



Вот и заканчивается этот год. Он выдался тяжелым без всяких преувеличений. Экономика, политика, курсы валют, поставки, трафик, санкции, тренды – все перемешалось в незабываемом 2014 году, и мы искренне рады, что выжили в этой непростой ситуации, больше похожей на визит к неврологу. Теперь мы отчетливо понимаем, что изменилось многое, полностью поменялись правила игры на рынке. Некогда свободное общение с представителями компаний, на практически любые темы, внезапно сменилось «каменной» завесой. И это понятно – сейчас не лучшие времена для собственного позиционирования, а вдобавок и прогноз весьма неутешительный.

Но несмотря на это мы продолжаем работать. Уже в начале года мы подробно расскажем о том, как рынок пережил этот год. Обещаем честные и объективные интервью. Наши спикеры уже готовятся высказаться, как в адрес «главных обидчиков», так и рассказать о том, что нужно сделать для поддержания на плаву целых сегментов. Но это будет только через две недели. За семь лет существования на рынке, BizavNews отдыхает только на новогодних каникулах. Так что целых 17 дней наш эфир будет закрыт. Но это вовсе не означает, что мы не будем «держатъ руку на пульсе отрасли».

Впереди у нас самые любимые новогодние праздники. Мы очень ценим всех наших читателей и хотим пожелать им в 2015 году крепкого здоровья и железных нервов, которые пригодятся на протяжении ближайших нескольких лет. Пусть эти каникулы преподнесут Вам массу позитивных эмоций, будьте побольше со своими родными и друзьями, ведь зачастую, погружаясь в работу, мы забываем о близких. Отдыхайте и забывайте про вред алкоголя! :)



## Москву подсадят на вертолеты

Вертолетные такси готовятся к возможному открытию неба над Москвой. В настоящее время идут переговоры с правительством столицы и силовиками, определяются варианты маршрутов для безопасных полетов

стр. 18



## Передышка на три года

Те мощности, которыми располагает компания «Авиа Групп», до конца не загружены, и потребностей в развитии инфраструктуры в настоящий момент не существует

стр. 21



## URALHELICOM – все только начинается

Все чаще в регионах мы видим не только современные воздушные суда, но и прекрасную инфраструктуру, а самое главное – желание инвесторов вкладывать «длинные» деньги

стр. 22



## Стабильный вектор развития

Генеральный директор Domodedovo Business Aviation Center Андрей Степанюк: «Мы не рассматриваем корректировку изначально озвученных планов»

стр. 24

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## IBAF запустил сайт

Организаторы I Международного Стамбульского Форума Бизнес Авиации запустили информационный сайт, который поможет участникам мероприятия получать оперативную информацию о подготовке мероприятия, а также последние новости рынка бизнес-авиации.

Сайт [www.ibaf-forum.com](http://www.ibaf-forum.com) отличается практичным дизайном и привлекательным информационным наполнением. Простая навигация позволит быстро найти нужную информацию. При проектировании сайта применены самые современные интернет-технологии. Основные задачи, которые были поставлены перед разработчиками – максимальная осведомленность клиентов о возможных вариантах

участия и минимизация процедур заказа и получения того или иного формата участия для делегатов и спонсоров мероприятия.

Напомним, что с 16 по 19 апреля 2015 года в Стамбуле на территории международного аэропорта имени Ататюрка (General Aviation Terminal) впервые пройдет I Международный Стамбульский Форум Бизнес Авиации, который соберет вместе профессионалов и ключевых авиационных регуляторов отрасли из Европы, стран СНГ, России и Турции. Организаторами форума выступят турецкая ассоциация деловой авиации (TRBAA) и CF Aviation. Генеральным партнером выступает группа компаний Gozen.



In English По-русски

# Стамбульский Форум Бизнес Авиации

Подать заявку

## О форуме IBAF

- О форуме IBAF
- Программа форума
- Участие и регистрация
- Для спонсоров
- Партнеры IBAF
- Контактная информация

I Международный Стамбульский Форум Бизнес Авиации соберёт вместе профессионалов и ключевых должностных лиц отрасли из Европы, стран СНГ, России и Турции. Став платформой для обмена опытом, мнениями, обсуждения вопросов и проблем правового регулирования, совместного решения вопросов в рабочих группах.

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

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

## Суперджеты для Президентского авиаотряда

В ряду государственных заказчиков «Суперджетов» прибавление: вслед за Министерством внутренних дел, получившим год назад бывший в эксплуатации лайнер, и Министерством по чрезвычайным ситуациям, заказавшем этим летом два воздушных пункта управления, два самолета заказало и Управление делами Президента РФ. Соответствующий государственный **контракт** с Объединенной авиастроительной корпорацией был подписан 8 декабря.

Согласно его условиям, до конца 2015 года заказчику должны быть переданы воздушные суда RRJ-95В с серийными номерами 95030 и 95037, которые изначально строились для лаосской авиакомпании «Lao Central» и были впервые подняты в воздух в 2013 г.

В течение будущего года планируется выполнение работ на воздушных судах в соответствии с дополнительными техническими требованиями, предъявленными президентским авиаотрядом, в том числе и переоборудование пассажирского салона из варианта на 8 мест бизнес-класса и 85 эконом-класса в трехсалонную компоновку. В первом салоне планируется размещение дивана и двух поворотно-откидных кресел, во втором – 12 кресел бизнес-класса, в третьем – 45 мест эконом-класса. Стоимость заключенного соглашения составляет 2,836 млрд.руб. (по 1,418 млрд. за самолет).

*Источник: alexeyvvo*



Фото: Дмитрий Петроченко

**Крылья Вашего бизнеса**

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



- Терминал А для пассажиров деловой авиации
- Ангарное хранение воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Наземное обслуживание воздушных судов
- Вертолетная площадка «Шереметьево-А»

**АВИА ГРУПП НОРД**  
деловая авиация

АФТН:  
УЛАНУДЭ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН:  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

client@avia-group.ru  
www.avia-group.ru

## Росавиация запретила летать «Эйр Самаре»

Федеральное агентство воздушного транспорта приостановило действие сертификата эксплуатанта авиакомпании «Эйр Самара», сообщает пресс-служба ведомства.

Действие сертификата приостановлено с 15 декабря из-за нарушения эксплуатантом правил обеспечения и производства полетов.

25 ноября самолет Beechcraft King Air 350 авиакомпании «Эйр Самара», летевший в Самару из Ульяновска, совершил аварийную посадку из-за не вышедших стоек шасси. При посадке воздушное судно выкатилось за пределы взлетно-посадочной полосы. Источник в экстренных службах региона сообщал, что самолет получил серьезные повреждения: у него была повреждена нижняя часть фюзеляжа, закрылки, лопасти винтов и воздухозаборники двигателей.

«Эйр Самара» была создана в 2010 году, однако начала коммерческие воздушные перевозки лишь в 2014 году. Решение о выдаче авиакомпании сертификата на осуществление коммерческих воздушных перевозок Росавиация приняла 30 июня 2014 года.

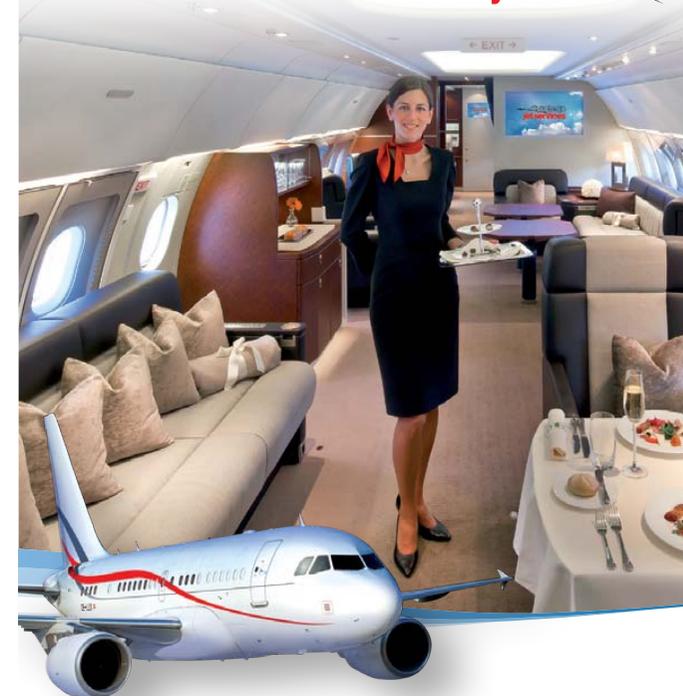
Всего в парке «Эйр Самара» три Beechcraft King Air 350i, предназначенных для региональных перевозок в пределах Приволжского федерального округа. Однако компания до сих пор использовала их для чартерных перевозок.

