



Ох и холодно было в Москве на этой неделе, но все же новости «грели». Очередная партия производителей отчиталась за прошлый год, и полная картина становится все более ясной. Судя по опубликованным данным, портфели заказов сформировались весьма приличные, и вдвойне приятно, что российские заказчики в стороне не остались.

В последнее время вертолетная тематика все чаще составляет чуть ли не половину от всего информационного потока, что говорит о блестящем будущем этого сегмента в России.

Предстоящие Олимпийские Игры будут весьма сложными для всех бизнес-операторов. И мы неоднократно писали об этом. Сейчас ситуация изменилась в лучшую сторону, но прогнозируемый трафик и реальное количество поданных заявок могут внести свои коррективы. Но службы аэропортов, задействованных в обслуживании «олимпийского» трафика, рапортуют о полной готовности, и мы искренне надеемся, что ничто не сможет испортить настроение нашим гостям.

Отчеты на этой неделе публиковали не только авиапроизводители. Компания «Медиалогия» подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли за 2013 год. Действительно приятно, что в этот рейтинг вошли и медиа ресурсы, сфокусированные исключительно на рынок бизнес-авиации. Причем, наше четвертое место подтверждает, что мы работаем не напрасно.



## НелиVert узаконили

Компания HeliVert получила свидетельство АР МАК об одобрении производства гражданских вертолетов AW139. Свидетельство будет действовать два года

стр. 19



## Вертолетная инфраструктура окружает Москву

В рамках Государственной программы Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса» на территории области и вокруг МКАД планируется создание сети вертолетных центров

стр. 20



## Европа запустит два скоростных вертолета

В рамках программы Clean Sky 2 европейские вертолетостроители AgustaWestland и Airbus Helicopters подготовят по перспективному скоростному вертолету

стр. 21



## ИстЮнион: итоги и прогнозы

Сегодня впервые в нашей практике мы публикуем интервью сразу с несколькими топ-менеджерами одной компании, так как все направления, по которым работает «Ист-Юнион», можно смело выделять в отдельный бизнес

стр. 22



# КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

## Gulfstream G650

## Jet Expo теперь в Twitter

Организаторы московской выставки деловой авиации продолжают активную подготовку к девятой Jet Expo 2014, которая пройдет на территории Центра Бизнес-Авиации Внуково-3 в период с 4 по 6 сентября 2014 года. Все последние новости и полезная информация о предстоящем мероприятии теперь доступны пользователям социальной сети Twitter на специальной странице [https://twitter.com/Jet\\_Expo\\_2014](https://twitter.com/Jet_Expo_2014). Страница будет обновляться в режиме реального времени и, по мнению организаторов, привлечет дополнительное количество потенциальных участников выставки.

Jet Expo за всю свою историю проведения стала действительно главным событием отечественного рынка бизнес-перевозок, и авторитет мероприятия растет из года в год, что подтверждается растущим количеством участников. Все чаще площадка Jet Expo становится местом подписания крупных контрактов и анонсирования будущих проектов. И уже четвертый год подряд организаторы Jet Expo делают работу выставки наиболее удобной для экспонентов



и посетителей, совмещая во Внуково-3 статическую экспозицию и выставочный павильон. Исключением не станет и Jet Expo 2014: Центр Бизнес-Авиации Внуково-3, как лидер среди аэропортов России и стран СНГ по обслуживанию рейсов бизнес-авиации, вновь был выбран единой площадкой для проведения главного международного мероприятия бизнес-авиации в России.

В павильоне, площадь которого составит 5000 кв. м, свои новинки продемонстрируют ведущие мировые авиапроизводители, операторы, сервисные компании рынка бизнес-перевозок. На статической площадке представляют воздушные суда ведущие мировые производители: Airbus, Boeing, Cessna Aircraft, Bell Helicopter, Embraer, Bombardier Aerospace, Dassault Aviation, Gulfstream Aerospace Corporation, Beechcraft Corporation, Daher Socata, Nextant Aerospace и многие другие.

«Владельцев и потенциальных покупателей частных самолетов удивить непросто, однако для нас нет ничего невозможного. Презентации современных воздушных судов с эксклюзивными интерьерами, последние технологии в области обслуживания бизнес-джетов и разнообразная деловая программа выставки – работая рука об руку с участниками мы стремимся сделать Jet Expo самым ожидаемым и привлекательным событием для самой утонченной аудитории. Но кроме этого мы преследуем и определенную цель, собрать на единой площадке ключевых игроков рынка, работающих в различных сегментах, и предоставить им возможность продуктивно поработать в течение трех дней в привычной для них профессиональной обстановке. Поэтому мы существенно сократили различного рода мероприятия, не относящиеся напрямую к темам выставки», - комментирует руководитель проекта Константин Лобанов.



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288  
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

## ГСС завершает первый SSJ-100VIP

Во время пресс-конференции в пятницу 17 января 2014 года президент компании «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) Андрей Калиновский рассказал, что завершение первого VIP-лайнера Superjet идет полным ходом. «В настоящее время на законтракованной машине идут работы по монтажу интерьера. Сертификация этой версии самолета будет получена уже в этом году», - сказал он. «Поставка заказчику планируется к середине 2014 года».

Глава ГСС имел ввиду SSJ-100-95B RA-97009, который построен два года назад, но не поставлен заказчику. На МАКС-2013 этот самолет представлен в цветах Рособоронэкспорта с макетом VIP-интерьера. Тогда же компания сообщила о подписании договора с госкомпанией о поставке данного самолета. А на выставке Jet Expo-2013 компания «РусДжет» объявила о том, что в 2014 году этот самолет будет передан ей в управление.

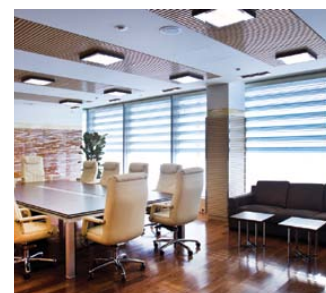
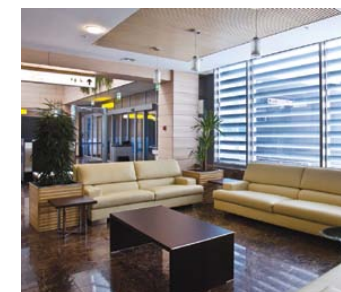
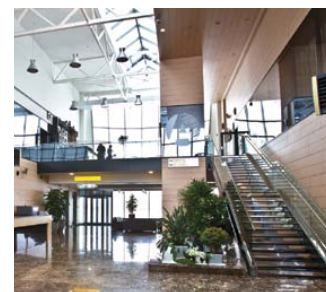
Еще три подобных VIP-лайнера будет поставлено российским госструктурам перед выходом на рынок настоящей сертифицированной бизнес-версии Sukhoi Business Jet. «Следующим шагом в этом направлении станет претворение в жизнь соглашения с Comlux», - сказал Андрей Калиновский.

Швейцарский оператор заказал два SBJ с условием, что дальность полета самолета будет превышать 3800 морских миль. Глава производителя говорит, что сейчас конструкторы ГСС работают над установкой дополнительных топливных баков для удовлетворения этого требования, а также разрабатывают встроенный трап и новую водно-вакуумную систему, позволяющую установить душевую кабину.

По словам г-на Калиновского, ожидается, что SBJ получит сертификат и будет введен в строй в 2015 или 2016 году.



## 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

## Арбитраж Москвы рассмотрит иск «ЦПДУ ГА «Аэротранс» к ФАС

Арбитражный суд Москвы отложил на 26 февраля 2014 года слушания по иску ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс» и Росавиации о признании недействительным решения Федеральной антимонопольной службы (ФАС) РФ, согласно которому фирма и ведомство были признаны нарушителями антимонопольного законодательства.

В пятницу 24 января 2014 года суд отложил процесс из-за неизвещения одного из третьих лиц. Согласно позиции ФАС, Росавиация установила требования по обязательному направлению копий запросов в ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс» на получение разрешений на выполнение нерегулярных международных полетов. При этом, как указала ФАС, компании, осуществляющие деятельность по организационному обеспечению полетов, при оказании услуг своим клиентам вынуждены были обращаться к своему конкуренту - ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс».

В качестве третьих лиц в деле участвует центр услуг гражданской авиации «РусАэро», ЗАО «Стримлайн

ОПС», Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации, Межрегиональная общественная организация пилотов и граждан – владельцев воздушных судов, а также ОАО «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации «Аэротранс».

ЦПДУ ГА «Аэротранс» образован в 1991 году на базе Центрального производственного управления гражданской авиации, входившего в состав министерства гражданской авиации СССР. Компания осуществляет диспетчерские функции, связанные, в числе прочего, с получением запросов на выполнение международных полетов на территорию страны, поступающих по дипломатическим и диспетчерским каналам, и их передачей федеральным органам исполнительной власти. Общий объем запросов на выполнение международных полетов на территорию страны или через ее территорию составляет 350-400 тысяч в год.

Источник: РАПСИ



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Flying Colours ждет китайские джеты

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на комплектации бизнес-джетов и услугах ТОиР, сообщает о получении сертификата CCAR 145 МОС, выданного авиационными властями Китая СААС (China Civil Aviation Regulations 145 Maintenance Organization Certificate). Тем самым компания стала первым провайдером в Канаде, получившим возможность технического обслуживания и ремонта бизнес-джетов, зарегистрированных в КНР.

