



Сложно одновременно быть в двух местах, но нам это почти удалось. Минувшая неделя оказалась, пожалуй, самой сложной в текущем году с одной стороны, и безумно насыщенной – с другой. В Женеве и Москве прошли выставки, которые по своему значению стали определяющими в своих сегментах.

Начнем с EBACE, которая стартовала в начале недели. Как и ожидалось, на нее производители привезли свои последние разработки, многие из которых стали дебютом в Европе. Так, европейцы впервые увидели HondaJet, Legacy 450 и несколько моделей североамериканских производителей. Крупных контрактов конечно же не было, но атмосфера позитивных процессов в Старом Свете витала в воздухе. Последние исследования рынка наглядно показывают, что Европа понемногу восстанавливается, хотя и не такими темпами, как хотелось бы. Но это явный сигнал к активизации работы производителей и других компаний, предоставляющих услуги деловой авиации. Еще один приятный факт – внушительный десант российских участников. Пережив достаточно сильное падение во второй половине прошлого года и начале нынешнего, отечественные компании серьезно занялись коррекцией собственных бизнес-планов, тщательно изучая опыт свои зарубежных партнеров.

А в середине недели в Москве стартовала ежегодная HeliRussia. В этом году нас ожидали действительно сюрпризы. Bell 505 и AW189 стали настоящим украшением выставки. В непростых рыночных условиях особое внимание было приковано к отечественным вертолетостроителям, которые порадовали нас отменной линейкой в различных нишах. Впрочем подводить итоги еще рано – выставка продолжается.



## Такси на Дубровку заказывали?

Вертолетное такси в столице по-прежнему остается относительно новым сегментом бизнеса с достаточно хорошим потенциалом, который пока сдерживает ряд факторов. Главные из них – запрет полетов над Москвой и ценообразование

стр. 20



## Дизайн S-Class для бизнес-джета

Lufthansa Technik и Mercedes-Benz Style представили новый концепт интерьера, предназначенный для бизнеса-джетов легкого и среднего классов

стр. 23



## G500 поднялся в воздух

G500 является частью нового семейства самолетов производителя, разрабатываемых с чистого листа, и первым из двух бизнес-джетов (G500 и G600), который начал летные испытания

стр. 24



## Не все так плохо в Старом Свете

Британский провайдер деловой авиации Gama Aviation накануне женевской выставки EBACE-2015 опубликовал исследование о состоянии воздушного парка Европы

стр. 25

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

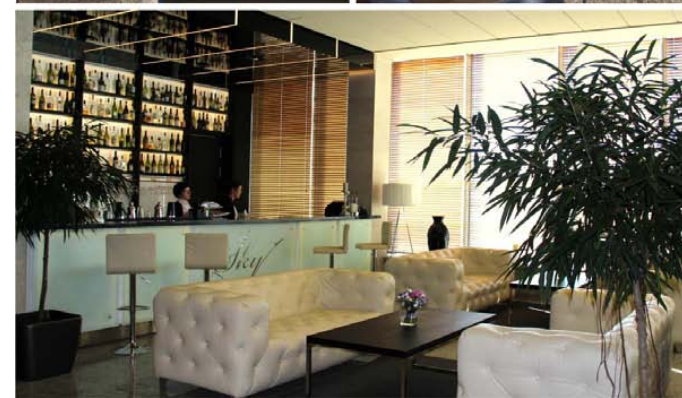
## «Рампорт Аэро» планирует создать регионального перевозчика

Аэропортовый холдинг ОАО «Рампорт Аэро» планирует создать региональную пассажирскую авиакомпанию на базе аэропорта ОАО «ВАСО» (Воронежский авиазавод, входит в Объединенную авиастроительную корпорацию).

Проект такого развития площадки гендиректор «Рампорт Аэро» Томас Вайшвила представил губернатору Алексею Гордееву. В «Рампорт Аэро» намерены базировать на площадке ВАСО 15-20 9-местных самолетов Cessna Grand Caravan с возможным увеличением парка в дальнейшем. Согласно концепции, рядом с взлетно-посадочной полосой предполагается построить небольшой гражданский аэропорт. Помимо прочего, это поможет ОАО «ВАСО» сократить расходы на содержание полосы, увеличить ее загруженность, а также получить дополнительный доход.

По словам Томаса Вайшвилы, самолеты региональной гражданской авиации смогут работать по принципу «воздушного маршрутного такси», совершая частые рейсы на небольшие расстояния. При этом стоимость билетов прогнозируется не выше стоимости железнодорожного билета на аналогичное расстояние, а расположение аэропорта будет удобным для пассажиров. Также он подчеркнул, что появление нового аэропорта в перспективе не помешает развитию международного аэропорта «Воронеж».