Также на этой неделе стало известно, что «Эйр Самара» ищет подрядчика, который сможет предоставить услуги по страхованию трех самолетов Beechcraft King Air 350i. Общая страховая сумма самолетов — 737 млн рублей. Каждое судно застрахуют на сумму около 245,7 млн рублей.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.  
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

**tyrolean**  
**jet services**



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



» Tyrolean Jet Services » A-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия  
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21  
» sales@tjs.at » www.tjs.at

## Немецкий порядок

18 декабря 2014 г. работниками ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» проведен внешний аудит деятельности организации по техническому обслуживанию «Aero-Dienst GmbH & Co.KG». В область распространения внешнего аудита вошли вопросы функционирования системы менеджмента качества и системы управления безопасностью полетов компании «Aero-Dienst».

«В ходе проведения аудита проверялись вопросы поддержания в рабочем состоянии существующей инфраструктуры организации (склады, инструментальные кладовые, офисные помещения), достаточности материальных и человеческих ресурсов, обеспечения необходимой квалификации, процессы планирования ТО, процедуры управления агрегатами и инструментами. По результатам проведенного аудита, специалистами авиакомпании сделан вывод

о соответствии деятельности «Aero Dienst GmbH & Co.KG» требованиям внешних нормативных документов и внутренним требованиям Авиакомпании, предъявляемым к проверенным процессам», - прокомментировали BizavNews в компании.

Авиакомпания «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450, Hawker 750 и Tu-134.

Нюрнбергский перевозчик «Aero Dienst GmbH & Co.KG», хорошо известный на российском рынке, был образован в 1958 году. Компания имеет сертификаты EASA/FAR Part 145 и EASA Part 21.



## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Первый Legacy 650 в Молдове

Как стало известно BizavNews, молдавский бизнес-оператор Nobil Air получил 24 декабря новый бизнес-джет Embraer Legacy 650 (бортовой номер ER-KKL).

Компания основалась в 2003 году. Принадлежит зарегистрированной в Великобритании фирме Skywings Alliance. Первый самолет компании – Learjet 35 – был получен в сентябре 2004 года и начал работать уже с ноября того же года. Бывший президент Молдавии Владимир Воронин часто использовал услуги Nobil Air для своих зарубежных поездок. Сейчас в парке компании на правах управления эксплуатируется и Dassault Falcon 2000EX, а также «собственный» Learjet 60.

Примечательно, но больше бизнес-джетов в авиационном реестре страны на данный момент нет.

Legacy 650 является преемником легендарной модели Legacy 600, которая завоевала популярность благодаря сочетанию низких эксплуатационных затрат, надежности, а также с размахом решенного и практичного в использовании внутреннего пространства.

По сравнению со своими предшественниками новая модель предлагает несколько усовершенствований, например, еще большую дальность полета, еще более защищенный от шума и более тихий салон, и высокую гибкость при изменении внутренних помещений салона самолета. В самолете могут с комфортом путешествовать до 14 пассажиров. Самолет Legacy 650 также располагает самым крупным багажным отделением в своем классе, объемом свыше 8 000 литров.

## 750 – не предел

В декабре 2014 года на острове Мэн зарегистрировано 750-ое воздушное судно. Им стал Gulfstream G280 (2014 года выпуска, бортовой номер M-ELAS), принадлежащий частному клиенту. С момента регистрации 700-го самолета прошло около полугода. Подобная динамика сохраняется уже три года.

Напомним, что 700-й самолет Bombardier Global 6000 (2014 года выпуска, бортовой номер M-FINE), оператором которого стала компания Noristevco Investments, был зарегистрирован в середине июля 2013 года. В среднем в год префикс «М» получают порядка 100 воздушных судов. При этом, за последние два-три года наблюдается тенденция регистра-

ций крупных бизнес-джетов типа Gulfstream G550, Dassault Falcon 7X и Bombardier Global, и наоборот, снижение интереса со стороны владельцев нижнего сегмента.

В настоящее время остров Мэн является самым быстрорастущим в мире регистром морских и воздушных судов и, по данным Flightglobal, занимает 4-е место среди всех регистров по количеству зарегистрированных бизнес-джетов.

По состоянию на начало июля 2014 года в мире эксплуатируется более 500 воздушных судов с префиксом «М».



## Хороший год для Dassault

На церемонии торжественной выкатки нового бизнес-джета Falcon 8X генеральный директор Dassault Falcon Джон Розанваллон сказал, что считает 2014 «хорошим годом». В течение первых трех кварталов компания получила заказы на 67 бизнес-джетов Falcon, что больше, чем за весь 2013 год. «И у нас впереди итоги хорошего четвертого квартала 2014 года», - сообщил он изданию AIN. Объем заказов Dassault Falcon с начала года достиг 2,195 млрд. евро, то есть рост к тому же периоду прошлого года составил 63% по количеству и 49% по общей стоимости заказов.



Однако не все регионы мира внесли одинаковый вклад в этот рост. Так, например, на страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) приходится лишь около 15 процентов продаж. А Китай в этом году, по мнению Джона Розанваллона, стал разочарованием для всех производителей бизнес-джетов. «В отличие от этих регионов, США «наконец проснулись», а продажи в Северной Европе были «удовлетворительными», - сказал он.

По словам генерального директора Dassault Aviation Эрика Трапье, компания не почувствовала никакого влияния в 2014 году от международных экономических санкций против России.

## Daher-Socata продолжит дело E-Fan

Французская компания Daher-Socata подписала соглашение с входящей в Airbus Group компанией VoltAir, которое предусматривает разработку, производство и сертификацию электрического самолета E-Fan 2.0. Полностью электрический двухместный самолет является первым продуктом полномасштабной программы развития электрических самолетов, с большой помпой начатой Airbus в начале года. Согласно договору, Daher-Socata возьмется за общее развитие проекта, включая создание электромотора и аккумуляторных батарей, летные испытания и европейскую сертификацию. Производитель будет оказывать помощь Главному управлению ГА Франции (DGAC) в определении эксплуатационных ограничений и правил летного обучения.

Предполагается, что E-Fan 2.0 с тандемным расположением кресел и двумя электромоторами мощностью по 30кВт, соединенными с восьмиллопастными вентиляторами, займет достойную нишу на рынке тренировочных машин АОН. Автономность E-Fan только с

ионно-литиевыми батареями должна составить около 2 часов. В перспективе Airbus намерена использовать технологии для создания коммерческих лайнеров будущего. Не исключается возможность поставок самолета в США. Стоимость пока не определена.

Прототип E-Fan 2.0, который был представлен в июле 2014 года на авиасалоне в Фарнборо, является монопланом с низко расположенным крылом взлетной массой 1300 фунтов, и скоростью 120 узлов.

По словам официальных лиц, контракт явился результатом 18-месячной подготовительной совместной работы с Airbus Group и заключен в удачное время для компании, несколько месяцев назад представившей новый турбовинтовой ТВМ 900 и освободившей свой инженерный потенциал для работы над новым проектом. Цель проекта состоит в том, чтобы сделать E-Fan пригодным для летного обучения. Airbus также планирует в будущем сделать четырехместный E-Fan 4.0.



## Взлетел третий опытный Vision SF50

Компания Cirrus Aircraft объявила об успешном первом полете третьего и последнего опытного прототипа «С-Two»(С2) в программе Vision SF50. Первый полет экземпляра С2 стал важной вехой в программе персонального джета, так как С2 присоединяется к летным испытаниям С0 и С1 и сертификационным тестам FAA.

Первый полет С2 состоялся в субботу, 20 декабря, примерно в 14:00 в международном аэропорту Дулут (KDLH). После завершения 20-минутного полета директор по летным испытаниям Майк Стивенс сообщил: «Хотя первый полет был запланирован непродолжительным, С2 вел себя как предполагалось, и основные характеристики подтверждены. Что более важно – этот полет отражает преданность и решимость команды разработчиков Vision».

Прогресс в реализации программы летных испы-

таний Vision SF50 в последние месяцы ускорился. С момента первого полета 24 марта 2014 года прототип С0 выполнил широкий спектр аэродинамических испытаний и тестов на управляемость и в будущем продолжит расширять спектр режимов полета, в том числе и на тестирование парашютной спасательной системы. С1 совершил первый полет 25 ноября 2014 года, его основным назначением стали полеты на сертификацию в условиях обледенения (Flight Into Known Icing). С2 будет участвовать в испытаниях на надежность и работу дополнительного оборудования, а также выступит в качестве эталона для определения летных характеристик и программы обучения. Все три самолета уже налетали более 250 часов в 177 полетах.

Следующий самолет Vision SF50 станет первым серийным с обозначением Р-One (Р1). Р1 планируется выкатить из цеха во второй половине 2015 года.