Получению сертификата предшествовала кропотливая работа в течение года, в результате которой Flying Colours получила право на проведение инспекций планера, ремонта и планового техобслуживания, установку интерьеров и дополнительного оборудования, покраску бизнес-джетов Bombardier, а именно семейства Global, а также Challenger 601, 604, 605 и 850. Все работы будут производиться в техническом центре канадской компании в Питерборо (Онтарио). 21 января 2014 года первый китайский Challenger 604 прибыл в Питерборо для проведения работ по монтажу интерьера.

Напомним, что в первом квартале 2014 года Flying Colours завершит первый этап проекта по расширению ангарного комплекса в Питерборо, где располагается головное производство. По предварительной информации, строительство нового цеха общей площадью в 6100 кв.м. обойдется компании в \$ 3,5 млн. и будет закончено в середине 2015 года. После ввода в эксплуатацию нового ангарного комплекса, компания получит дополнительные 45000 кв.м., включающие большой ангар, мастерские и дизайн-студию.

Новый цех станет третьим и самым большим в хозяйстве Flying Colours (одновременно в нем могут вестись работы на двух самолетах класса ACJ/BBJ).

## Gulfstream Luton готов для обслуживания европейских G280 и G650

Сервисный центр компании Gulfstream Aerospace, расположенный на территории лондонского аэропорта Лутон, получил разрешение Европейского агентства по безопасности полетов (EASA) на производство работ по комплексному техническому обслуживанию самолетов Gulfstream G280.

В 2013 году Центр получил разрешение EASA на техническое обслуживание самолетов G650. Бизнес-джет суперсреднего класса G280 и сверхгабаритный, сверхдальнемагистральный G650 – новейшие самолеты компании Gulfstream. Они вступили в эксплуатацию соответственно в ноябре и декабре 2012 года.

«Возможность обслуживания наших новейших самолетов в сервисном центре Gulfstream Лутон создает дополнительный уровень удобства для эксплуа-

тантов G650 и G280 в Европе», – заявил президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Наши механики прошли обучение на производстве и полностью обеспечены специализированным инструментарием для G650 и G280, так что мы хорошо подготовлены к удовлетворению потребностей своих клиентов».

Напомним, что Gulfstream в течение 2013 года поставил клиентам 144 оборудованных бизнес-джета, что на 35% больше, чем в 2012 году. И хотя производитель не разделяет в отчете поставки по типам самолетов (только на большие и средние самолеты), известно, что в течение прошлого года было поставлено в общей сложности 42 G650, по сравнению с шестью в 2012 году.



## Томас Флор организовал новый бизнес | Air Alsie становится крупнейшим оператором Falcon

Новая лизинговая компания IALT, основанная Томасом Флор, который также основал оператора бизнес-авиации VistaJet, начала работу с Aviation Finance Company по финансированию предпоставочных платежей за новые Bombardier Challenger 605. Денежные средства, полученные IALT, будут использованы для осуществления предварительных платежей за 10 новых бизнес-джетов, которые будут сдаваться в лизинг VistaJet. По состоянию на 31 декабря 2013 года IALT заказала 38 бизнес-джетов Bombardier, 28 семейства Global и 10 Challenger 605, на сумму \$ 2,2 млрд.

Aviation Finance Company является ведущим инвестором в этой сделке, но в ней также участвует пул банков, фондов и частных инвестиционных компаний. Это позволит IALT получить долгосрочную кредитную линию для финансирования поставок самолетов.

Томас Флор основал VistaJet в 2004 году после успешной карьеры в области компьютерного лизинга. Хотя первые самолеты IALT передаются в лизинг VistaJet, как полагают эксперты, г-н Флор также рассматривает возможность использования компании для финансирования сделок со сторонними компаниями и покупателями.

Предпоставочные платежи, которые также известны как платежи на строительство, выплачиваются, когда производитель фактически начинает изготовление самолета, который заказал покупатель. Aviation Finance Company была основана в 2012 году, как небольшой специализированный финансовый бутик, сосредоточенный на авиации. Компания специализируется на организации сделок по финансированию воздушных судов, авиационных компаний и инфраструктуры.

Датский оператор бизнес-авиации Air Alsie на прошлой неделе получил очередной бизнес-джет Dassault Falcon – Falcon 2000EX. Этот самолет стал четырнадцатым в парке компании, что делает ее крупнейшим эксплуатантом бизнес-джетов французского авиапроизводителя в мире (в парке оператора также имеются Falcon 7X, Falcon 900 LX, Falcon 2000LX). Новый бизнес-джет (бортовой номер OY-GWK) будет доступен для чартеров и будет базироваться в Копенгагене.

Ранее Air Alsie и Dassault Falcon также были отмечены на информационных лентах. Air Alsie получил статус авторизованного сервисного центра. Согласно подписанным документам, Air Alsie будет производить все формы технического обслуживания на моделях Falcon 7X и самолетах семейства Falcon 2000, включая недавно сертифицированный Falcon 2000S. Европейские владельцы Dassault Falcon теперь смогут обслужить свои самолеты в Sønderborg Airport, который расположен в южной Дании, на базе ангар-

ного комплекса Air Alsie. Технический центр датской компании – крупнейший в Северной Европе. Площадь ангарного комплекса составляет 3040 кв.м., в центре также располагаются складские и офисные помещения, а персонал имеет более чем 20-летний опыт обслуживания бизнес-джетов французского авиапроизводителя.

Falcon 2000EX является версией административного самолета Falcon 2000 с увеличенной (приблизительно на 25%) дальностью полета. Увеличение дальности полета удалось добиться в результате установки новых экономичных двигателей Pratt & Whitney Canada PW308C с системой управления FADEC и увеличения запаса топлива на 31 %.

Впервые самолет был представлен на выставке NBAA в Нью Орлеане 10 октября 2000 года. Первый полет самолета состоялся 25 октября 2001 года на аэродроме Мериньяк во Франции.



## Решается судьба Sikorsky

Производственная группа United Technologies рассматривает различные варианты дальнейшей судьбы своего вертолетостроительного подразделения Sikorsky, в том числе продажу или выделение в самостоятельную компанию, сообщает агентство Reuters. Эта вертолетостроительная компания может стать привлекательным активом для европейских компаний, стремящихся выйти на рынок США, предполагают эксперты. Представители United Technologies официально заявили, что «не комментируют рыночные слухи».



В финансовом отчете United Technologies указано, что в 2013 году выручка Sikorsky составила 6,25 млрд долл. (примерно 10% общей выручки группы), на 7,9% ниже, чем в предыдущем году, а операционная прибыль сократилась на 16% до 594 млн долл.

Питер Армент, аналитик брокерской компании Sterne Agee, отмечает, что военный бюджет США на вертолетную технику «распух» во время военных действий в Ираке и Афганистане, однако теперь будет неуклонно сокращаться, ограничивая рост вертолетостроительной отрасли на ближайшие несколько лет. «Мы рассматриваем выделение Sikorsky в самостоятельную компанию как позитивную переменную, которая может привлечь возможности существенного финансирования для United Technologies», - заявил Армент.

Источник: АТО

## Bell-429WLG сертифицирован в Канаде и Бразилии

Компания Bell Helicopter официально сообщила о получении первоначальной сертификации на новую модификацию Bell-429WLG – колесную версию 429, с которой производитель дебютировал на прошлогодней выставке NBAA-2013. Авиационные власти Канады (Министерство транспорта Канады) и Бразилии (Национальное агентство гражданской авиации Бразилии) одобрили эту модификацию двухдвигательного вертолета.

Как комментирует производитель, благодаря новой конструкции шасси, пассажиры Bell-429WLG будут пользоваться дополнительными возможностями, которые позволят экономить драгоценное время. Ведь благодаря идеальным рулежным способностям, Bell-429WLG может доставлять их к цели максимально близко, например, к самолету или к парковочным местам, которые находятся в ограниченном пространстве. Также, благодаря отсутствию полозьев, снижается сопротивление в полете, и Bell-429WLG способен развивать большую крейсерскую скорость (дальность полета 412 морских миль (763 км), скорость 153 узла (283 км/ч).

Сертификация именно этой модификации крайне важна для производителя (сертификат на увеличенный вес), так как колесное шасси тяжелее полозкового, и в некоторых комплектациях масса вертолета будет выходить за рамки разрешенной. Причем колесный 429-й станет особенно востребован в VIP-сегменте (отсюда и премьера на NBAA), где клиенты не экономят на комплектации, что также увеличивает вес машины. Несмотря на сертификацию «тяжелого» 429-го во многих странах, ключевые рынки США и Европы пока не доступны этому вертолету. Тем не менее, на родине производитель предпринял активные шаги по лоббированию данной модели и даже добился от FAA проведения опроса по поводу



внесения изменений в правила сертификации Part 27, по которым сертифицирован «легкий» вариант вертолета.

«Наши клиенты очень позитивно восприняли новость об успешном начале сертификации Bell-429WLG», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине. «С появлением убираемого колесного шасси Bell-429 получает дополнительную мобильность, необходимую при приземлении, рулении или перемещении вертолета. Таким образом, и экипаж, и пассажиры могут значительно сэкономить свое время и силы».

## TAG Aviation избавляется от бумаги в Швейцарии

Компания TAG Aviation SA после одобрения швейцарского Федерального управления гражданской авиации ввела на всем эксплуатируемом в Швейцарии флоте безбумажные кабинные технологии.

В настоящее время компания оснастила все экипажи планшетами iPad, одобренными по классу 1 электронного устройства бортовой документации (EFB), которые заменят все бортовые документы, включая руководства по эксплуатации, аэронавигационные карты, планы полетов и погодную информацию.