Губернатор нашел проект «интересным», но попросил инвестора «более детально его проработать», особенно «в экономическом плане». О возможном объеме вложений не сообщается. Руководство компании «Рампорт Аэро» и ОАО «ВАСО» обязались в течение двух-трех недель доработать проект с учетом всех замечаний.



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

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

## TAG Farnborough Airport показывает рост трафика

На прошлой неделе администрация TAG Farnborough Airport подвела производственные итоги работы в первом квартале текущего года. Бизнес-трафик через TAG Farnborough Airport вырос на 6,5%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что является лучшим показателем с 2008 года. Особенно «прибавили» бизнес-джеты с максимальной взлетной массой 50-80 тонн. Здесь зафиксирован рост в 27%.

Наиболее популярными направлениями за этот период стали США и Ближний Восток. Эксперты компании прогнозируют, что по итогам года аэропорт может «прибавить» 5% трафика. Согласно опубликованным данным, через лондонский аэропорт в 2014 году было выполнено 24784 рейса деловой авиации.

По словам генерального директора TAG Farnborough Airport Брендона О'Рейли, ушедший год и первый квартал 2015 года стали для компании лучшими за последние шесть лет. «Говоря языком цифр, мы прибавили почти шесть процентов в прошлом году и почти семь – в текущем, а наибольший рост был отмечен в двух категориях воздушных судов: тяжелых бизнес-лайнеров (BBJ, ACJ) с максимальной взлет-

ной массой до 80 тонн и бизнес-джетах с большими кабинами, например G650, в классе 30-50 тонн. Эти сегменты показали рост: бизнес-лайнеры на 8% в 2014 года и 27% в первом квартале текущего, крупноразмерные джеты соответственно на 5,7% и 6,4%. В целом мы прогнозируем достаточно умеренный рост и рассчитываем на пятипроцентное увеличение трафика», - комментирует О'Рейли.

Как отмечают аналитики, вторым рождением TAG Farnborough можно считать прошедшие в 2012 году Олимпийские Игры в Лондоне. Многие операторы и владельцы воздушных судов после проведенного мероприятия стали частыми гостями в аэропорту.

Сейчас администрация аэропорта сфокусирована на положительных итогах общественных консультаций по изменению класса воздушного пространства в районе аэропорта. Представители TAG Farnborough обратились в Управление гражданской авиации Великобритании (CAA) с проектом внедрения новой конфигурации воздушного пространства в непосредственной близости от аэропорта. В настоящее время аэропорт работает в классе воздушного пространства G (неконтролируемое воздушное пространство), которое используется совместно с другими аэропортами и в котором сосредоточена активность АОН.

Целью TAG Farnborough Airport является создание новой операционной среды с элементами контролируемого воздушного пространства, где все пользователи воздушного пространства получают предсказуемость и согласованность. В целом, в случае реализации этого плана в районе аэропорта, наряду с повышением эффективности и безопасности, можно будет еще больше снизить уровень шума и выбросы CO<sub>2</sub>, тем самым улучшив состояния окружающей среды.



- 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:  
УЛЛАНРДЪ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУЕЕАХНЪ

8 800 234 10 01

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

## Большая любовь к Bombardier

Прошло всего три месяца с момента получения трехкратным чемпионом мира Формулы 1 и, по совместительству, послом бренда Bombardier Business Aircraft Ники Лаудой своего нового бизнес-джета Bombardier Global 6000, как звезда автоспорта сделал новый заказ. В этот раз он обратил внимание на новейший флагман линейки Global – семитысячную модель. Это заявление прославленный автогонщик сделал в Женеве перед открытием выставки EBACE-2015.

«Global 7000 невероятный самолет во всех отношениях. Просторная кабина и четыре отдельных зоны обеспечивают безупречный комфорт особенно для дальних перелетов. Благодаря впечатляющей дальности я смогу без остановок путешествовать из Вены в Сан Паулу или другие города, где проходят этапы Формулы 1. Летать на самолете Global - ни с чем несравнимое ощущение, и я уверен, что мой новый

самолет будет не только соответствовать, но и превосходить все мои ожидания», - комментирует г-н Лауда.

«Мы очень рады разделить это важное событие с нашим давним клиентом Ники Лаудой, который к тому же сам является пилотом и, несомненно, оценит расширенные возможности самолета», - отметил Эрик Мартель, президент Bombardier Business Aircraft.