FORTAERO  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
ИЗЪЯВЛЯЮЩИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM  
SALES@NEXTANTBBA.COM  
+372 630 00 10



## Monasair получил шикарный вертолет

Вертолетный оператор Monasair, базирующийся в Монако, получил в управление вертолет EC145 Mercedes-Benz Style, который был приобретен в 2012 году частным клиентом и в декабре текущего года передан оператору. Согласно договору, воздушное судно будет доступно для выполнения чартерных перелетов без предварительного уведомления владельца. Ранее вертолет использовался исключительно в личных целях, выполняя рейсы на Корсику и в Куршевель, сейчас же он будет доступен для чартеров по любым направлениям.

Как отмечают в компании, новый вертолет будет оптимальным компромиссом между Agusta Westland A109 GRAND NEW SP и Airbus Helicopters EC155 B1 (всего в парке оператора шесть вертолетов, включая AS365 N3+). К тому же, этой зимой в компании прогнозируют спрос на полеты в «большие» Альпы, и именно EC145 оптимально приспособлен к выполнению «горных рейсов».

Monasair является частью Sky Group, который включает в себя оператора SkyCam и провайдера услуг TOiP Sky Maintenance Services. Monasair, пожалуй, самый известный оператор в княжестве. Начав работу в 1988 году, компания приобрела уникальный опыт VIP перевозок, что позволило ей в 1990 году стать официальным перевозчиком членов княжеской семьи и Правительства города-государства.

EC145 Mercedes-Benz Style был разработан студией Mercedes-Benz Advanced Design Studio в итальянском городе Комо. «Дизайн интерьера вертолета EC145 в стиле Mercedes-Benz является отражением уже ставшего классическим языка роскоши Mercedes-Benz и в плане элегантности и комфорта отвечает самым высоким ожиданиям», - отмечает профессор Гордон Вагнер, глава дизайнерского бюро Mercedes-Benz.

Дебют вертолета в компоновке Mercedes-Benz Style состоялся на EBACE-2011 в Женеве.



**THINK BUSINESS\***

Именно лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135

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

\*думайте о бизнесе

## Multi Service купил Avinode

Компания Multi Service Technology Services, работающая в области решений для платежей и биллинга, купила контрольный пакет акций Avinode, сообщает Corporate Jet Investor. Стоимость сделки и приобретенная доля пока не разглашаются, но Никлас Берг, соучредитель и генеральный директор Avinode, говорит, что основатели остаются в компании и продолжают владеть значительным количеством акций.

«Мы продали часть компании не потому, что хотим «пойти на пляж», - говорит Берг. «Единственное, что мы хотели сделать – это построить более прочный фундамент для долгосрочного будущего Avinode и Sched Aero. Мы любим то, что делаем, и будем продолжать это делать».

Никлас Берг добавил: «Хотя у нас есть много идей, наше внимание сосредоточено на продвижении Avinode в качестве ключевого элемента рынка бизнес-авиации в сегменте чартерных перевозок и SchedAero

как лучшего программного обеспечения по планированию полетов для экипажей и операторов».

Компания Multi Service была основана в 1978 году для обеспечения платежей и разработки программных систем для автопарков. В настоящее время она предлагает эти услуги для эксплуатантов воздушных судов, судоходных компаний и правительств. Multi Service принадлежит компании World Fuel Services.

Avinode был задуман Никласом Бергом, Никласом Веннерольмом и Пером Мартинссоном, когда они были студентами технического университета Гетеборга. Как система, Avinode запущена в 2002 году. Сейчас в Avinode зарегистрировано более 300 эксплуатантов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. Обе клиентские группы, использующие Avinode, получают огромные преимущества в ведении бизнеса.



Никлас Берг, Пер Мартинссон и Никлас Веннерольм

DOMODEDOVO  
BUSINESS AVIATION  
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.  
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12  
E-mail: info@bac-dmd.ru

## Gulfstream лидирует в 2014 по рекордам

Национальная ассоциация по авиации США недавно выпустила отчет по рекордам за 2014 год. В уходящем году Gulfstream Aerospace опять доминирует с 19-ю заявленными рекордами в различных категориях полетов. Это больше, чем поступившие заявки всех других производителей вместе взятых – Airbus, Boeing, Bombardier, Cessna и Embraer.

Большинство рекордов, установленных на самолетах Gulfstream, стали результатом ввода в строй новых моделей. Задавал темп G280 с 13-ю рекордами, обогнав с большим отрывом G650, который в 2014 показал пять достижений. Тем не менее, с момента его первого полета в ноябре 2009 года флагман установил 42 рекорда скорости.

Другие деловые самолеты, которые установили рекорды в 2014, включают: один у Bombardier Challenger 300, по одному у Beechcraft Baron BE58 и Bonanza A36, четыре у Cessna Citation X+, один у Citation CJ2 и два у Cessna 172, по одному у Embraer Phenom 100 и 300.

По словам Стива Касса, вице-президента Gulfstream по коммуникациям, для компании рекорды важны с двух сторон – они позволяют производителю продемонстрировать возможности своих бизнес-джетов в реальном мире и доказать, что самолеты будут делать то, что рекламируется. Gulfstream также считает, что рекорды выдвигают на первый план значение бизнес-джетов, как инструментов экономии времени и средства повышения производительности.



## 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.



## Готовы к сложным метеоусловиям

Швейцарский бизнес-оператор Albinati Aeronautics получил одобрение швейцарских авиационных властей (Федеральное ведомство гражданской авиации – FOCA) на полеты в сложных метеоусловиях. Пилоты компании прошли переподготовку и теперь могут выполнять посадки по CAT II (заходы по II категории позволяют выполнять посадку при высоте принятия решения 30 м (100 фт) и видимости 350 м (1200 фт)).

Как сообщают в компании, сертификат особенно актуален в период традиционного «высокого» сезона, когда количество рейсов в «сложные» аэропорты максимально. Переподготовку прошли все пилоты компании. На данный момент Albinati Aeronautics эксплуатирует исключительно самолеты Bombardier Global, включая 5000/6000.

В будущем компания планирует получить и сертификат CAT III. При посадке по III категории самолет приземляется с использованием системы автоматической посадки, высота принятия решения отсутствует, а видимость должна быть не ниже 250 м (700 фт) по категории IIIa, либо от 50-250 м по категории IIIb. Системы II и III категорий должны иметь освещение осевой линии, зоны посадки и другие вспомогательные средства.

Albinati Aeronautics за последние два месяца превратилась из локального в международного игрока рынка бизнес-авиации. В прошлом месяце оператор получил мальтийский сертификат эксплуатанта (Aircraft Operator Certificate (AOC)). На острове оператор будет работать через мальтийскую «дочку» Albinati Aviation Ltd. Таким образом, Albinati Aeronautics имеет два сертификата эксплуатанта (швейцарский и мальтийский), что позволяет клиентам компании выбирать страну регистрации исходя из своих требований.

## Latitude получил сертифицированный двигатель

Компания Pratt & Whitney Canada сообщает о получении сертификата на двигатель PW306D1 (Transport Canada type certification), который будет установлен на новом бизнес-джете Cessna Citation Latitude. Двигатель PW306D1, имеющий номинальную тягу 5907 фунтов, по плану получит сертификат Федерального управления гражданской авиации США (FAA) в первом квартале 2015 года. Таким образом, американский производитель еще ближе подошел к финальной стадии сертификации Latitude, которая запланирована на второй квартал 2015 года.

«Программа сертификации Citation Latitude уже прошла две трети пути и на каждом этапе этого процесса достигла цели», - говорит президент и главный исполнительный директор Textron Aviation Скотт Эрнест. «Вся команда сфокусирована на том, чтобы превзойти ожидания клиентов в новом Citation Latitude, будь то в плане дизайна, качества продукции или показателей производительности».

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост. Citation Latitude стоит \$ 16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты. С дальностью полета 2500 морских миль, Latitude попадает в промежуток между Sovereign+ (3000 миль) и Citation XLS+ (1722 мили).



## Восточно-европейский союз

За несколько дней до нового года ведущие игроки на рынках Ближнего Востока и Европы официально объявили о создании нового альянса. Речь идет о саудовской компании NasJet и европейском операторе Luxaviation Group. Известно, что обе компании полностью сохраняют свою финансовую независимость и бренды. Новый альянс станет вторым по величине в мире по парку воздушных судов (более 150 бизнес-джетов) с представительствами на трех континентах. Согласно подписанным документам, партнеры оптимизируют портфолио услуг и применят единый ценообразующий механизм. Вся документация будет вестись на общих бланках партнеров, однако налоги будут платиться в странах регистрации.

В настоящее время общая стоимость активов NasJet составляет \$ 1,5 млрд. Сейчас собственный флот NasJet состоит из самолетов Gulfstream G550/450, Dassault Falcon 2000LX и Hawker 750/800. Компания была образована в 1999 году и базируется в Международном аэропорту Эр-Рияд, а также в ряде европейских аэропортов. Помимо выполнения чартерных рейсов и управления воздушными судами, перевозчик активно работает на рынке купли-продажи, долевого владения и технического обслуживания.