Планшеты имеют установленные приложения Vistair DocuNet и Jeppesen Mobile FliteDeck. DocuNet – это облачная библиотека, позволяющая экипажам загружать и управлять оперативными документами TAG Aviation на приборной панели. Jeppesen Mobile FliteDeck позволяет экипажам получить доступ к аэронавигационной информации, к расписанию работы аэропортов во всем мире, а также выводить эту информацию через дисплеи EFB класса 3 на панели приборов (на воздушных судах, имеющих такую возможность). Оба приложения дополнены решениями для управления мобильным устройством AirWatch, которое позволяет наземным службам TAG Aviation удаленно управлять данными и контролировать актуальность версий приложений.

В дополнение к сокращению использования бумаги, TAG Aviation рассчитывает добиться экономии топлива за счет снижения веса, исключив увесистые портфели пилотов. В среднем, пилоты должны иметь при себе документы, которые могут весить до 20 кг, что значительно больше полукилограмма iPad.

Подразделение TAG Aviation UK из Фарнборо (Великобритания) ввело безбумажную кабину экипажа в июле 2013 года, после одобрения Агентством гражданской авиации Великобритании (CAA), став первым оператором бизнес-авиации в Великобритании, получившим такую возможность.

TAG Aviation планирует внедрение безбумажной кабины на всем своем флоте, который состоит из более 130 воздушных судов, при условии одобрения регулируемыми органами. Кроме швейцарского и британского отделения, компания имеет сертификаты эксплуатанта в Испании (Мадрид), на Ближнем Востоке (Бахрейн) и в Азии (Гонконг).

fcg ops

FLIGHT  
CONSULTING  
GROUP FCG

### We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA  
Latvia EVRA, EVLA, EVVA  
Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI  
Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB  
Kaliningrad UMKK





## EC175 получил сертификат EASA

Airbus Helicopters официально сообщил об успешной сертификации своего среднего двухдвигательного вертолета EC175 Европейским агентством по безопасности полетов (EASA). Технически процесс одобрения успешно завершен, а соответствующие документы производитель получит в течение ближайшего времени. Параллельно с сертификацией наращивается темп производства серийных вертолетов – в настоящее время на линии окончательной сборки находится 15 машин.

«EC175 уже подтвердил свои прекрасные летные характеристики и является наиболее экономически эффективным и простым в управлении вертолетом в своей категории», - говорит Лоран Вотран, руководитель программы EC175. «Это заслуга команды, которая разработала вертолет, а также результат

наших тесных консультаций с мировым вертолетным сообществом».

В 2014 году производитель планирует передать заказчикам три вертолета EC175, включая и российскую ЮТэйр. Процесс сертификации машины в России уже начал и, как ожидают в компании, в 2014 году данный документ будет получен.

Напомним, что первый серийный образец новейшего 7-тонного многоцелевого вертолета EC175 совершил первый полет в декабре 2012 года. Его рекомендованная крейсерская скорость сейчас увеличена до 150 узлов (277 км/ч), что на 10 узлов больше, чем в первоначальном варианте, причем без ущерба для полезной нагрузки, а максимальная эксплуатационная скорость превышает 165 узлов (305 км/ч).



**( 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

## Авком-Д обслужит King Air-350 в Самаре

Центр технического обслуживания самолетов деловой авиации Авком-Д расширяет сеть линейных станций в России: в апреле 2014 года в самарском аэропорту Курумоч откроется новая станция линейного обслуживания воздушных судов. База создается специально для технической поддержки самолетов Beechcraft King Air-350 авиакомпании «Эйр Самара», полученных в рамках правительственной программы развития региональных перевозок. Договор на комплексное техническое сопровождение парка турбовинтовых King Air-350 перевозчика подписан в январе 2014 года.

Специалисты инженерно-технической базы Авком-Д будут проводить полный комплекс работ по поддержанию летной годности самолетов King Air-350: линейное и периодическое ТО, а также такой ресурсоемкий и редкий в России тип обслуживания как замена и ремонт силовых установок PT-6 производства Pratt

& Whitey Canada. Авком-Д – единственный в России и странах СНГ провайдер услуг, получивший сертификат на выполнение всех видов работ на двигателе PT-6, установленном на 30% всех турбовинтовых гражданских самолетов в мире. Являясь авторизованным центром производителя Rockwell Collins, компания Авком также будет обслуживать навигационное оборудование Pro Line 21, установленное на самолетах King Air-350 авиакомпании «Эйр Самара». Наиболее сложные виды работ, требующие специального высокотехнологичного оборудования и соответствующей квалификации инженеров, будут проводиться в базовом центре Авком-Д, расположенном в столичном аэропорту Домодедово.

Открытие новой базы компании Авком-Д в Самаре позволит и другим эксплуатантам King Air-350 в Приволжском Федеральном округе оперативно получать услуги по линейному обслуживанию, оптимизировать издержки и время на ожидание специалистов из столичного региона. Помимо этого, открытие представительства Авком-Д в регионе создаст новые рабочие места для высококвалифицированных специалистов из Самары.

Группа компаний Авком – старейший игрок на российском рынке деловой авиации. В состав группы компаний входят центр деловой авиации в аэропорту Домодедово «Авком-Д», авиакомпания деловой авиации Jet Travel Club, Международный центр бизнес-авиации в Раменском. ГК Авком является лидером в техническом обслуживании бизнес-джетов на территории России, располагая базами ТО и станциями линейного обслуживания в Москве и Иркутске. Компания является единственным в России провайдером услуг по техническому обслуживанию самолетов бизнес-авиации, имеющим сертификат EASA на выполнение периодических форм ТО.



VIP Gate to Moscow

**AVCOM-Domodovo**  
Business Aviation Center

## Nextant долетел до Эстонии

Компания FortAero Baltic Business Aviation Alliance (FortAero) получила первый самолет Nextant 400XTi, в рамках контакта, заключенного летом 2013 года. Тогда FortAero разместила первоначальный заказ на два самолета 400XTi общей стоимостью около \$11,4 млн. Новый бизнес-джет (бортовой номер ES-CMK) уже внесен в свидетельство эксплуатанта компании.

Как ранее сообщалось, самолеты будут задействованы в «выборочных чартерных рейсах», новый же самолет уже побывал в Челябинске, где, как говорится в социальных сетях, шеф пилоты производителя проверяли летный персонал владельца нового Nextant 400 XTi. Вполне возможно, что новый джет будет выполнять полеты в интересах частного лица.

Напомним, что компания Nextant Aerospace, производитель модернизированного бизнес-джета Nextant



400XTi, в июне 2013 года объявила о назначении FortAero Baltic Business Aviation Alliance своим эксклюзивным представителем по продажам на территории России и СНГ. Компания Fort Aero работает на рынке бизнес-авиации России и СНГ более 16 лет и будет играть ключевую роль в формировании стратегии продаж, маркетинга и обслуживания клиентов в этом регионе.

Компания ведет бизнес под именем Nextant CIS (Nextant СНГ). На самолеты распространяется полная заводская гарантия, а их ремонт и обслуживание могут производиться на собственных и авторизованных центрах по всему миру. За инфраструктуру по распространению запасных частей отвечает компания Aerospace Products International (API), принадлежащая инвестиционной фирме Directional Aviation Capital.



## 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.



## Назначения в «Хелипорт Москва»

Компания «НДВ-групп» - инвестор-девелопер крупнейшего российского проекта «Хелипорт-Москва» - произвел ключевые кадровые изменения, которые станут решающим фактором в развитии этого масштабного центра.



Официально генеральным директором назначен Алексей Шахторин, имеющий большой опыт в сфере международного сотрудничества с ведущими производителями вертолетной техники и ее продаж в России и за рубежом, а также успешной организации и проведении обучения летного и инженерно-технического состава, обеспечении техобслуживания и ремонта всех типов вертолетов.

Его заместителем назначена - Нина Абулова, входящая в состав Совета директоров «НДВ-групп». Она не только является блестящим руководителем, но и опытным пилотом-инструктором таких вертолетов как Ми-2, Robinson R44, а также командиром вертолетов Bell 407, Bell 429 и Eurocopter AS350.

Заместителем генерального директора по продажам стала Мария Козинцева, которая работала в департаменте ипотеки и кредитов «НДВ-Недвижимость». Благодаря накопленному опыту, она способна успешно решать любые задачи по финансированию сделок, развитию страхования, а также лизинговой и кредитной сферы «Хелипорт-Москва».

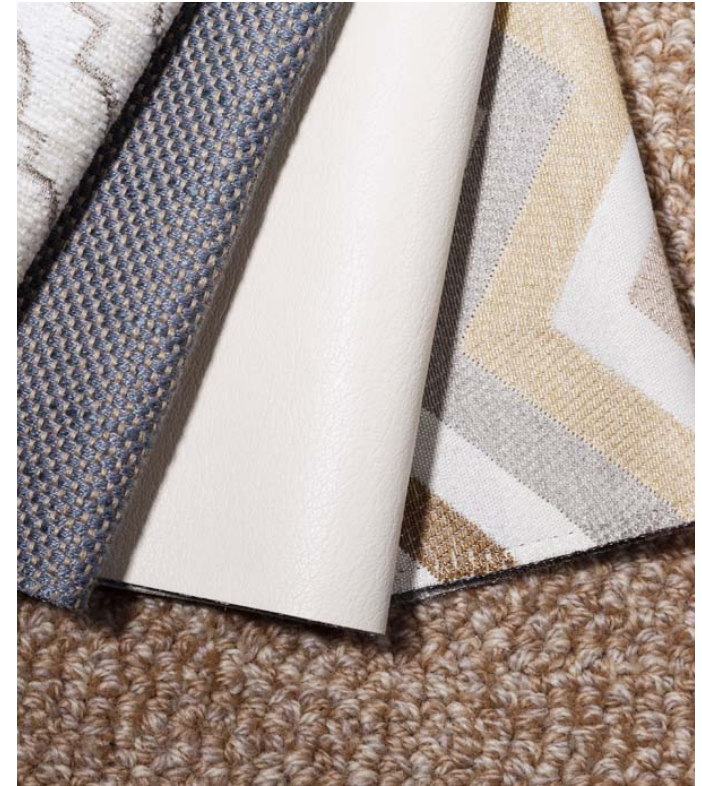
## Выбирать станет проще

Подразделение технической поддержки компании Gulfstream Aerospace создало первую собственную торговую марку для переоборудования пассажирского салона. Gulfstream Portfolio Collection представляет собой тщательно подобранные коллекции тканей, кожи и ковров, использование которых сокращает время и стоимость переоборудования интерьера бизнес-джета.