Трехкратный Чемпион мира Формулы 1 Ники Лауда давно связан с авиацией. Он основал компанию Air Lauda в 1979 году, а в 2003 году он создал FlyNiki, которая в настоящее время является второй по величине авиакомпанией в Австрии. Global 6000 стал последним в ряду деловых самолетов Bombardier, которыми владел и которые освоил как пилот Ники Лауда. До недавнего времени он летал на Challenger 300 и Global 5000.



*Бережный уход*

## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## 20-й Bell-429 в России

На выставке HeliRussia 2015 компании Bell Helicopter и Jet Transfer подписали контракт на поставку в Россию нового вертолета Bell-429 в Россию. Вертолет будет поставлен покупателю до конца 2015 года. Это будет юбилейный двадцатый вертолет модели Bell-429, поставляемый в регион.



На подписании контракта присутствовали Президент корпорации Textron Скотт Доналли, Вице-президент Bell Helicopter Патрик Мулей, управляющий директор Bell Helicopter в Европе Якуб Хода и генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов.

«Вертолет будет изготовлен в корпоративной компоновке. По желанию клиента в салоне вертолета будут реализованы дополнительные функции увеличивающие шумоизоляцию и повышающие комфорт пассажиров», - детализировал характеристики заказанного вертолета Александр Евдокимов.

## Долгожданный регистр «VP-C»

Компания Jet Aviation St. Louis, дочернее предприятие Jet Aviation, сообщает о получении одобрения на работы по ТОиР воздушных судов, выданного авиационными властями Каймановых островов (Cayman Islands Civil Aviation Authority). Это позволит Jet Aviation обслуживать бизнес-джеты популярного регистра на собственной технической базе в St. Louis Downtown Airport. Ранее аналогичные одобрения были получены от авиационных властей Арабы, ЮАР и European Aviation Safety Agency (EASA).

Jet Aviation St. Louis вышла на рынок в 1997 году в качестве компании по переоборудованию бизнес-джетов, а первым оборудованным самолетом стал Challenger 601. В настоящее время Jet Aviation St. Louis предоставляет полный спектр услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов, разработке и установке интерьеров. Компания является авторизованным сервисным центром Bombardier, Embraer, Gulfstream, Hawker, Dassault Falcon, а также GE, Rolls-Royce и Honeywell, и имеет 21 сертификат от авиационных вла-

стей различных стран. В компании работают около 1000 человек.

Как отмечают эксперты, авиационный регистр Каймановых островов входит в пятерку крупнейших. Каймановы острова — предлагают индивидуальные, более доступные варианты «прописки». Однако бизнес-джет под флагом островного государства не имеют права совершать коммерческие рейсы. Тем не менее, лояльность авиационных властей, не требующих обязательной постановки самолета под управление местной авиакомпании, дает возможность эксплуатировать воздушное судно в коммерческих целях. Вопрос подбора пилотов здесь также упрощен: на работу можно нанять любых специалистов, обладающих соответствующими допусками и лицензиями. Экономия времени (весь процесс занимает не более 5–7 дней, после того как документы собраны и проверены) и полная анонимность регистрации — еще два преимущества офшорного регистра.



## Парк Pilatus PC-12 налетал 5 млн. часов

В этом месяце швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft отмечает важную веху в истории самого популярного турбопропа в мире – PC-12. С момента ввода его в эксплуатацию в октябре 1994 года общий парк PC-12 налетал пять миллионов часов. В среднем флот PC-12 имеет ежегодный налет в 500 тысяч часов, но есть отдельные машины, которые в течении года превышают планку в 2000 летных часов.

«У Pilatus сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать цены излишним предложением. Две трети этих самолетов предназначены для североамериканского рынка. Все PC-12 поставляются покупателям через региональных дистрибьюторов, которые по контракту обязаны предоставлять операторам услуги технического обслуживания. PC-12 произ-



Фото: Дмитрий Петроченко

водится уже более 20-ти лет, и примерно каждые два года Pilatus вносит существенные усовершенствования в конструкцию самолета. В дополнение к заказам на самолеты новой постройки наблюдается устойчивый спрос на вторичном рынке, намного превосходящий предложение», - комментируют в компании.

Пока PC-12NG остается флагманом швейцарского авиапроизводителя. С момента начала эксплуатации в 1994 году клиенты получили более 1300 машин. Но уже совсем скоро его лавры достанутся новому члену славной династии – реактивному PC-24. Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Pilatus PC-24 был разработан на основе обратной связи, полученной от общения с владельцами самого успешно продаваемого турбовинтового самолета с одним двигателем Pilatus PC-12, которые хотели увеличить дальность и скорость, но хотели сохранить свойственные PC-12 эксплуатационные характеристики и способность использовать очень короткие взлетно-посадочные полосы. Основными конкурентами в ценовом диапазоне будут Embraer Phenom 300 и Cessna Citation CJ4.