В Luxaviation Group, которая в 2013-2014 гг. активно укреплялась на европейском рынке бизнес-перевозок, превращаясь из локального оператора в крупного игрока, впервые заговорили о возможных интересах на Ближнем Востоке и странах АТР еще весной текущего года. И это неудивительно, если учесть, что Luxaviation Group в конце прошлого года активизировала свое присутствие на рынке Юго-Восточной Азии, открыв коммерческий офис в Сингапуре, и анонсировала ряд переговоров с местными бизнес-операторами.

## ExecuJet развивает вертолетный сегмент

ExecuJet Aviation Group официально сообщила о старте программы вертолетных чартерных рейсов в партнерстве с южноафриканским оператором Acher Aviation. Как сообщают в компании, полеты планируют выполнять из собственного FBO в Cape Town International Airport на шестиместных Bell 407, принадлежащих Acher Aviation.

Для группы ExecuJet Aviation это уже второй проект на вертолетном рынке. Весной 2014 года ExecuJet запустил коммерческие вертолетные чартеры и услуги по управлению вертолетами в лондонском аэропорту Кембридж, где у компании есть собственный FBO. Расширение спектра предоставляемых услуг стало возможным после получения компанией в Управлении гражданской авиации Великобритании вертолетного сертификата эксплуатанта.

В ЮАР компания также планирует получить сертификат эксплуатанта, однако сроки подачи заявки будут зависеть от спроса на данные услуги. Вполне возможно, что это произойдет уже в марте 2015 года, когда ExecuJet Aviation Group выступит официальным вертолетным оператором Absa Cape Epic 2015 – самой освещаемой многодневной велогонки в мире (после старта на территории университета Кейптауна, командам из двух человек предстоит преодолеть 739 км с перепадом высот 1600 м., прим. BizavNews). Именно с помощью вертолета можно наблюдать за самыми красивейшими моментами соревнований, и ExecuJet уже принимает первые заявки.

«В ЮАР наблюдается большой спрос на вертолетный сервис со стороны наших клиентов, летающих на самолетах», - комментируют в ExecuJet Aviation Group.



## 2015-й обгонит по поставкам 2014-й

По данным Ассоциации аэрокосмической промышленности США (AIA), авиационная отрасль поставит в 2015 году больше воздушных судов авиации общего назначения, чем в 2014 году.

По прогнозу, поставки самолетов АОН в 2014 году составят 1691 единицу, что на 4,7 процента больше, чем в 2013 году, сообщает AIA в своем докладе, который был выпущен 17 декабря 2014 года. Общая стоимость всех поставок составит \$ 11,9 млрд.

Ассоциация также прогнозирует дальнейший рост в 2015 году. Поставки самолетов в следующем году предположительно достигнут 1742 единицы, что на 3 процента больше, чем в нынешнем. Общая стоимость поставок оценивается в \$ 12,7 млрд.

Несмотря на этот рост, поставки по-прежнему значительно ниже докризисных уровней, которые в 2007 году достигли 3279 самолетов.

В ходе пресс-конференции, на которой представлен прогноз AIA, официальные лица ассоциации выделили несколько значительных достижений АОН в 2014 году: 50-летие производства Beechcraft King Air, публичный дебют среднего бизнес-джета Cessna Latitude и анонс двух новых бизнес-джетов Gulfstream.

Приоритетом для AIA в 2015 году, связанным с отраслью АОН, является получение одобрения Конгресса на возобновление и перевод в постоянный режим предоставления налоговых льгот для работ по исследованиям и разработкам. Этот режим закончился в конце 2013 года.

## PrivateFly капитализируется

Крупнейший в Великобритании онлайн-сервис бронирования самолетов бизнес-авиации PrivateFly в 2015 году планирует привлечь на рынке порядка 6 млн фунтов для увеличения своего присутствия на североамериканском рынке. Компания инвестирует в IT разработки с учетом особенностей работы в США и Канаде. В PrivateFly уверены в своем «заатлантическом» успехе. Впрочем, с какими финансовыми институтами компания планирует работать, так же, как и условия инвестирования, в настоящий момент неизвестно.

Компания PrivateFly была одной из первых, предложивших еще в 2010 году на рынке услуги по поиску и бронированию рейсов через мобильные приложения. При этом, клиенту нет необходимости отправлять запрос по предоставлению предложений по выбору воздушного судна – в сервисе есть все сравнительные характеристики воздушных судов и подробная детализация интерьеров конкретных бизнес-джетов. И сейчас компания активно инвестирует именно в новые мобильные решения, за которыми, по словам Адама Твидэлла, основателя компании PrivateFly, будущее.



«Несколько лет назад многие отраслевые эксперты скептически относились к росту количества бронирований через мобильные приложения, считая, что пассажиры бизнес-авиации очень консервативны. Но мы очень рады, что доказываем несостоятельность их доводов. Теперь мы видим, что рынок бизнес-перевозок идет в ногу со временем. В прошлом году количество запросов с телефонов и планшетов выросло на 6%, а с момента предоставления таких услуг мы получили более 100000 запросов», – комментирует г-н Твидэлл.

В 2010 году PrivateFly уже привлекла инвестиции в размере 2 млн. фунтов стерлингов. На эти деньги компания существенно расширила свою деятельность и, как следствие этого, вышла на международный рынок. В компании считают, что успешное привлечение средств демонстрирует уверенность инвесторов в дальнейшем развитии деловой авиации, и в частности чартерного сегмента. Спад стал катализатором перемен в индустрии бизнес-перевозок, создавая четкое требование со стороны клиентов на более прозрачное ценообразование. PrivateFly.com использует эту ситуацию в своих интересах, вкладывая значительные средства в улучшение быстродействия, удобство бронирования и прозрачное ценообразование в чартерном сегменте.

Компания PrivateFly начала свою работу в 2008 году, когда соучредители, муж и жена Адам Твиделл и Карол Корк, продали свой дом для начального капитала компании. Твиделл служил 10 лет в качестве пилота в ВВС Великобритании, три года в NetJets и был консультантом London City Airport – и все это для того, чтобы начать собственный бизнес. Сейчас в базе системы бронирования PrivateFly.com находятся более 7000 самолетов со всего мира.

## В Калуге появятся Хелипорты России

Соответствующее соглашение было подписано 19 декабря между губернатором Калужской области Анатолием Артамоновым и главой «НДВ Групп» Александром Хрусталевым во время заседания комиссии при Президенте РФ по развитию авиации общего назначения.

В рамках подписанного соглашения в течение двух лет в области появится новый мультиформатный вертолетный комплекс «Хелипорт-Калуга» с рекреационно-гостиничной зоной, строительство которого «НДВ Групп» будет осуществлять за счет собственных инвестиций.

На территории комплекса будут созданы вертолетные площадки, бизнес-центр, ангары для хранения авиационной и яхтенной техники, а также кафе, рестораны, магазин летной экипировки и сувениров. Помимо удобной парковки и благоустроенного пляжа здесь также будет построен отель мирового уровня и уникальный тематический парк развлечений, который со временем, безусловно, станет любимым местом отдыха всех жителей города.

«Появление нового вертолетного комплекса позволит создать новые рабочие места, а также организовать подготовку квалифицированных кадров для авиационной сферы», - комментирует соглашение председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталев.

Общий размер инвестиций в проект составит около 320 000 000 рублей. Все расходы на реализацию Инвестиционного проекта, в том числе расходы на проведение проектных и строительных работ, берет на себя «НДВ Групп».

## «КрасАвиа» купила два Robinson R66

Государственное предприятие Красноярского края «КрасАвиа» в рамках долгосрочной программы реновации авиапарка приобрело в лизинг два легких многоцелевых пятиместных вертолета Robinson R66, оснащенных газотурбинным двигателем RR300 компании Rolls-Royce. Машина с серийным номером 497 получила регистрацию RA-05783, с серийным номером 514 — RA-05784.

R66 стали первыми иностранными вертолетами в парке «КрасАвиа» (до этого помимо самолетов перевозчик эксплуатировал три десятка Ми-8) и вторым и третьим воздушными судами этого типа в российском реестре сертификатов эксплуатантов, допущенных к коммерческим перевозкам. До этого единственный R66 с регистрационным номером RA-06385 был у уфимской авиакомпании «Лайт Эйр» (внесен в сертификат в октябре 2013 г.).