«Мы собрали первоклассную коллекцию из более 100 тканей, 25 ковров и 25 видов кожи для наиболее часто обновляемых элементы салона: обшивки потолка, верхних и нижних частей стенки, цоколя и пола», - говорит Майк Уэст, вице-президент по продажам технической поддержки и развитию бизнеса Gulfstream. «Это беспроигрышный вариант для клиентов. Широкий выбор дает возможность выполнить интерьер в соответствии с индивидуальными требованиями, и в то же время, обеспечивая нас готовыми к использованию материалами. Это значительно сократит стоимость и время выполнения работ по переоборудованию».

Для клиентов, которые заинтересованы в дополнительной рационализации процесса принятия решений, созданы коллекции из трех основных цветовых палитр: бежевой, коричневой и темно-серой. В рамках этих схем доступен дальнейший выбор оттенков.

«Даже с кастомизацией время выполнения работ с материалами Portfolio Collection намного меньше, чем это было бы с полностью свободной коллекцией», - уточняет Майк Уэст. «Например, если клиент выбирает из трех цветовых палитр определенный рисунок или ворс ковра, мы можем его поставить уже на следующий день по сравнению с не менее тремя или четырьмя неделями при свободном выборе. Если он выбирает ковер с одного из стандартных



шаблонов трех цветовых палитр, мы можем получить этот ковер в течение трех-четырех недель по сравнению с 8-10 неделями ранее».

При подготовке коллекций дизайнеры компании использовали свой многолетний опыт в ручном выборе коллекций цветов, текстиля и фактуры при общении с клиентами. Они работали в тесном сотрудничестве с тремя ведущими поставщиками Gulfstream, которые обязались иметь постоянно доступный необходимый набор материалов в любое время, стабильность характеристик, сокращение стоимости и более быструю логистику.

## Osprey VIP предложили Индии

После аннулирования Министерством обороны Индии контракта с AgustaWestland на поставку вертолетов AW101 для перевозки VIP-персон, американская компания Textron объявила о готовности предложить для выполнения этих функций конвертоплан V-22 Osprey.

Как сообщает NDTV.com, V-22 Osprey в конфигурации для перевозки высокопоставленных лиц предложены в рамках программы «Иностранные военные продажи».

Правительство Индии аннулировало подписанный с AgustaWestland контракт на поставку 12 вертолетов AW-101 VIP стоимостью 750 млн евро (764 млн дол), обвинив компанию в нарушении т.н. «предконтрактного пакта» (pre-contract Integrity Pact – PCIP).

В соответствии с принятой в Индии процедурой закупки продукции оборонного назначения (DPP), продавец подписывает «предконтрактный пакт», гарантируя, что при заключении контракта не были привлечены посредники или агенты для обеспечения заключения сделки. В данном случае это положение было нарушено.

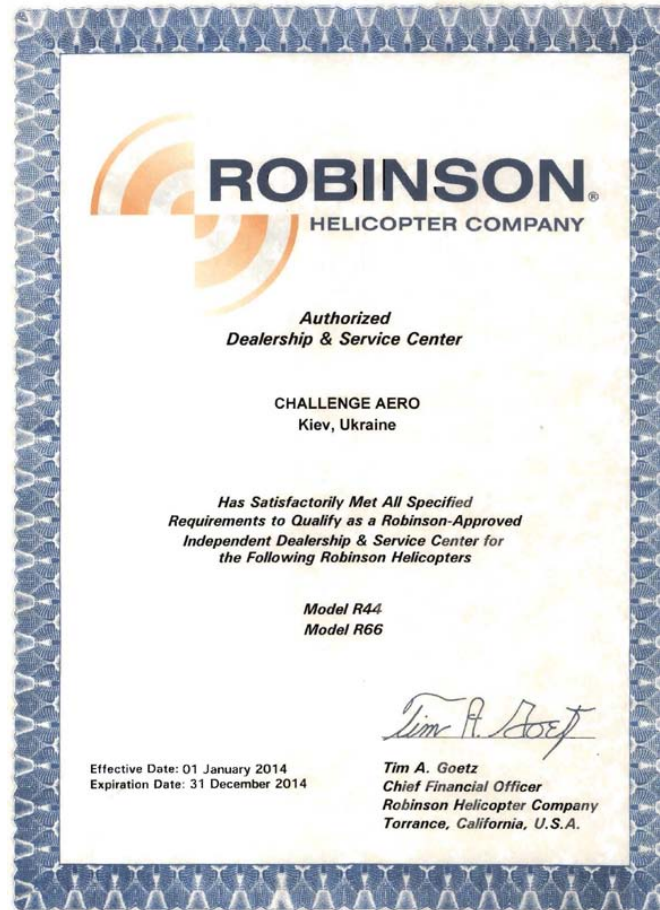
Индия получила только 3 вертолета компании AgustaWestland и в настоящее время рассматривает возможность использования для перевозки VIP-персон российских вертолетов Ми-17В-5.

По заявлению представителя Textron, конвертопланы V-22 в версии VVIP используются для перевозки высших должностных лиц администрации президента США.

По материалам ЦАМТО

## Challenge Aero - официальный дилер R44

Украинская компания Challenge Aero получила лицензию Robinson Helicopter на право продаж и сервисного обслуживания вертолетов Robinson R44. Таким образом, в настоящее время Challenge Aero имеет сертификаты на два наиболее популярных вертолета в своем сегменте.



Ранее, в июне 2013 года, компания получила аналогичный сертификат на Robinson R66. Как рассказали BizavNews в Challenge Aero, в процессе получения сертификата были пройдены все необходимые процедуры для соответствия требованиям сервисного центра Robinson: закуплено необходимое оборудование и инструменты, создан склад запчастей, обучен персонал.

В настоящий момент в Украине эксплуатируется порядка 15-ти вертолетов Robinson R44. Однако развитие этого рынка сдерживал запрет импорта бензина 100LL, который с июля 2013 года снят. Уже в ближайшее время ожидается завершение процедуры сертификации Robinson R66 в Украине, а первый вертолет этого типа будет поставлен в мае 2014 года.

В планах Challenge Aero на 2014 – создание школы для обучения пилотированию вертолета Robinson R44 на базе аэродрома «Девички» под Киевом.

«Вертолет Robinson R44 пользуется большой популярностью в среде частных пилотов благодаря простоте эксплуатации и ценовой доступности. Он неприхотлив и экономичен. R44 очень хорошо зарекомендовал себя в Америке и Новой Зеландии на сельскохозяйственной обработке полей с воздуха. Кроме сельскохозяйственного варианта существует модификация Police (R44 и R66) которая может быть использована для патрулирования лесов, границ, дорог, линий электропередач, газо- и нефтепроводов. В этой модификации вертолет оборудован инфракрасной камерой и мощным прожектором. Вариант R44 News Copter оснащен качественным оборудованием для видеосъемки новостей, спортивных и культурных мероприятий, а также трансляции информации с дрог», - комментируют в компании Challenge Aero.

## В Шереметьево открыт VIP-зал

31 января 2014 года Международный аэропорт Шереметьево и компания VIP-International открыли обновленный ВИП-зал международных воздушных линий (МВЛ) в Терминале D. В результате реновации ВИП-зал МВЛ декорирован в стиле хай-тек с применением изысканной бежевой цветовой гаммы. Интерьер совмещает новые технологии и отсутствие лишних деталей. Мебель необычной формы и преобладание четких геометрических форм и линий придают новому ВИП-залу особую привлекательность. Теперь в зале МВЛ три переговорных и отдельная детская зона из двух комнат: игровой и пеленальной.



Гостям ВИП-зала всегда предлагается разнообразное меню, бар с широким ассортиментом напитков, свежая пресса, интернет, спутниковое телевидение, душевые комнаты. Профессиональные сотрудники ВИП-зала обеспечат исключительный персональный сервис: на специальном транспорте сопроводят пассажира до или от борта самолета, а также заберут багаж и доставят его к выходу из зала. Быстрое прохождение пред- и послеполетных формальностей и возможность насладиться ожиданием рейса в спокойной обстановке делают зал незаменимым для пассажиров, которые ценят сервис класса «люкс».

## ВЭФ в Давосе – рай для FBO

Как и в прошлом году, основная нагрузка по обслуживанию пассажиров, прибывающих на 44-й Всемирный Экономический Форум, легла на международный аэропорт «Клотен» (Цюрих).