В 2014 году Pilatus Aircraft передал клиентам 66 турбовинтовых самолетов PC-12NG, против 65 годом ранее.

Напомним, что в начале февраля 2015 года санкт-петербургская компания Nesterov Aviation назначена авторизованным центром Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России. Уже в этом году Nesterov Aviation приступит к реализации проекта по строительству сервисного центра на Северо-Западе России для обеспечения спроса на услуги ТОиР российских эксплуатантов популярных турбопропов.

## 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.



## На EBACE - с позитивом

В этом году, впрочем, как и всегда, русская речь в выставочном комплексе Palexpo, звучала повсюду. Несмотря на сложные экономические условия, российские компании отправили внушительный «десант» на главное европейское мероприятия года. Мы продолжаем опрашивать российских участников юбилейной EBACE. За несколько часов до вылета нам удалось побеседовать с Президентом ГК «АВКОМ» Евгением Бахтиным. Традиционно мы поинтересовались, с каким настроением он отправляется в Женеву, и каково нынешнее состояние отечественного рынка.

По мнению г-на Бахтина, сейчас по-прежнему наблюдается очевидный спад отечественного рынка деловой авиации вследствие замедления экономического развития страны и ослабления рубля, хотя этот процесс явно притормаживается. Некоторое оживление внутреннего сектора рынка (прирост 4-5%) в начале 2015 г. не смогло компенсировать существенное сокращение объема международных полетов (30-35%), доминирующих на российском рынке. «Па-



дение курса рубля также отрицательно сказалось на деятельности деловой авиации, использующей, главным образом, импортную авиатехнику и вынужденной нести увеличенные расходы на запасные части и поддержание летной годности. Вместе с тем, рыночная ситуация не носит критического характера и может рассматриваться лишь как временное ухудшение экономической конъюнктуры с ограниченным горизонтом действия».

На самой же выставке Группа АВКОМ представляет успешно развивающийся проект Jet Travel Club, позволяющий членам клуба осуществлять служебные и частные поездки в собственных интересах с использованием воздушных судов JTC. «И конечно же в Женеве будут представлены также инженерно-техническая база АВКОМ-Техник и эксплуатационная база JTC на аэродроме Раменское (г. Жуковский)».

А в текущем году, по мнению г-на Бахтина, ситуация возможно изменится в лучшую сторону. «В быстро изменяющейся современной политической и экономической обстановке затруднительно делать какие-либо достоверные прогнозы. Однако, уже сейчас можно сказать, что в 2015 г. в отличие от международных направлений объемы работы деловой авиации внутри России определенно не будут снижаться, а возможно мы даже увидим небольшой рост. Можно также надеяться на некоторое увеличение объемов работы в Сибири и на Дальнем Востоке, связанное с реализацией крупных сырьевых проектов. АВКОМ-Техник проводит подготовку к такому «восточному» варианту развития, создавая и развивая станции ТО в Иркутске, Хабаровске и других сибирских городах, для обеспечения квалифицированной технической поддержки деловой авиации в этих регионах», - резюмирует г-н Бахтин.

Международный  
Центр  
Деловой  
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ  
УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА  
СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ  
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ  
ПРОДАЖА ВС  
ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)  
+7 966 075 11 11 (24 часа)

www.intercba.ru  
e-mail: info@intercba.ru

## Nextant готовит новую платформу

Nextant Aerospace выходит на финишную прямую в программе сертификации турбовинтового самолета G90XT. Финальное одобрение самолета, восстановленного на базе Beechcraft King Air C90, запланировано на июнь.

Но уже сейчас компания рассматривает следующий шаг в своей стратегии восстановленных воздушных судов и нацеливается на диапазон между суперсредними и дальними бизнес-джетами. То есть, в качестве нового донора может быть выбран самолет семейства Falcon 50/2000/900 или Bombardier Challenger 600-й серии. Nextant обсуждает различные платформы в своих консультативных клиентских советах, которые есть США, Китае и Европе, где встреча состоялась на-

кануне EВАСЕ. Новая программа может быть представлена уже в ноябре на NBAA.

«Мы должны получить продукт, который имеет в глазах потенциальных покупателей подавляющее преимущество», - говорит президент и главный исполнительный директор Nextant Шон МакГью. «К тому же, платформа должна иметь минимальный запас в 375 самолетов».

Новый продукт присоединится к уже выпускаемому легкому бизнес-джету Nextant в 400XTi на базе Hawker 400, который вступил в строй в 2013 году, и G90XT, который планируется ввести в строй в конце третьего квартала.



