нигде в мире гражданские вертолеты с электродистанционной системой управления еще не сертифицировались, основные требования к такой инновационной системе мировой практикой не выработаны. Для скорейшего вывода вертолета на рынок было принято решение скорректировать программу «Ансата» с учетом наличия требований к традиционной для вертолетостроения гидромеханической системе. Установка гидромеханической системы не привела к увеличению взлетной массы верто-

лета и изменению его технических характеристик.

«Чтобы не зависеть от сроков сертификации «Ансата» с КСУ-А, мы решили предложить мировому рынку вертолет с традиционной гидромеханической системой управления», - заявил генеральный директор ОАО «Казанский вертолетный завод» Вадим Лигай. «Получение Сертификата типа на вертолет «Ансат» с ГМСУ – важное достижение для машиностроения Российской Федерации в целом и для российского вертолетостроения в частности».

По оценкам экспертов, модернизированный «Ансат» имеет ряд серьезных конкурентных преимуществ перед аналогами в своем классе: этот вертолет надежен и прост в эксплуатации, может использоваться в разном климате при большой разнице положительных и отрицательных температур, не нуждается в ангарном хранении. Новый «Ансат» уже представлен холдингом «Вертолеты России» на ключевых рынках, включая страны СНГ, государства Юго-Восточной Азии, Африки, Латинской Америки.

Однако председатель совета директоров авиакомпании «Тулпар Эйр» Азат Хаким называет цену «Ансата» в \$4 млн «неконкурентной». Как он сказал «Коммерсанту», кроме спецслужб, вертолет может привлечь лишь государственные авиакомпании — «Аэрофлот», «Газпром авиа». «Частным авиакомпаниям он будет не по силам», - полагает господин Хаким, прогнозируя, что они предпочтут Bell, Eurocopter и Agusta, которые широко представлены на вторичном рынке и имеют «приемлемые лизинговые схемы». Азат Хаким говорит, что КВЗ «необходимо будет поработать над себестоимостью вертолета», чтобы найти покупателей среди частных авиаперевозчиков — приемлемой он считает цену в \$2,5-3 млн.



Встречают по одежке

«Белоснежный» бизнес-джет в последнее время все чаще становится в России обязательным атрибутом любого крупного аэропорта. И не важно, в каких целях эксплуатируется самолет, будь то небольшой перелет к друзьям в соседний город, или деловой визит в другую часть света, владельцы джетов едины в одном – их летающий помощник всегда должен быть чистым. Как говорит старая поговорка: «Встречают по одежке». Существует ли в России рынок клининговых услуг, рассчитанных исключительно на бизнес-авиацию, и каковы тонкости этого бизнеса? С этим вопросом мы решили обратиться к специалисту, который знаком с ситуацией и всеми нюансами, которые не заметны на первый взгляд. Генеральный директор московской компании SkyClean Сергей Восканян, и его полезные советы о том, как сохранить самолет ухоженным.

Одной из обязательных и постоянных услуг аэропорта, во время наземного обслуживания, является уборка воздушного судна, которая оказывается специалистами клининговых компаний. Однако уборка бизнес-джета – это сложный, многоэтапный и трудоемкий процесс, который требует специальной подготовки. Здесь более уместно слово «уход». Так вот, сложность ухода за деловым самолетом объясняется значительной площадью и большим количеством поверхностей, нуждающихся в тщательной протирке и обработке.

Любая уборка воздушного судна деловой авиации включает в себя, прежде всего, уборку кухни, салона и санузлов. Уборка салона самолета – это один из наиболее длительных этапов процесса, и я объясню почему. Интерьер бизнес-джета более дорогой и нередко сделан по индивидуальному заказу. Поэтому здесь подход к уборке совершенно иной, чем в самолетах коммерческой авиации. Так, например,



SkyClean использует более дорогие расходные материалы, химические средства, оборудование и применяет собственные технологии, которые разрабатывались не один год. А еще уход во многом зависит от требований заказчика, а они в деловой авиации очень высоки. К тому же, для нас главное – безопасность нашей работы для салона самолета, и потому компания может отказать в услуге, если существует опасность нарушения структуры материала.

Наиболее востребованной услугой сейчас является уборка бизнес-джета сразу после выполнения рейса. После того, как пассажиры и экипаж покидают самолет, в работу вступают наши специалисты. Как известно, полет бизнес-джета может длиться несколько часов, поэтому салон самолета изрядно

«потрепан», но уже через небольшой промежуток времени лайнер вновь становится чистым и готовым принять на борт новых пассажиров.

Как правило, после выполнения рейса мы начинаем со сбора крупного и мелкого мусора, протирки пола, ручек сидений, столиков, панелей, мониторов, систем хранения и других поверхностей, выполняется вакуумная очистка сидений, диванов и коврового покрытия, обработка кожаных изделий. Обязательными пунктами уборки также являются уборка санузлов и кухонь (их дезинфекция), которые

продолжение ►

из-за своей специфики по времени порой убираются дольше салона.