Компания Jet Aviation, владеющая собственным FBO в аэропорту в период с 22 по 25 января обслужила 726 рейсов и 1946 пассажиров, при этом было реализовано 1,1 млн. литров авиационного топлива. Как отмечают в компании, по сравнению с прошлыми годами количество обслуживаемых воздушных судов выросло на 10%. Всего же в этот период FBO в Цюрихе обслужило около 400 самолетов из 450 запланированных. Также определенная нагрузка легла и на военный аэродром Dubendorf, где сотрудники компании также помогали в обслуживании бизнес-джетов. В процессе подготовки к форуму Jet Aviation получили около 3500 запросов на выполнения рейсов, и каждый запрос прорабатывался исходя из конкретных пожеланий заказчиков.

Главной особенностью прошедшего форума, по мнению представителей Jet Aviation, стало увеличение количества «больших» бизнес-джетов, которые внесли определенные коррективы в работу самого аэропорта. «Однако профессионализм персонала смог свести все неудобства для регулярных рейсов к минимуму, а участники и гости форума практически не замечали незначительные изменения в своем «персональном расписании», - говорится в сообщении компании.

Вторым провайдером по обслуживанию рейсов участников ВЭФ стала компания ExecuJet Aviation, которая обработала более 300 рейсов, что превзошло ожидания компании. ExecuJet приняла множество VIP-гостей, прибывших из более 75 стран мира, среди которых были министры и президенты стран-участников. В компании также отметили, что в этом году количество ультрадальних бизнес-джетов увеличилось в разы.



## Новые владельцы стимулировали рост | CAE будет готовить персонал на Falcon 5X

Спустя месяц после закрытия сделки по продаже Bombardier собственного долевого оператора частной инвестиционной группе Directional Aviation Capital, принадлежащей Кенну Риччи, «обновленный» Flexjet LLC официально опубликовал итоги работы в декабре и за 2013 год. Согласно данным компании, в последний месяц 2013 года удалось достичь поистине фантастических результатов, что еще раз подтверждает правильность выбранной маркетинговой стратегии. Так, на 57% увеличились продажи Jet Card и на 60% – доли в самолетах. За весь год эти показатели увеличились на 10% и 29% соответственно, по сравнению с результатами прошлого года.

Новый владелец Flexjet – Directional Aviation Capital (DAC) – инвестиционная компания, работающая на рынке бизнес-авиации, которая владеет такими известными в деловой авиации компаниями как Flight Options, Sentient Jet, Nextant Aerospace, Constant Aviation, Everest Fuel Management, Sojourn Aviation, Spinnaker Air и API.

По словам Кена Риччи, консолидация долевой отрасли была неизбежна, ведь данный сегмент рынка уже вполне сформировался и в течение последних нескольких лет имел избыточные мощности. «Это привело к выходу из долевого рынка CitationAir и способствовало недавнему банкротству Avantair», - заявил он.

И несмотря на то, что некоторые избыточные мощности остаются, в ближайшей и долгосрочной перспективе г-н Риччи видит перспективы роста долевого рынка. Однако, по его словам, перспективы имеют ультрадальние, крупноразмерные бизнес-джеты, и вполне вероятно, что новый Flexjet объявит о следующем заказе на Bombardier Global.

Компании CAE и Dassault объявили о заключении соглашения о назначении CAE эксклюзивным провайдером по подготовке персонала на новый бизнес-джет Falcon 5X. Этот договор включает в себя предоставление услуг по обучению летного, технического и cabinного персонала на новом бизнес-джете, который был анонсирован на выставке NBAA-2013 в октябре 2013 года.

«Мы очень довольны нашим давним партнерством с CAE», - сказал Фредерик Лебеф, вице-президент Dassault Aviation по оперативной поддержке Falcon. «И также мы рады расширить наши отношения на Falcon 5X».

«CAE очень горд быть частью новой инновационной программы Falcon 5X в качестве одобренного учебного партнера», - добавил Ник Леонтиди, президент CAE Group по гражданским тренажерам, обучению

и сервису. «Процесс выбора был весьма конкурентоспособным, и наш клиентоориентированный подход, технологическое лидерство и всемирная сеть учебных центров – это то, что нас выгодно отличает. Мы будем готовы к подготовке персонала по полной программе обучения, и при этом введем два комплексных тренажера к моменту ввода в строй Falcon 5X».

Для поддержки этой программы CAE разрабатывает первые два тренажера Falcon 5X. Компания уже спроектировала, изготовила и поставила первые в мире тренажеры для более чем 40 новых типов самолетов 16 различных производителей.

CAE будет тесно сотрудничать с Dassault по определению наилучшего места расположения центров обучения на основе потребительского спроса. Также планируется ввод дополнительных центров обучения, по мере роста парка Falcon 5X.



## Dassault готовится к Олимпиаде в Сочи

В рамках подготовки к Зимним Олимпийским Играм 2014 года Dassault Aviation выделяет специальный персонал, который будет осуществлять круглосуточную техническую поддержку владельцам самолетов Falcon. «Для обеспечения высокого уровня обслуживания владельцев и операторов, прилетающих на Олимпийские Игры в Сочи, в онлайн-режиме будет работать спутниковый телемост с московским сервисным центром, и в случае возникновения непредвиденных ситуаций специалисты на месте смогут получить исчерпывающую информацию от коллег из Москвы и Франции. Кроме этого, любая запасная часть для всех самолетов Falcon может быть доставлена в Сочи в течение всего нескольких часов прямо с распределительного центра производителя в Ле Бурже», - комментируют в Dassault Aviation.

В компании уверены, что мероприятие пройдет, без каких-либо эксцессов, и даже при возникновении технических проблем клиенты получают оперативную и компетентную помощь.

Dassault Aviation на протяжении многих лет осуществляет поддержку своих клиентов на многих крупных мероприятиях, включая саммиты, форумы и, конечно же, спортивные мероприятия, среди которых Чемпионаты Мира по футболу, Super Bowl, Daytona 500 и гонки Formula 1.

Напомним, что в 2005 году Dassault Falcon Service (DFS), дочерняя компания Dassault Aviation, органи-

зовала во Внуково – крупнейшем аэропорту бизнес-авиации в Европе, технический центр, имеющий одобрения EASA и FAA. Главной задачей центра DFS было обеспечение технического обслуживания самолетов марки Falcon, для чего, на первоначальном этапе, привлекались специалисты из головного центра ТО, расположенного в Ле Бурже. Постепенно пришло убеждение, что российское представительство должно расширять сферу деятельности и получить отдельный юридический статус. Так, 13 мая 2013 года появилась Dassault Falcon Service Moscow.

Что касается оснащения центра Dassault Falcon Service Moscow специальным оборудованием и инструментом, то эта задача требует значительных затрат на логистику и таможенное оформление, а последнее в России, как известно, дело особое, требующее серьезных знаний и опыта. По этой причине французская компания решила скооперироваться с известным российским провайдером услуг ТОиР «Восток Техникал Сервис» (ВТС) в деле поставок запасных частей из Франции в Россию. Для осуществления этих планов ВТС заключила генеральное соглашение с Dassault Aviation Falcon Spares, согласно которому российская компания получает право на приобретение и дальнейшую реализацию запасных частей, материалов и компонентов, необходимых для обеспечения эксплуатации парка воздушных судов Falcon на территории России и стран СНГ. Договор был подписан во время проведения выставки бизнес-авиации Jet Expo 2013.

Договор позволяет DFS Москва сконцентрироваться собственно на обслуживании и ремонте самолетов Falcon, в то время как все вопросы снабжения материалами и запасными частями берет на себя ВТС, имеющая в этом большой опыт и соответствующую инфраструктуру.





## Аэросоюз приходит в Ульяновск

«Аэросоюз» построит в Ульяновске вертолетные центры и площадки. Они могут появиться в черте города уже весной 2014 года. Кроме того, в регионе создадут филиал Академии вертолетного спорта «Аэросоюз» и авиационный учебный центр подготовки пилотов вертолета (любителей и спортсменов).

28 января 2014 года между правительством Ульяновской области и группой компаний «Аэросоюз» подписано соглашение о намерениях по строительству в Ульяновске вертолетных центров. На первом этапе реализации проекта инвестиции составят 60 миллионов рублей. «Создаваемый центр не только позволит нам войти в число участников федеральной вертолетной сети, но и стать одним из базовых вертолетных центров в ПФО», - отметил губернатор Сергей Морозов, поставив подпись под документом.

«Мы строим сеть вертолетных центров в стране, присутствуем в десяти городах России. Планируем охватить еще на тридцать, включая Ульяновск. Вертолетный центр - это здание с клиентской зоной, зоной для хранения вертолетов, вертолетные площадки и гостевая парковка. Один такой центр занимает от 0,3 до 1,5 гектар», - сообщил президент группы компаний «Аэросоюз» Александр Климчук. «Вертолетный центр занимается обучением пилотов, техническим обслуживанием, заправкой, продажей вертолетов, а также предоставляет услугу аэротакси. В черте города мы готовы открыть вертолетные центры и организовать их работу уже этим летом. Отмечу, что в 2010 году в России «открыли небо», и теперь можно летать, не спрашивая разрешения, а просто уведомляя».

По информации генерального директора управляющей компании «Ульяновский авиационный кластер» Вильдана Зиннурова, в Ульяновске определены первые пять объектов для размещения вертолетных

площадок и центров. «У инвестора есть требование - заказ должен быть сформирован минимум на тридцать часов налета в месяц, то есть один летный час в день должен быть со стороны министерств и ведомств - МЧС, минсельхоза, минздрава, областной администрации и других. Мониторинг показал, что минимальный заказ набирается, и особых проблем для гарантированного начала работ не будет», - подчеркнул Зиннуров.