Предполагается, что к коммерческой эксплуатации своих новых вертолетов «КрасАвиа» приступит в феврале-марте 2015 г. На первом этапе техническим обслуживанием красноярских R66 займется «Аэро-союз». Впоследствии, после получения сертификатов



соответствия, поддержанием летной годности этих машин займется сама «КрасАвиа». Для работы на R66 в штате авиакомпании уже есть три пилота и семь человек инженерно-технического персонала. «Приобретение новых современных вертолетов открывает новые возможности для авиакомпании», — рассказал АТО.ru Владислав Власов, руководитель пресс-службы «КрасАвиа». «Область применения легких маневренных вертолетов R66 обширна: пассажирские перевозки, аэротакси, патрулирование лесных массивов, мониторинг нефтепроводов, газопроводов, линий электропередач, проведение воздушных аэро-, фото- и видеосъемок, деловые и туристические полеты, выполнение санзаданий. Планируется, что реализация данных целей расширит число наших партнеров и клиентов как в Красноярском крае, так и в целом в Сибирском федеральном округе».

Напомним, соответствующее извещение о приобретении двух R66 на общую сумму около 161,9 млн руб. «КрасАвиа» разместила на портале закупок в сентябре 2014 г. Поставщиком машин стала ГТЛК. Срок финансовой аренды рассчитан на семь лет. Воздушные суда застрахованы в ВСК.

Источник: АТО

## X4 полетит в следующем году

Выступая 10 декабря на презентации для инвесторов Airbus Group, генеральный директор Airbus Helicopter Гийом Фори сообщил о сворачивании программы модернизации AS365 N3e Dauphin. Взамен этого производитель сосредоточится на вертолете следующего поколения X4. Глава компании сообщил, что первое включение электросистем первого прототипа произошло в начале декабря.

«Мы предпочли сосредоточиться на более коротких сроках поставки и конкурентоспособных ценах семейства Dauphin – AS365 N3+ и EC155 B1, и развитии проекта X4», - сказал глава производителя. По планам Airbus Helicopter, программа модернизации N3e должна была получить одобрение к концу этого года. Компания даже начала демонстрационные полеты с потенциальными клиентами. Средний двухдвигательный вертолет должен был получить модернизированную втулку винта и усиленный главный редуктор, что должно было привести к сокращению на 10% прямых затрат на техническое обслуживание. А новые турбовальные двигатели Turbomeca Arriel 2N позволили бы на N3e увеличить на 750 фунтов в максимальный взлетный вес.

Однако производитель сейчас ускоряет разработку по программе X4, так как официальный анонс нового вертолета запланирован в марте на Heli-Expo-2015. Это говорит о том, что программа вертолета, который заменит AS365 Dauphin и EC155, продвинулась значительно дальше, чем предполагали многие эксперты. Первый полет X4 запланирован на конец следующего года, а ввод в эксплуатацию – в 2017 году.

Разработка X4, наряду с приходом нового EC175, означает, что производитель будет, по словам Фори, «полностью реинвестировать сегмент средних и легких машин новыми продуктами».

## SKYe SH09 совершил второй полет

В ноябре компания Marenco Swisshelicopter AG провела второй полет своего перспективного однодвигательного семиместного вертолета SKYe SH09. Первый вылет совершен 2 октября 2014 года.

Как сообщает AIN, второй полет SKYe SH09 также был на висение, но продолжался дольше первого – немного менее 20 минут. Летчик-испытатель сообщил, что в этом полете почувствовал улучшения в управляемости. Судя по всему, компания после первого полета внесла некоторые изменения в конструкцию вертолета.

SKYe SH09 позиционируется как единственный вертолет в классе 2,5-тонных машин, оснащенный полностью композитным планером, передовой бесшарнирной системой несущего винта с пятью лопастями, двигателем с электронной системой управления и «стеклянной» кабиной.

Вертолет SKYe SH09 имеет привлекательные характеристики: максимальная продолжительность полета – 5 часов и дальность – 800 км, крейсерская скорость – 260 км/ч, максимальная взлетная масса – 2800 кг, масса груза на внешней подвеске – 1500 кг. На вертолете устанавливается двигатель Honeywell HTS900 мощностью 1000 л.с. и авионика Sagem.

SKYe SH09 планируется ввести в производство в течение ближайших 12-16 месяцев. Marenco Swisshelicopter AG уже имеет заказы и предварительные соглашения на более 50 машин. Стоимость SKYe SH09 составляет \$ 3 млн. Производство вертолета будет осуществляться на заводе компании в городе Моллис (недалеко от Цюриха) в Швейцарии и в ЮАР, откуда машины будут поставляться заказчикам из Африки и Азии. Главные конкуренты: AS350B3, EC130 и AW119Ke.



## GlobeAir растет за счет Мустангов

Базирующийся в Линце австрийский бизнес-оператор GlobeAir сообщает о рекордном росте продаж с начала осени на самолеты Cessna Citation Mustang, которые составляют основу парка компании. «На фоне сообщений WINGX о продолжающемся падении спроса на полеты в Европе в последние несколько месяцев, мы должны констатировать, что наблюдаем существенный рост именно в сегменте VLJ. По нашим предварительным оценкам, начиная с осени эта цифра составляет как минимум 10%. Например, в сентябре рост составлял 14%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В денежном эквиваленте компания уже «наторговала» с начала осени на € 5,1 млн., выполнив более 1050 рейсов. Мы надеемся, что

традиционный высокий сезон также скорректирует наши производственные показатели и сделает 2014 год рекордным», - комментируют в компании.

«Помимо бизнес-трафика, в Европе существенно упал спрос на большие и средние бизнес-джеты, и даже доля рейсов на легких джетах падает из месяца в месяц. А вот что касается самолетов класса VLJ (Very Light Jet), то здесь картина совсем иная. Согласно докладу WINGX, именно в период 2008-14 гг. «малыши» существенно увеличили трафик с 4000 до 43000 летных часов, тогда как, например, самолеты класса Citation XLS и Hawker 800 за этот же период показали отрицательную динамику. Таким образом, VLJ прош-

ли за кризисный период путь от 3,6% рынка до 33%, при этом эффективность использования самолетов выросла до 35%. Самолеты класса VLJ как никогда показывают свою эффективность именно в период экономической нестабильности. Несмотря на то, что эти самолеты существенно ограничены по своим летно-техническим характеристикам и пассажироплощадности, именно они позволили GlobeAir показывать просто фантастические темпы роста на общем фоне падения перевозок», - комментирует глава компании Бернанд Фрагнер.

Примечательно, что GlobeAir укрепила свое присутствие не только в традиционных для нее направлениях на Лазурном берегу и Средиземноморье, но и в «оживленных» мегаполисах, например, Женеве, Париже и Лондоне.

Видимо понимая, что экономические реалии европейского рынка сильно изменились, топ-менеджмент компании принял решение закрыть сделку по приобретению пяти самолетов Citation Mustang у ирландской лизинговой компании Star Fly.

Безусловно, хорошим продажам GlobeAir поспособствовало и партнерское соглашение с системой онлайн бронирования рейсов бизнес-авиации PrivateFly, по которому клиенты GlobeAir могут легко забронировать рейсы онлайн и получать мгновенную информацию о ценах, возможностях аэропортов и наличии воздушных судов.

Также в компании основательно подошли к вопросу ценообразования. Понимая, что именно трафик делает деньги, стоимость перелета весьма «вкусная». Так, полет по маршруту Париж-Лондон обойдется в €1110, из Парижа в Женеву в €1075, а из Цюриха в Париж – «символические» €950 за весь борт.



## Москву посадят на вертолеты

Вертолетные такси готовятся к возможному открытию неба над Москвой. В настоящее время идут переговоры с правительством столицы и силовиками, определяются варианты маршрутов для безопасных полетов, говорят участники процесса. Бизнесмены описывают планы по освоению Подмосковья. «Газета.Ru» выяснила, куда сейчас можно слетать на вертолетном такси и как будет развиваться этот рынок в ближайшем будущем.

Сейчас вертолетное такси — услуга для избранных, но развитие сети вертолетных такси неизбежно будет снижать цену полетов. В этом уверен председатель совета директоров «НДВ групп» Александр Хрусталева, его компания — вертолетный центр «Хелипорт Москва» — расположена в 500 м от МКАД на Новорижском шоссе. Там находится вертолетная площадка, ресторан, школа пилотов.

«Вертолет летит в одну сторону с пассажирами, а возвращается пустым. Стоимость полета — 30 тыс. руб., в салоне — три пассажира, по 10 тыс. на каждого. А если система будет налажена, то обратно мы поведем еще трех, и тогда стоимость перелета для одного человека составит 5 тыс. руб.»

### **Кремль с птичьего полета**

В Правительстве Москвы идут переговоры о возможном открытии неба. Схему развития воздушного транспорта разрабатывает Мосгортранс совместно с департаментом транспорта. Одним из участников проекта является компания «Русские вертолетные системы» (РВС), которой принадлежит вертолетное такси «ХелиЭкспресс». У РВС уже есть две посадочные площадки в столице — в «Москва-Сити» и рядом с Домом музыки. Согласно замыслу, в Москве могут

появиться еще 82 частных вертолетных площадки.