На сегодняшний день в большинстве аэропортов не существует клининговых компаний, которые могли бы предоставить услуги уборки, достойные уровня деловой авиации. Это не означает, что клининговые компании в России не умеют и не могут предоставить качественную услугу – все дело в специализации. Практически все компании изначально создавались для других целей. Их задача - уборка рейсов регулярных и чартерных авиакомпаний, с большим пассажиропотоком, так называемая транзитная уборка. Персонал таких компаний имеет опыт поверхностных уборок, так как они очень сильно ограничены временем, отведенным на работу. На мой взгляд, основные отличия нашего бизнеса от

той же линейной авиации лежат в плоскости временных нормативов. В коммерческой авиации основной проблемой является жесткий норматив времени, отпущенный для транзитной уборки, ведь большинство рейсов являются разворотными, а за тот промежуток времени, который есть у работников, сложно обеспечить хорошее качество. В деловой авиации все по-другому. Самолет прилетел, и, как правило, обратный вылет выполняется через несколько часов, а в большинстве случаев на следующий день или вообще через несколько. Заказчику важно качество, и у нас достаточно времени, чтобы его предоставить.

Особо хотелось бы остановиться на документах, которые регламентируют нашу деятельность. И здесь существуют определенные проблемы. В ИАТА есть специально разработанные правила, которыми руко-

водствуются специалисты во время уборки воздушных судов. Но эти документы носят обязательные требования к уборке регулярной авиации. К сожалению, эти требования, при применении к деловой авиации, являются, в лучшем случае, минимальными и не соответствуют требованиям заказчика. Поэтому наша компания разработала и внедрила собственную систему стандартов качества, исходя из требований заказчика, а также свойств покрытий и материалов, применяемых в авиационной отрасли деловой авиации. На основе этих стандартов была разработана технология уборки, позволяющая сохранить интерьер воздушного судна в первоначальном виде, которая также позволила сократить время на уборку, не теряя при этом в качестве. Сократить время уборки удалось за счет четкой расстановки персонала на отведенных зонах уборки, использования современных моющих средств и протирающих материалов, позволяющих благодаря своим свойствам затрачивать меньше усилий, удаляя загрязнения. Профессиональные химические средства и оборудование, применяемые во время уборки, позволяют продлить срок службы покрытия, не нарушая его структуру. Это может стать весьма существенным фактором при последующей продаже бизнес-джета.

Ну и конечно хотелось бы особо отметить необходимость профессионального обучения персонала, которое должен проходить каждый кандидат, претендующий на должность специалиста. Учитывая стоимость интерьера и сложность работ, необученных сотрудников допускать к работам на самолете неприемлемо.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сказать, что уборка, а точнее уход за интерьером бизнес-джета – это творческая, кропотливая работа, при которой необходим профессионализм и опыт.



Полет под протокол

23 сентября 2013 года в Воздушном Кодексе появляется **статья** об обеспечении безопасности полетов. И теперь надо будет разработать систему правил и норм: от обучения пилотов до ответственности глав авиакомпаний.

Эти новации будут способствовать уменьшению несчастных случаев во время полетов. Правда, «пощупать» нововведения пассажиры самолетов вряд ли смогут.

Ответственность за разработку всей системы безопасности полетов возлагается на правительство. Эта работа уже ведется, отмечают в минтрансе. Применять новые правила на практике должны будут авиаконструкторы и изготовители самолетов, авиаперевозчики, аэропорты со всеми своими службами и учебные заведения, готовящие пилотов.

Все нововведения будут браться не с потолка. Они разработаны в Международной организации гражданской авиации (ИКАО), в которую входит и Россия. И в качестве члена организации обязалась принять у себя общепринятые в мировой практике стандарты по безопасности воздушных судов.

«Эта общая система затронет все звенья, которые принимают участия в перевозке пассажиров в воздушном транспорте», - рассказал чиновник минтранса. «Свод нормативных актов улучшит систему безопасности полетов. Пассажир будет больше застрахован от всяких неприятных ситуаций».

По словам собеседника «РГ», в рамках Системы управления безопасностью полетов (СУБП) будут в виде нормативных актов прописаны, например, правила поведения командиров воздушных судов, которые сейчас носят характер должностной ин-



струкции. «Система безопасности полетов будет иметь несколько уровней», - рассказал председатель комиссии по гражданской авиации общественного совета Ространснадзора, заслуженный пилот СССР Олег Смирнов. По словам эксперта, ее внедрение может в разы сократить количество несчастных случаев с участием авиатранспорта.

«СУБП - это очень сложная система. Ее внедрение в авиакомпаниях мира привело к потрясающему эффекту. 2011-2012 годы с точки зрения безопасности там стали лучшими за всю более чем 100-летнюю историю существования гражданской авиации», - рассказывает эксперт. «Сейчас мы работаем по старой системе безопасности полетов: ретросистеме. Происходит катастрофа, специальная комиссия ее расследует и устанавливает причины. Главная цель расследования в том, чтобы установить причину и

предложить такие меры, чтобы никогда больше в России такие катастрофы не происходили. Такой подход сыграл очень большую роль по всему миру, в том числе и у нас. Но 5-6 лет назад прогресс остановился. И вот ИКАО приняло решение ввести систему, которая будет нацелена на будущее».

Смирнов рассказывает, что СУБП должна состоять из нескольких «фундаментальных камней». Во-первых, необходимо определить минимальные критерии безопасного полета, описанные цифрами. Во-вторых, создать систему анализа авиакатастроф по всему миру. В-третьих, принять госпрограмму по безопасности. И, в-четвертых, государство должно проводить совместно с авиакомпаниями работу по внедрению системы.

Источник: Российская газета