Первый заместитель председателя правительства - министр стратегического развития и инноваций Ульяновской области Александр Смекалин добавил, что с крупными застройщиками и владельцами бизнес-центров проведены переговоры - к вертолетной тематике интерес достаточно высок. «В течение одного-двух месяцев подберем площадки. Затем инвестору потребуется около четырех месяцев для

создания вертолетных площадок и ангаров для вертолетов», - сообщил Смекалин.

Также Александр Климчук добавил, что в результате реализации проекта в будущем возможно налаживание коммерческого сообщения между городами Поволжья: «Земля под вертолетные центры приобретена в Нижнем Новгороде, Саратове, Самаре. Таким образом, в Поволжье будет несколько вертолетных центров, и если появится спрос, организуем регулярные сообщения между ближайшими городами. Летный час на трехместном самолете стоит 25 тысяч рублей. К слову, перелет от аэропорта Внуково в Шереметьево занимает семь минут, то есть это пять-шесть тысяч на троих».

Проект включили в реестр инвестиционных проектов области. Куратором назначен Вильдан Зиннуров.



## Eurocopter в 2013 году поставил 497 вертолетов

31 декабря 2013 года Eurocopter завершил свою 20-летнюю историю. В последний год работы под этим брендом компания показала рост поставок по сравнению с 2012 годом. А с новым именем Airbus Helicopters производитель открыл 2014 год сертификацией нового EC175 и начал реализацию амбициозного клиентоориентированного плана реструктуризации.

В 2013 году производитель поставил 497 вертолетов,



что на 22 машины больше, чем в 2012 году (475), но меньше поставок 2011 – 503 вертолета.

«Мы входим в 2014 год нацеленные преобразование, которое произойдет во всей компании и будет отвечать ожиданиям клиентов», - поясняет президент Airbus Helicopters Гийом Фори. «Параллельно с ребрендингом, Airbus Helicopters станет проявлять больше амбиций, вдохновленный значением и опытом бренда Airbus Group».

Основное внимание в реструктуризации будет сосредоточено на завершенности продуктов компании, и при этом сохранении наилучшего уровня возможностей для различных миссий и надежной, эффективной системы поддержки и сервиса. Качество также останется важным элементом в преобразовании Airbus Helicopters.

Г-н Фори подтвердил жизненную важность безопасности полетов для Airbus Helicopters. В рамках инициатив в этой области, компания в этом году начнет поставки нового EC130 T2 с системой мониторинга данных и визуализации кабины Vision 1000, которая впервые используется на вертолетах семейства Ecureuil. Также в 2014 году должен быть сертифицирован новый EC145 T2, который получил авионику Helionix.

Для следующего поколения вертолетов Airbus Helicopters будет применять новые интерфейсы взаимодействия экипажа с машиной, автоматизацию и интеграцию систем для дальнейшего повышения безопасности полетов.

Поставив в 2013 году 497 вертолетов, компания увеличила свою долю на рынке до 46% в гражданском и ведомственном сегментах.

Как сообщает АТО.ru, в российском представительстве европейского вертолетостроителя — компании «Еврокоптер Восток», рассказали, что российский офис занял третье место по объемам поставок среди всех филиалов компании после American Eurocopter и бразильской Helibras.

В 2013 г. «Еврокоптер Восток» поставил в Россию и страны СНГ 28 вертолетов. Наибольшей популярностью на этом рынке пользовались однодвигательные машины А350 — их было поставлено 19 единиц. На его двухдвигательный аналог AS355 пришлось четыре поставки. Кроме того, было поставлено два EC120, два EC130 и один EC145. В результате парк вертолетов Airbus Helicopters в СНГ достиг 230 машин, из которых на Россию приходится около 180 вертолетов.

### Вехи 2013 года

- Сегмент гражданских вертолетов дал 55% оборота компании; на военные поставки приходится 45%.
- Поставки техники составили 58% от общего оборота, а услуги принесли производителю 42%.
- EC225 вернулся в строй у всех операторов по всему миру.
- 72% поставок предназначались для клиентов за пределами стран базирования Airbus Helicopters (Франция, Германия и Испания).

Из 422 заказанных в 2013 году вертолетов на следующие модели пришлось:

- семейство EC120/Ecureuil/Fennec/EC130 – 211
- EC135 – 61
- EC145 – 61
- семейство Super Puma/Cougar EC225/EC725 – 33
- семейство Dauphin/Panther/EC155 – 17
- EC175 – 5
- NH90 – 34

## HeliVert узаконили

Компания HeliVert – совместное предприятие «Вертолетов России» и итальянской компании AgustaWestland – получила «Свидетельство об одобрении производства гражданских вертолетов AW139». Свидетельство, утвержденное Авиационным регистром Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК), будет действовать два года.

«Сертификат об одобрении производства подтверждает право предприятия производить сборку гражданских вертолетов AW139 в строгом соответствии с требованиями Авиационных правил», – сказал генеральный директор HeliVert Александр Кузнецов на торжественной церемонии получения сертификата. «Развитие предприятия проходит в соответствии с планом, утвержденным российской и итальянской сторонами».

«Мы удовлетворены успешной реализацией этого совместного проекта», – сказал генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Александр Михеев. «Выбранная стратегия сотрудничества «Вертолетов России» и AgustaWestland позволила создать одно из наиболее современных и высокотехнологичных производств в России».

Генеральный директор AgustaWestland Даниэль Ромити отметил: «Получение этого сертификата и развитие производственного потенциала передового завода в Томилино, выпускающего популярный вертолет AW139, в очередной раз подчеркивает успешность нашего сотрудничества с «Вертолетами России» в рамках совместного предприятия HeliVert. Мы ожидаем дальнейшего развития того значительного успеха, который уже достигла эта модель в России».

Напомним, что в мае 2012 года по итогам аудита АР МАК компания HeliVert получила «Свидетельство об

одобрении производства 5 вертолетов AW139» сроком на один год. Производство первых вертолетов AW139 на предприятии началось в июне 2012 года. В соответствии с планом работ по сертификации производства повторный аудит состоялся в ноябре 2013 года, и по его результатам было выдано «Свидетельство об одобрении производства гражданских вертолетов AW139» сроком на два года.

Коммерческий вертолет AW139 может поставляться заказчикам в различных комплектациях – VIP, пассажирской на 12–15 мест, транспортной, санитар-

ной, аварийно-спасательной и других. Крейсерская скорость вертолета достигает 306 км/ч, дальность полета составляет 927 километров, а его продолжительность – 5 часов. AW139 оснащается двумя газотурбинными двигателями Pratt & Whitney Canada PT6C-67C мощностью 1679 л.с.

Первый собранный в России вертолет AW139 поднялся в воздух в декабре 2012 года. Вертолеты производства HeliVert предлагаются заказчикам из России и стран СНГ.



## Вертолетная инфраструктура окружает Москву

В рамках Государственной программы Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса» на территории области и вокруг МКАД планируется создание сети вертолетных центров. Главным инвестором Правительства Московской области в строительстве официально выступает вертолетная компания «Аэросоюз» - единственная сетевая компания, занимающая ведущую позицию на рынке авиации общего назначения в России. Также вертолетные площадки запланированы в районах крупных транспортных узлов ЦКАД и главных городах Подмосковья.

Государственная программа Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса» утверждена Постановлением

Правительства Московской области от 23.08.2013 № 656/35. Согласно этой программе вблизи МКАД планируется строительство сети вертолетных площадок, предназначенных для организации скоростного сообщения вертолетами в Московском регионе в интересах государственного управления и бизнеса, развития туристической индустрии, для решения специальных задач на территории области. Вертолетная компания «Аэросоюз» выступает в проекте главным инвестором Правительства Московской области в строительстве вертолетных площадок по периметру МКАД, а также в районах крупных транспортных узлов ЦКАД и главных городах Подмосковья.

За прошедшее десятилетие было сделано немало заявлений о развитии вертолетной инфраструктуры. В 2013 году с участием вертолетной компании «Аэросоюз» были построены и открыты два из десяти запланированных вертолетных центров вокруг МКАД. В мае начал работу ВЦ «Аэросоюз-Реутов» на пересечении МКАД и ш. Энтузиастов, а в декабре – «Хелипорт Москва» (совместный проект с компанией «НДВ-недвижимость»). Остальные вертолетные центры сети, услугами которых смогут пользоваться как частные лица, так и госструктуры, появятся вокруг МКАД до конца 2014 – начала 2015 года.

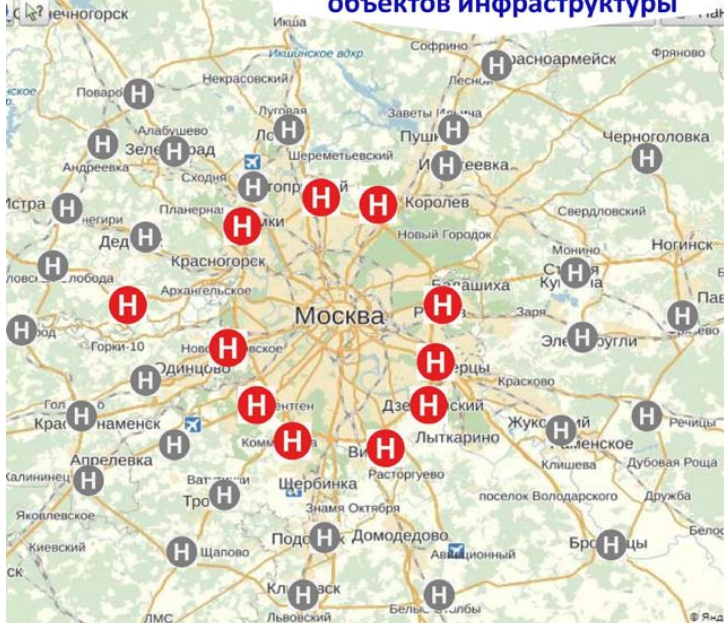
В феврале 2014 года планируется запуск ВЦ «Аэросоюз-Гринвуд» на территории бизнес-центра «Грин-



вуд», расположенного с внешней стороны МКАД между ул. Свободы и Волоколамским шоссе. «Аэросоюз-Гринвуд» - это ангары на 20 вертолетомест, клиентская зона, заправка, охраняемая парковка, удобный подъезд к площадке с внешней стороны 72-го км МКАД.