Вся работа проходит в рамках городской целевой программы «Московское воздушное такси», обсуждение ведется порядка пяти лет, и уже есть концепция, рассказал «Газете.Ru» гендиректор компании «ХелиЭкспресс» Вадим Караваев. Предполагается сделать два воздушных коридора, по которым вертолеты смогут летать с северо-запада до «Москва-Сити» и с юго-востока до Третьего транспортного кольца. По данным Александра Хрусталева, предварительно решено пустить вертолеты над Москвой-рекой и Третьим транспортным кольцом. А директор департамента развития вертолетной компании «Аэросоюз» Дмитрий Евцихевич пояснил агентству «Москва», что летать над столицей разрешат только вертолетам с двумя двигателями — ради безопасности.

«К работе привлекаются научные институты — городские и федеральные, которые проводят исследования. И основная задача этих исследований — документально и научно доказать, что над Москвой можно выполнять полеты достаточно безопасно, — продолжает Караваев. — Ведутся переговоры с представителями силовиков — это Федеральная служба охраны, ФСБ, Минобороны, и огромная работа проводится по взаимодействию с Правительством Москвы».

По факту — правительство города не возражает против выполнения полетов, единственным серьезным препятствием становятся опасения силовых структур, говорит Караваев. «Понимания с их стороны нет... Точнее, понимание есть, но очень серьезные требования предъявляют к вопросам обеспечения безопасности», — отмечает он.



Фото: Дмитрий Петрученко

продолжение ►

Еще одним камнем преткновения, по словам Караваева, является система АЗН-В — автоматическое зависящее наблюдение-вещание. Все воздушные суда, которые выполняют полеты над Москвой, будут видеть друг друга, а также выдавать сигнал о своем местоположении в органы управления воздушным движением. Пока эта система не запущена в полном объеме, но работа в Госкорпорации по организации воздушного движения в этом направлении тоже активно ведется, говорит Караваев.

Промежуточные результаты уже есть. «В этом году мы начали выполнять полеты в Москву на площадку «Москва-Сити» на гражданском пассажирском вертолете», - говорит глава «ХелиЭкспресс». Оценивая пройденный путь, он поясняет, что работы находятся только на начальном этапе. «Наша цель — сделать воздушные перевозки над Москвой регулярными, но пока нам разрешают выполнять только авиационные работы. Как таковых перевозок над Москвой мы пока не выполняем», - говорит Караваев.

В том, что вертолетные такси будут летать над Москвой, гендиректор «ХелиЭкспресс» не сомневается. «Мы подобрали в городе порядка 100 мест, где можно организовать вертолетные площадки. Они включены в перспективный план развития города. В процессе строительства и согласования находится порядка девяти площадок — пять на крышах зданий и четыре на земле, еще 15 заложено в проекте. Это площадки не вертолетного такси, а под конкретных заказчиков», - пояснил Караваев.

«Небо над Москвой будет открыто, мы в этом уверены», - говорит владелец «Хелипорт Москва» Александр Хрусталев. - Однако оно не будет открыто для

массовых перевозок пассажиров, потому что это очень сильно затронет жилые районы — людям не понравится постоянный шум над их домами. Поэтому даже если небо и будет открыто, то полеты будут ограничены для максимального комфорта проживающих».

### ***В Шереметьево за 10 минут***

За пределами столицы вертолетные такси работают вполне успешно. Есть четыре гиганта — «ХелиЭкспресс», «Хелипорт Москва» и крупнейшие в России официальные дилеры Robinson Helicopter Company — «Аэромаркет» и «Аэросоюз». Есть агенты, которые становятся посредниками между клиентами и вертолетными центрами. Так что, решив совершить полет, пассажир, по всей вероятности, попадет к кому-то из этой четверки.

Заказать вертолетное такси можно до крупнейших аэропортов. Минимальная цена — 15 тыс., такую услугу предлагает «Хелипорт Москва» от площадки на Новорижском шоссе до Шереметьево на вертолете Robinson R44, в котором размещаются три пассажира. Длительность полета — 15 минут. Или за 10 минут можно преодолеть этот путь вшестером на вертолете с более мощным двигателем Eurocopter EC130 T2 за 25,6 тыс. руб. Во Внуково полет будет стоить от 20 тыс. до 43 тыс. руб. Время в пути составит от 17 до 20 минут. А в Домодедово можно долететь от 23 тыс. до 51 тыс. руб., время в пути — 20–25 минут.

На такси «ХелиЭкспресс» можно также долететь от одного аэропорта до другого. Маршрут Шереметьево — Домодедово будет стоить от 34 тыс. руб. Время в пути — 34 минуты. А из Внуково до Домодедово

можно успеть за 20 минут и за 32 тыс. руб. Это полет на Robinson R44. При выборе вертолета Eurocopter AS 350, в котором шесть мест, стоимость полета увеличивается более чем в два раза.

### ***И пристегните кабана!***

У компаний есть другие уже проработанные маршруты. Например, до гольф-клубов «Пестово», «Пирогово», в парк «Волен», к яхт-клубам «Талассо», «Галс» и «Адмирал», к санаториям, а также в охотхозяйства.

Иногда после охоты в салоне вертолета прибавляется в качестве пассажира добытый трофей.

«Если говорить об экономии, то летят втроем с ружьями, а трофей отправляется благополучно на машине. А если летят втроем на большом вертолете с большим багажником, то нет проблем — перевернули кабана, погрузили его в багажник, привезли. У нас был случай, когда владелец вертолета улетел на Robinson на охоту, там замечательно поохотился, а потом изъявил желание прилететь вместе с добычей — кабаном. Его положить некуда в Robinson, тогда посадили на место пассажира, пристегнули, наушники сверху надели. Выглядел колоритно! Справа от пилота сидел кабан!», - рассказал Вадим Караваев, добавив, что вертолет был частным, а не такси.

Бизнесмены предпочитают быстрые поездки в соседние города: до Твери — 115 минут и 57 тыс. руб., до Тулы — 155 минут и 78 тыс. руб., до Нижнего Новгорода — 5,5 часа и 195 тыс. руб. В перечне около двух десятков городов. Но на дальние расстояния

вертолет проигрывает «Сапсану»: на нем до Нижнего Новгорода можно доехать за 4 часа. Впрочем, и до Смоленска вертолет долетит за те же пять часов, за которые доедет поезд Москва — Минск. Другое дело, если хочется конфиденциальности, чего обычно не хватает звездам шоу-бизнеса.

Представители вертолетных такси рассказывают, что их услугами пользуются Филипп Киркоров, актер Данила Козловский, телеведущий Дмитрий Дибров и многие другие.

При желании можно сделать свой маршрут, сотрудники его изучат, найдут ближайшее место для посадки, оценят стоимость полета. Для посадки вертолета необходимо ровное место размером 4х4 м, а вертолет Robinson садится на автомобильную парковку.

### **Минус на минус**

К очевидным минусам относится необходимость заранее записываться на полет. «Заказ вертолетного такси — минимум за час до вылета. А вообще, чем раньше позвоните, тем больше вероятность, что будет вертолет. Если это пятница, то практически 99%, что за час мы не успеем, нужно часа два на подготовку, - говорит глава «ХелиЭкспресса» Вадим Караваев. - А так, можно, конечно, приехать на площадку в «Крокус Сити», заказать машину и пойти пить кофе. Но надо понимать, что если это новый маршрут, то нам нужно с вами его согласовать — проговорить, подобрать площадку. Мы объясним, что будем подбирать ближайшую площадку, но это не обязательно будет ваш дом». Караваев говорит, что в будни более-менее свободно, а в выходные вертолеты расходятся

как горячие пирожки и работают практически не выключаясь.

У конкурентов-друзей тоже плотное расписание. «В среднем в будни организуется около 5–8 рейсов в день, в выходные — до 15, - рассказал «Газете.Ru» PR-менеджер «Хелипорт Москва» Сергей Васильев. - Часто летят по два-четыре человека, вертолеты вмещают максимум шесть пассажиров. Пока что мы не можем сравнивать с предыдущими годами, потому что двери нашего «Хелипорта» открылись только в 2014 году. В следующем году мы уж точно сможем провести сравнение».

Еще один минус — зависимость от погодных условий. Если плохая видимость или обледенение, то пилоты предпочитают остаться на земле. «Вертолет может летать хоть всю зиму! Минус 30 или минус 40 — проблем нет. А вот в обледенение вертолет не может летать, потому что для этого не предназначен категорически», - рассказал «Газете.Ru» пилот «Хелипорт Москва» Валерий Бабурин. По его словам, пилоты проходят специальные курсы и выполняют полеты с инструктором в снегопад, когда образуются снежные вихри от несущего винта вертолета, которые ухудшают видимость. Александр Хрусталеv оценивает погодные условия в столичном регионе так: в году машина летает 11 месяцев.