«Обычно за рубежом создаются небольшие вертолетные площадки на несколько машин — на отдельных участках или в аэропортах», - говорит президент вертолетной компании «Аэросоюз» Александр Климчук. «Услуги сети вертолетных центров будут востребованы: сейчас в московском регионе более 200 частных вертолетов. Инфраструктуру могут использовать и государственные структуры, включая МЧС. Правда, частные вертолеты могут перемещаться только за пределами Московской кольцевой, в отличие, например, от Санкт-Петербурга или Екатеринбурга, где разрешены полеты над городом. Думаю, что вскоре небо откроется и над центром Москвы, например, над руслом Москвы-реки».

Схема расположения объектов инфраструктуры



## Европа запустит два скоростных вертолета

Европейская вертолетная отрасль возлагает большие надежды на перспективную государственно-частную научно-исследовательскую программу «Чистое небо 2» (Clean Sky 2). Во втором «Чистом небе» предусмотрен не один, как в первой программе, а два летных прототипа скоростного вертолета – один от AgustaWestland, а второй сделает Airbus Helicopters (в прошлом Eurocopter).

Новую программу перспективных авиационных технологий планируется провести с 2014 по 2023 годы с бюджетом € 4,05 млрд. (\$ 5,55 млрд.), причем Евросоюз профинансирует € 1,8 млрд., а остальную часть оплатит отрасль. Обоим производителям эта программа дает шанс идти в ногу с быстроразвивающейся вертолетной промышленностью США, которая планирует создать два подобных летных прототипа в рамках армейской программы Joint Multi Role (JMR).

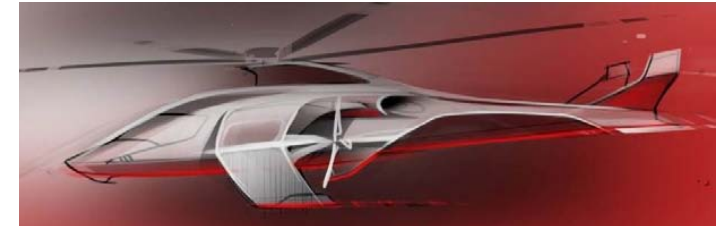
В настоящее время продолжение оригинальной программы «Чистое небо» находится в стадии политического одобрения. Скоростные вертолеты планируется



включить в подпрограмму интегрированного демонстрационного воздушного судна (integrated aircraft demonstrator program (IADP)), и для каждого из них поставить свои цели. Поняться в воздух демонстраторы должны до конца этого десятилетия.

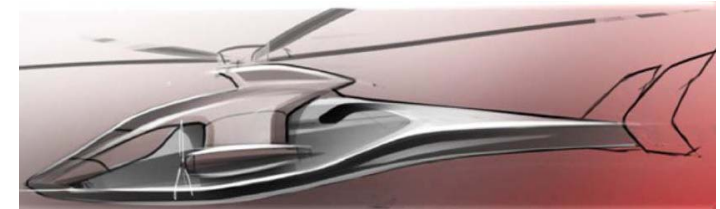
AgustaWestland будет развивать дизайн своего нынешнего конвертоплана AW609, который был получен от бывшего партнера Bell Helicopter. Демонстратор нового поколения будет иметь также конфигурацию конвертоплана, в котором внешняя панель крыла поворачивается вместе с винтами, а внутреннее крыло остается фиксированным. Двигатели могут или оставаться в неподвижном положении, или поворачиваться вместе с винтами – это пока не решено. Такая конфигурация обещает повысить эффективность, как в самолетном режиме, так и в вертолетном: за счет большего удлинения крыла снизится лобовое сопротивление в крейсерском полете, а при висении минимизируется нагрузка от винтов на крыло. Компания Karem Aircraft использует аналогичный подход в своем конвертоплане для JMR, а Bell в своем проекте для программы армии США использует фиксированное положение двигателей и наклон винтов.

AgustaWestland рассчитывает получить на своем аппарате крейсерскую скорость, превышающую 300 узлов, что позволит аппарату с герметичной кабиной пролететь типичный маршрут поисково-спасательной или медицинской миссии в 250 морских миль за 1 час 45 минут. График разработки проекта предлагает принятие окончательного решения по конструкции конвертоплана в первой половине 2016 года, а первый полет демонстратора - в середине 2019 года. При этом достижение 6-го технологического уровня готовности (TRL 6 - полностью готовый аппарат, тестируемый в реальной обстановке) планируется



сделать к концу 2022 года, а готовность к переходу к программе сертификации обеспечить к 2033 году.

Концепт Airbus Helicopters будет уже вторым демонстрационным скоростным вертолетом компании. Перспективный LifeRCraft станет более универсальным, но будет развивать идеологию гибридного ХЗ. В соответствии с целями программы IADP этот вертолет должен сочетать крейсерскую скорость в 220 узлов с управляемостью на висении, как минимум не хуже, чем у обычного вертолета, при одновременном снижении уровня шума и выбросов.

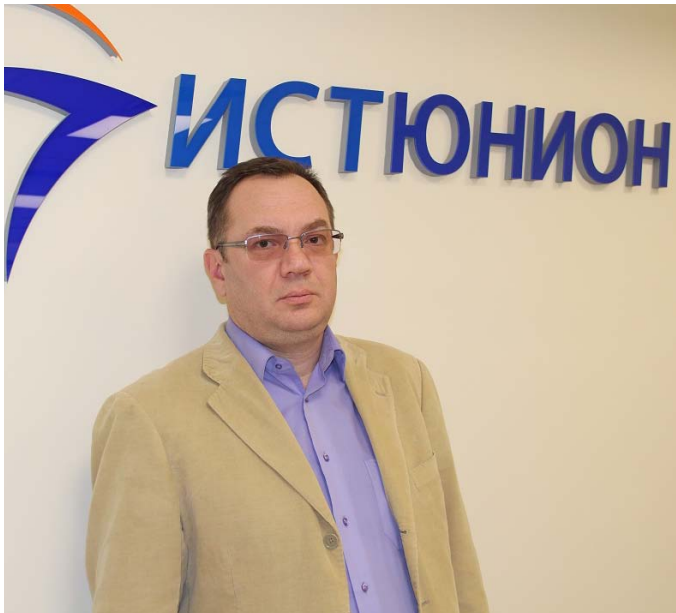


LifeRCraft имеет ту же архитектуру, что и ХЗ, с двумя (тянущими или толкающими) винтами на концах коротких крыльев, получающих мощность от главного редуктора несущего винта. Аналогичный винтокрыл компании Sikorsky для программы JMR имеет жесткий соосный несущий винт и один задний винт. В рамках программы «Clean Sky 2» Airbus Helicopters должен продемонстрировать свой аппарат, соответствующий TRL 6, в 2020 году.

По материалам Aviation Week

## ИстЮнион: итоги и прогнозы

VizavNews продолжает публикацию материалов по итогам работы в 2013 году ключевых игроков ответственного рынка бизнес-авиации. Компанию «ИстЮнион» по праву можно назвать лидером российского рынка по множеству причин, главная из которых – превосходные производственные показатели вкупе с блестящими идеями на будущее. И сегодня мы впервые в нашей практике публикуем интервью сразу с несколькими топ-менеджерами одной компании, так как все направления, по которым работает «ИстЮнион», можно смело выделять в отдельный бизнес. И так знакомьтесь: Светлана Белова (Заместитель Генерального Директора по развитию), Сергей Сладков (Начальник отдела организации чартерных рейсов) и Елена Жданова (Директор по продажам и маркетингу), которые поделятся с нашими читателями основными процессами, происходящими на рынке и немного «приоткроют» свои планы на будущее.



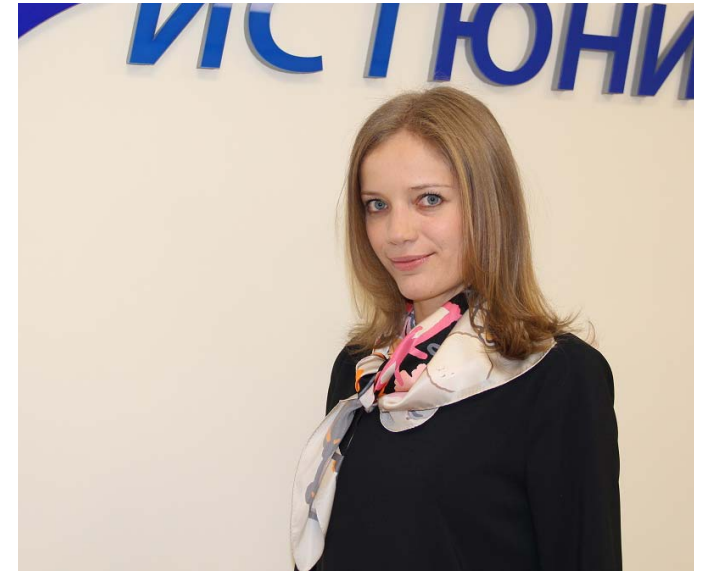
Сергей Сладков

**Прошедший 2013 год нельзя назвать выдающимся для бизнес-авиации, особенно в Европе. Однако Россия все же продемонстрировала определенный рост в некоторых сегментах, особенно в чартерных перевозках. По данным специализированных консалтинговых агентств рост трафика в нашей стране составил порядка 2,5% при аналогичных по номиналу, только отрицательных, значениях на европейском рынке бизнес-перевозок. Компания «ИстЮнион» - безусловный лидер на российском рынке, предоставляющий практически весь спектр услуг, и поэтому именно Вы, как никто другой, можете реально оценить рынок.**

**Сергей Сладков:** 2013 год вполне стабильный, резкое уменьшение количества рейсов было только в феврале. По сравнению с 2012 годом могу подтвердить цифры роста примерно в 2,5-3%. Конечно, это не тот рост, который был лет 5 назад, тем не менее, он продолжается. Скорее всего, это говорит о сформированности рынка. Ожидать в ближайшие годы существенного увеличения количества рейсов не стоит. В 2013 году отмечалось некоторое сокращение объемов корпоративных перевозок и увеличение частных. Особенно удивил рост полетов внутри Европы. Думаю, что 2014 год будет похож на прошедший (будет либо минимальный рост, либо минимальный спад объемов).

**Компания «ИстЮнион» - многопрофильная, охватывающая почти все сегменты рынка бизнес-авиации. А планирует ли компания в перспективе развивать и другие направления бизнеса. Если да, то какие?**

**Светлана Белова:** Да, действительно, сегодня мы



Светлана Белова

по праву можем сказать, что деятельность компании охватывает практически все сферы деловой авиации. Начав с организации чартерных рейсов в 2005 году, компания прошла длинный путь своего становления. На сегодняшний день, помимо организации чартеров, мы можем предложить своим клиентам услуги по наземному обслуживанию воздушных судов в аэропортах России и стран СНГ, а также за рубежом; сопровождение покупки и продажи воздушных судов, их управление, включая техническую поддержку, финансовый менеджмент, подбор и найм экипажа и др. Мы неизменно стремимся к повышению качества и уровня обслуживания наших клиентов: в 2013 году компания подтвердила свое соответствие требованиям стандарта качества ISO, прошла сертификацию IS-BAO.

продолжение ►

Если же говорить о развитии принципиально иных сфер деятельности, не связанных с бизнес-авиацией, то определенные перспективные направления, над которыми хотелось бы поработать, безусловно, есть, но сейчас обсуждать их несколько преждевременно.

***И все же, на любых рынках и в любых странах пользователи услуг бизнес-авиации, так или иначе, сталкиваются с определенными проблемами. Какие на Ваш взгляд «недоработки» тормозят развития отечественного рынка?***

**Сергей Сладков:** Считаю самая главная проблема отечественного рынка – это крайне ограниченное количество свежих самолетов VIP или бизнес-класса для корпоративных и других групповых перевозок. Российские самолеты Ту-134 и Як-42 «долетывают» свой срок, а на замену им практически ничего не приходит. Между тем, эта техника вполне востребована, причем спрос растет, и это связано не столько с тем, что увеличиваются потребности в перевозках, сколько с тем, что уменьшается объем предложений. Эта же проблема касается и самолетов Як-40. Несмотря на то, что их можно в некоторых случаях «подменить» иностранными бизнес-джетами, есть ряд направлений, где они незаменимы, например полеты на аэродромы с плохой ВПП: Кострома, Соловки, Варандей, Тарко-Сале, др. или в сегменте недорогих перевозок.

Вторая проблема частично вытекает из первой. Все большим спросом пользуются иностранные бизнес-джеты, не только потому, что рынок в России продолжает расти, но и за счет сокращения количества самолетов российского производства, которые дорабатывают свой ресурс. Возьму на себя ответственность утверждать, что операторы, эксплуатирующие

российскую технику, да и вообще российские управляющие компании, подходят к подготовке рейса более ответственно, чем иностранные. Особенно, если речь идет о перевозках внутри России. Но из-за отсутствия альтернативы приходится работать с иностранными операторами.

**Светлана Белова:** Думаю, что никого не удивлю, если скажу, что основной «недоработкой», тормозящей развитие отечественного рынка, была и остается наша законодательная база, регулирующая сферу деловой авиации, а именно ее фактическое отсутствие. Этот вопрос неоднократно поднимался и обсуждался авиационным сообществом, однако принципиально проблема по-прежнему не решена. Безусловно, некоторые шаги на пути легитимации бизнес-авиации в России сделаны: отменены



Елена Жданова

таможенные пошлины на ввоз некоторых типов воздушных судов, обсуждается вопрос отмены ввозного НДС. Но между тем, основная масса владельцев бизнес-джетов по тем или иным причинам по-прежнему предпочитает держать свои активы за рубежом. Не думаю, что эта ситуация будет продолжаться бесконечно, особенно в свете борьбы государства с выводом капитала за рубеж и активной антиофшорной политикой. На мой взгляд, рано или поздно мы придем к тому, что российские владельцы частных воздушных судов будут вынуждены приобретать и регистрировать свои самолеты в России, и понятие «серой» авиации изживет себя.

***Ключевым событием для «ИстЮнион» в 2013 году стало назначение ее официальным представителем по продажам Cessna Citation в России и СНГ. Мы подробно рассказывали об этом в одном из наших материалов, но хотелось бы сегодня узнать о последних новостях. Удалось ли за этот промежуток времени сформировать какой-либо пул потенциальных клиентов, и как реализуется маркетинговая кампания?***

**Елена Жданова:** Действительно, данное событие не могло нас не порадовать. Более того мы искренне надеемся, что не только нас и поклонников Cessna в России. Полагаем, что появление на российском рынке бизнес-авиации Cessna Citation внесет новую струю в сформировавшийся рынок бизнес-перевозок, сделав его более доступным для конечного потребителя – не только владельца бизнес-джета, но и пассажира чартерного рейса. Данный прогноз основан в первую очередь на экономической целесо-

продолжение ►

образности содержания и эксплуатации самолетов, а соответственно и коммерческой стоимости летного часа. Cessna Citation неприхотливы, отлично переносят наш суровый, характерный для региональной России, климат, что подтверждается десятками лет беспроблемной эксплуатации на Аляске и в северной части Америки. Себестоимость летного часа составляет в среднем \$ 2500-3500, что значительно ниже аналогичного показателя одноклассников. Пропорциональна и коммерческая стоимость летного часа.

Существенно минимизировать расходы авиапроизводитель помогает путем долгосрочных программ, покрывающих стоимость технического обслуживания и запчастей. Минимизация затрат настолько существенна, что предполагает эксплуатацию нового бизнес-джета по прямым операционным расходам в течении 5 лет после приобретения. Это очередное ноу-хау от законодателя американской моды бизнес-авиации Cessna Aircraft.

Помимо надежной клиентской поддержки, будущие владельцы будут приятно удивлены и новыми моделями: среднедальним Latitude и Longitude, способным преодолеть без посадки более 7400 км. К числу неоспоримых преимуществ мы можем также отнести и новейшие интерьеры, увеличенные габариты салона, высокоинтеллектуальную систему управления Clarity в получившем свое признание на Западе Cessna Citation Sovereign+ и в подтвердившем звание самого высокоскоростного бизнес-джета в мире – Cessna Citation X+.

Cessna Aircraft не изменяет своей достойной репутации и продолжает самосовершенствоваться. Исключительная чуткость к желаниям и потребностям клиента реализуется в модернизации уже эксплуатируемых самолетов под девизом «Совершенствуем совершенство». И это, действительно, так и есть.

Личный. Реактивный. Совершенный. Доступный.

Вот как можно охарактеризовать любого представителя Cessna Citation.

### **Что Вы планируете анонсировать в 2014 году и каковы Ваши прогнозы по развитию рынка?**

**Елена Жданова:** Наша маркетинговая политика, как и предполагалось, изначально основана на продвижении бренда Cessna Citation в России и СНГ, личном знакомстве с бизнес-джетом, персональном испытании его летно-технических характеристик, качественных презентациях, разработанных ведущими мировыми авиационными специалистами и демонстрирующих очевидные преимущества перед одноклассниками в равной степени как в вопросе приобретения, так и в вопросе владения самолетом. Это идеальное соотношение параметра цена/качество. Ключевой критерий в выборе любого продукта, земного или небесного.

Практика проведения подобного рода мероприятий в прошлом году показала, что работать действительно есть над чем. Но это лишь подогревает наш интерес к данному проекту.

Тем более, что уже совсем скоро мы представим строгому суду взыскательного российского пассажира бизнес-джеты нового поколения: Cessna Citation Sovereign+ и Cessna Citation X+, более чем достойных конкурентов самолетам российского бизнес-флота. Безусловно, владельцы heavy джетов не изменят своим предпочтениям, но мы делаем ставку на прагматичных топ-менеджеров и бизнесменов, ценящих свое время и деньги и использующих бизнес-джет не как игрушку, а по прямому назначению. Cessna Citation – не просто бизнес-джет, это совсем иная философия, ориентированная в первую очередь на разработку и совершенствование бизнес-инструментов.



Cessna Citation Sovereign+