### **Вертолетный «айфон»**

Владелец «Хелипорт Москва» ставит перед собой грандиозные задачи, и в их числе строительство российского легкого вертолета. Сейчас в России не производятся маленькие вертолеты, все подобные машины поставляются из-за рубежа. Соответствен-

но, и запчасти тоже зарубежные. А понижение курса рубля неизбежно заставит пересматривать цены на вертолетные полеты.

«Мы начинаем подготовку к строительству собственного вертолета, - объявил в конце декабря Александр Хрусталеv. «Моя задача — создать вертолетный «айфон». У нас есть понимание, что надо делать, у нас есть инженеры, специалисты. Но также очень важно получить обратный ответ от клиентов — чего хочется».

Хрусталеv оговорился, что у них даже был свой вертолет, который вроде даже взлетел. Но потом пояснил, что все-таки еще предстоит серьезная работа. «Уже есть техническое задание, определены параметры, определены типы трансмиссии, следовательно, мы понимаем, какие агрегаты, узлы нужны, - говорит Хрусталеv. - Думаю, в следующем году мы представим макет, планы такие. Еще через год покажем летающий прототип, а еще через год — начнем получать сертификацию».

Стремительное расширение вертолетного бизнеса в России тормозят законы. Предприниматели указывают, что от вертолетных компаний требуют такой же объем документов, как и от крупных авиакомпаний, подобных «Аэрофлоту», а вертолетные центры для чиновников — подобны аэропортам.

«Нынешнее положение правил и законов для развития вертолетного трансфера — это скорее полоса препятствий, нежели полоса благоприятного развития бизнеса. Но нам это придает динамику — мы энтузиасты и всегда находим силы, чтобы и дальше работать в этом направлении», - говорит Хрусталеv.

## Передышка на три года

Шереметьево вернется к вопросу развития деловой авиации после создания третьей взлетно-посадочной полосы и новой Северной терминальной зоны, а до этого будет заниматься обеспечением развития группы «Аэрофлот», сообщил Андрей Никулин, первый заместитель гендиректора МАШ в интервью ИТАР ТАСС, опубликованном на сайте аэропорта.

Развитие деловой авиации – это третий по приоритетности вопрос для МАШ (после регулярных и

грузовых перевозок, прим. BizavNews). «Хочу подчеркнуть, что в секторе деловых перевозок в Шереметьево создана конкурентная среда, но дальнейшее серьезное развитие сектора мы пока себе позволить не можем», - отметил топ-менеджер МАШ.

Никулин добавил, что аэропорт вернется к развитию деловой авиации после ввода в строй ВПП-3 в конце 2017-2018 годов.



«Открытие терминала «А» можно считать подтверждением серьезных намерений в данной области», - сказал первый замгендиректора МАШ. «Он действительно представляет собой самый современный терминал, комфортный и удобный для путешествующих самолетами деловой авиации. После расширения Старошереметьевского шоссе дорожная ситуация для прибывающих на автомобилях к терминалу «А» улучшится, подъезд будет максимально комфортным и займет немного времени».

Сейчас в МАШ крупнейший провайдер услуг бизнес авиации – компания «Авиа Групп», которая уже наметила ряд стратегических задач в среднесрочной перспективе. Речь идет об укреплении собственных позиций в Москве и Санкт-Петербурге, оставаясь в Шереметьево безусловным FBO № 1.

Как рассказали BizavNews в «Авиа Групп», те мощности, которыми располагает компания, до конца не загружены и потребностей в развитии инфраструктуры в настоящий момент не существует.

«Открытие нового участка скоростного шоссе Москва-Санкт Петербург сделает наш комплекс еще более привлекательным для клиентов, и мы уверены, что сможем «увидеть» увеличение трафика уже в ближайшее время. МАШ – наш акционер, и наши взаимоотношения строились и будут строиться на известных рынку принципах – стратегическое партнерство и взаимовыгодное сотрудничество. Несмотря на растущую нагрузку со стороны регулярных перевозчиков и прежде всего, базового «Аэрофлота», VIP авиация не сокращает своей активности в аэропорту», - комментирует заместитель генерального директора «Авиа Групп» по коммерции Игорь Чунихин.

## URALHELICOM – все только начинается

*В 2014 году вертолетная тематика стала одной из главных для редакции BizavNews. За последний год с дружескими визитами мы посетили множество отечественных и зарубежных компаний, работающих на российском рынке. И если столичный рынок освоен на «пять», то региональные проекты пока еще для нас в диковинку. И вот, что самое интересное – разъезжая по необъятным просторам нашей Родины, мы отчетливо понимаем, что вертолетный сегмент в регионах не такой уж и узкий. Все чаще в регионах мы видим не только современные воздушные суда, но и прекрасную инфраструктуру, а самое главное – желание инвесторов вкладывать «длинные» деньги. Все это ярко иллюстрирует серьезность намерений сделать сегмент не просто доступным для определенной категории пользователей, а превратить вертолетный бизнес в настоящую индустрию. Сегодня у нас в гостях коммерческий директор «Уральская Вертолетная Компания – URALHELICOM» Алексей Михайлов, который расскажет читателям BizavWeek о том, как компания отработала в уходящем году, и поделится планами на будущее.*



***Отечественный вертолетный рынок развивается стремительными темпами. Растет не только количество частных воздушных судов, но и активно развивается вертолетная инфраструктура и сервисные услуги. Конечно же, правильно говорить, что этот тренд больше «заметен» в крупных городах центральной части России, где спрос особенно высок. А каков вертолетный рынок «за Уралом», есть ли какие-либо особенности ведения бизнеса в вашем регионе?***

Хотя наш головной офис находится в Екатеринбурге, фактически мы давно являемся всероссийской компанией. В нашем «домашнем» Уральском регионе у нас, безусловно, есть конкурентное преимущество, т.к. находимся ближе к клиентам нашего региона, и мы понятнее для них, если так можно выразиться. Сложно выделить какие-то особенности ведения бизнеса в нашем регионе, пожалуй, только можно сказать об «особенных» клиентах. Я имею в виду тех, кто приобретает вертолеты для охоты, рыбалки, посещения своих животноводческих комплексов, что не свойственно центральной части России, где вертолеты больше используются для туристических целей. Разумеется, что среди наших клиентов есть настоящие путешественники и романтики неба. Им мы благодарны особенно, так как своими нестандартными маршрутами к малоизвестным местам они сильно подогревают интерес к вертолетам. Кроме того, поскольку наш регион является промышленным, вертолеты все больше и больше начинают использоваться для мониторинга работы промышленных комплексов.

***Алексей Анатольевич, расскажите, пожалуйста, об инфраструктуре компании и портфолио услуг.***

Компания существует с 2003 года и является первой в России организацией, сертифицировавшей авиационно-техническую базу по типу вертолета R44 Robinson, полностью соответствующую российскому законодательству. Мы предоставляем полный комплекс услуг при покупке и эксплуатации зарубежных вертолетов Robinson и Airbus Helicopters на территории России и стран СНГ, что включает в себя помощь в подборе модели вертолета в зависимости от задач эксплуатации, поставку вертолета из-за рубежа и его сборку на месте базирования, обучение летного и тех состава, дальнейшее обслуживание вертолета по месту нахождения заказчика.

***А каков портрет вашего клиента?***

Общий портрет довольно сложно создать, наша клиентская база довольно разнообразна. Большая часть – это, конечно же, частные клиенты. Затем идут авиационные предприятия, выполняющие различные виды вертолетных работ, и государственные учреждения, использующие вертолеты для выполнения разных задач.

В основном, нашими клиентами являются владельцы компаний, представляющих средний и крупный бизнес. Минимальная сумма проекта – 300 000 \$, если начать с ресурсного вертолета Robinson, максимальная ограничивается моделью вертолета и набором выбранных опций и может достигать до десятков миллионов евро.

***А возможно ли проследить динамику приобретения новых вертолетов и с вторичного рынка за последние, например, три года?***

продолжение ►

Динамика поставки новой техники положительная. В отношении популярных вертолетов Robinson динамика стабильная и объем ежегодных поставок вполне прогнозируемый. Если говорить об Airbus Helicopters, Bell и Augusta Westland, то в данном случае предсказать объем поставок сложно. В отношении ресурсной (вторичной) техники динамика продаж плавающая, так ежегодно продается от 5 до 10 вертолетов, при этом вертолет может быть импортирован, либо уже находиться на территории РФ.

### **Наиболее популярные модели и область их применения?**

Безусловно, самыми популярными моделями среди наших клиентов были и остаются вертолеты Robinson. Но те, кто довольно давно эксплуатируют данную модель, все больше интересуются вертолетами Airbus Helicopters и Bell.

### **Развитие вертолетных площадок в регионе и проблемы, с которыми сталкиваются частные владельцы и операторы?**

В нашем регионе практически отсутствуют проблемы с созданием посадочных площадок. Главное – это безопасность, и поэтому при создании площадки мы не идем в обход правил и законов, создаем площадку максимально комфортную для эксплуатации. Некоторые из площадок мы делаем «для себя», а некоторые «для клиента».

### **Какие бы Вы отметили наиболее важные события 2014 года для компании?**

Пожалуй, самым важным событием года стало открытие филиала «Уральской вертолетной компании» в Москве. Это позволит нам значительно



расширить наши возможности и применить весь накопленный годами опыт для обслуживания вертолетов Robinson на новой территории. Пока основной задачей филиала является техническое обслуживание вертолетов Robinson на территории Московской и близлежащих областей, но в дальнейшем мы планируем организовать курсы обучения пилотов и инженеров на территории филиала.

### **Планы компании по развитию в среднесрочной перспективе (строительство, дилерство, новые услуги для клиентов).**

В ближайшие месяцы мы откроем станцию по техническому обслуживанию вертолетов EC130 T2, Airbus Helicopters, необходимый технический персонал уже подготовлен. В ближайшей перспективе - сервисный

центр по обслуживанию двигателей Rolls-Royce. Также мы планируем обслуживать вертолеты Bell и Augusta Westland, более точные наши планы в отношении этих марок будут сформированы исходя из тенденций рынка.

### **С помощью каких маркетинговых механизмов компания планирует занимать свое лидирующее место на рынке?**

Мы активно участвуем в профильных выставках, планируем продолжать работать в этом направлении и дальше, максимально используем интернет-возможности, но самое главное, индивидуальный подход к клиентам, быстрое реагирование на поступающие запросы и высокое качество выполняемой работы.

## Стабильный вектор развития

В мае 2014 года в Центре Бизнес-Авиации, ранее известном как «АВКОМ-Д» и расположенном в Московском аэропорту Домодедово, сменился собственник. На смену ГК «АВКОМ» пришла группа частных инвесторов, в собственности которых уже есть профильный актив – оператор деловой авиации «Сфера Джет». За прошедшее время новая команда уже обновила терминал, а в планах дальнейшая модернизация инфраструктуры и создание в МАУ самого современного комплекса наземного обслуживания (FBO), который сейчас продвигается под новым брендом – Domodedovo Business Aviation Center. Сегодня нашим собеседником стал Андрей Степанюк, генеральный директор Domodedovo Business Aviation Center, который подведет первые итоги работы в уходящем году и расскажет, скорректировалась ли работа компании в условиях нестабильной экономической обстановки.

**2014 год стал знаковым для деловой авиации аэропорта Домодедово. Смена собственника, смена бизнес-стратегии и вообще общих взглядов на развитие частных перевозок в крупнейшем московском аэропорту произошла на фоне нестабильной экономической ситуации. Да и политический фон внес свои коррективы. Изменились ли планы собственников по модернизации комплекса и инфраструктуры в целом?**

Вы правы, уходящий год стал знаковым как для Центра деловой авиации в аэропорту Домодедово, так и для Московского авиаузла в целом. На столичный рынок вышел принципиально новый игрок – Domodedovo Business Aviation Center, у которого есть четкая бизнес-стратегия и ресурсы для собственного развития и «оживления» несколько застоявшегося рынка деловой авиации Москвы. В ближайшие три



года мы нацелены на увеличение своей доли минимум до одной трети от московского трафика. Для этого есть все предпосылки – от создания конкурентной среды в Центре деловой авиации до повышения качества и количества услуг и по-настоящему гибкого ценообразования. Полагаю, это благоприятно скажется и на московском рынке в целом.

Что же касается некоторой нестабильной экономической ситуации, то она никак не повлияла на наши планы о масштабной модернизации комплекса деловой авиации. Напротив, мы максимально эффективно используем временную небольшую передышку на рынке, которая позволяет нам направлять дополнительные ресурсы на всестороннее развитие центра.

**Итоги 9 месяцев работы ДВАС показали новым владельцам удовлетворительными или же по ходу развития бизнеса был сделан ряд «поправок» в стратегию?**

Новая управляющая компания Domodedovo Business Aviation Center совсем молодая, ей всего 9 месяцев. У нас пока не наработан достаточный опыт для того,

чтобы сравнивать показатели своей деятельности и давать фактическую оценку – удовлетворительно или нет. Тем не менее, мы не рассматриваем корректировку изначально озвученных планов, напротив, целенаправленно движемся по пути их реализации.

Так, под занавес уходящего года мы получили принципиальное согласие от Московского аэропорта Домодедово на строительство нового современного и вместительного терминала. Обо всех деталях этого, без преувеличения, знакового проекта мы расскажем уже в марте – где будет располагаться новый терминал, его архитектурные особенности и преимущества для пассажиров.

**Какие из сегментов показали наибольший рост в этот период, и от каких услуг компания планирует отказаться в ближайшее время?**

Domodedovo Business Aviation Center оказывает комплексные услуги для пассажиров, экипажей и самолетов деловой авиации. Мы редко сталкиваемся с ситуацией, когда клиент отказывается от какой-то одной определенной услуги. В большинстве случаев востребованы все сервисы: организация наземного обслуживания, заправка топливом, кейтеринг, получение у аэропортов слотов, чистка салона, стоянка для бизнес-джетов и многое другое. Кроме того, наш терминал популярен и среди пассажиров, вылетающих из основного терминала аэропорта Домодедово регулярными авиалиниями, но предпочитающих проводить предполетное время в приватной атмосфере нашего терминала, где услуги носят не массовый характер.

продолжение

**Ценообразование. Экономическая политика ряда аэропортов повергает в шок, как операторов, так и владельцев ВС. Параллельно росту иностранных валют, растут и ставки за обслуживание самолетов (включая сервисные услуги). Большинство аэропортов все чаще монополизировать те услуги, которые наиболее востребованы, «не допуская» к клиенту альтернативных провайдеров. Ваша позиция и конкретные шаги.**

Когда мы пришли в Центр деловой авиации, перед нами стояла задача найти гибкий баланс между качеством услуг и их ценообразованием. Этого невозможно достичь без создания условий для нормальной рыночной конкуренции. Иными словами, без привлечения альтернативных поставщиков услуг, например, кейтеринговых компаний. С другой стороны, мы знаем, что деловая авиация, как ни одна другая сфера услуг, требует индивидуального подхода, в том числе в контексте формирования стоимости сервисов. Поэтому каждому нашему клиенту



мы предлагаем индивидуальный пакет. Более того, принимая во внимание изменяющуюся конъюнктуру рынка, мы пересмотрели часть тарифов в сторону понижения. Уверен, что именно такая позиция – поиск взаимоприемлемых решений – благоприятно влияет на диалог с нашими клиентами и позволяет развенчивать миф о монополии терминала на его услуги.

**По вашим ощущениям, наблюдается ли некая переориентация трафика с международных направлений на внутренние?**

Исторически сложилось так, что центр в Домодедово обслуживает «рабочих лошадей» деловой авиации – бизнес-джеты, которые перевозят российских пассажиров по вопросам бизнеса в регионы страны. В известном смысле Domodedovo Business Aviation Center, как ни один другой терминал в России, соответствует классическому первоначальному имиджу деловой авиации как транспорта для бизнеса. Во многом, поэтому в Домодедово всегда была высока доля внутренних рейсов по сравнению с другими терминалами Москвы. Если говорить языком цифр, то около 35% рейсов приходится на российские направления, в то время как международные рейсы занимают 65% от общего трафика ДВАС. И, думаю, внутреннему трафику есть куда расти – наблюдается тренд некоторого перераспределения рейсов, другое дело, что он существует уже последние несколько лет.

**Какие объекты инфраструктуры будут сданы в 2015 году?**

Согласно договору на развитие существующего комплекса деловой авиации, который мы подписали в конце года с предприятием «Домодедово



Нон-Авиэйшен Сейлз», в 2015 году будут проведены разработка и утверждение проекта строительства нового терминала.

**Ваш прогноз динамики трафика на первые шесть месяцев нового года.**

Деловая авиация традиционно тесно коррелирует с состоянием экономики страны. Прогнозы о векторе экономического развития в краткосрочной перспективе, полагаю, правильнее оставить для профессионалов. Одно могу сказать с уверенностью: вместе с возобновлением роста экономики заработают и ключевые драйверы развития российской деловой авиации – нефтегазовый сектор, риалэстейт. А это значит, что рынок бизнес-авиации получит новый виток развития.

И в заключение, пользуясь случаем, хочу поздравить всех с наступающим Новым годом и Рождеством. Пусть на протяжении всего года даже самые непростые и амбициозные задачи решаются с воздушной легкостью, а наградой за них будет безоблачное небо.