*Falcon 900 может стать новой платформой Nextant*

  
**FORTAERO**  
 Baltic Business / Universe in motion  
 Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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

nextant aerospace

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





## Genesys Aerosystems дебютировал на HeliRussia

Компания «Хелиатика», известная как российский дилер DART Aerospace, сообщает о начале партнерства с американским производителем автопилотов Genesys Aerosystems.

В рамках этого сотрудничества Genesys впервые приняла участие в HeliRussia и показала на стенде «Хелиатика» демонстратор автопилота HeliSAS – системы, одобренной к установке на вертолеты Robinson R44 и R66, Airbus Helicopters AS350 и EC130, а также Bell 206 и 407 по процедуре STC.

Комплекс HeliSAS может поставляться в нескольких комплектациях: в базовом варианте система работает в режиме стабилизации полета по крену и тангажу, а при установке одновременно с HeliSAS пилотажно-навигационного комплекса Garmin 500H, система работает в режиме полноценного двухосевого автопилота (контролируя ручку циклического шага) и позволяет выполнять полет по заранее проложенному маршруту.

«Мы решили заняться продвижением на российском рынке этой довольно доступной, простой и вместе с тем современной системы. Например, если сравнивать ее с «родным» трехканальным автопилотом, предлагаемым Airbus Helicopters для вертолета AS350 B3, то HeliSAS стоит в два с половиной раза дешевле. При этом, HeliSAS позволяет выполнять полет по заранее проложенным в навигационной системе точкам полета, что недоступно для заводского автопилота», - комментируют в компании.

Производители вертолетов Robinson и Bell уже включили автопилот от Genesys в перечень опций, устанавливаемых при серийном производстве.

«Мы можем поставить HeliSAS российскому заказчику как комплект для установки, так и оказать услугу по интеграции системы в вертолет. Оборудование от Genesys и Garmin на вертолет клиента устанавливает наш партнер – испанский сервисный центр HeliSwiss Iberica, имеющий одобрение ФАВТ», - говорят в компании «Хелиатика».



**THINK BUSINESS\***

Имеем 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](http://www.airbushelicopters.ru)  
\*думайте о бизнесе

## MHS Aviation получает Gulfstream GV

Немецкий бизнес-оператор MHS Aviation, базирующийся в Мюнхене, получил 14-местный Gulfstream GV, который компания предлагает для чартерных перевозок с середины мая. За последние шесть месяцев – это четвертый самолет, добавленный в парк MHS Aviation (Gulfstream GV, Phenom 300, Citation Jet CJ3).

Как комментирует Стефан Бушле, коммерческий директор MHS Aviation, по итогам 2014 года стало понятно, что за последние пять-шесть лет спрос на суперсредние и тяжелые бизнес-джеты существенно вырос. «Благодаря тому, что мы базируемся в относительно «тихом» аэропорту (аэропорт Grünwald, недалеко от Мюнхена), мы предлагаем оптимальные ценовые предложения нашим клиентам в сочетании с прекрасным сервисом», - комментирует г-н Бушле.

Компания, работающая на рынке с 1979 года, достаточно активно модернизирует свой флот. Кроме нового самолета, сейчас в парке MHS Aviation несколько 32-местных турбовинтовых самолетов Dornier 328 (сданы в лизинг British Airways), два Gulfstream GV/G550, два Challenger 604 и пять Bombardier семейства Learjet (Learjet 31 и Learjet 60), Embraer Phenom 100, несколько вертолетов, включая Augusta 109 с VIP-салонами и Eurocopter AS350. Суммарный же флот оператора в настоящее время насчитывает 17 воздушных судов, включая.

В ближайшие несколько месяцев оператор планирует получить еще несколько самолетов. В 2014 году MHS Aviation продемонстрировала значительный рост активности: ею было выполнено на 35% больше чартерных рейсов по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

## Cessna получила сертификат EASA на Citation CJ3+

В первый день женеvской выставки EBACE-2015 американская Textron Aviation объявила о получении от Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) сертификата типа на Cessna Citation CJ3+. До конца 2015 года запланированы и первые поставки европейским клиентам.

В марте 2014 года Cessna Aircraft представила обновленный самолет, который принадлежит популярной линейке Cessna CJ. CJ3+ получил современную, полностью интегрированную авионику Garmin G3000, полностью новый интерьер в переработанном пассажирском салоне и кабине экипажа, новую систему кондиционирования, а также новые системы диагностики.

Крис Херн, вице-президент Textron Aviation, говорит: «CJ3+ – еще один пример того, как Cessna идет вслед

за пожеланиями заказчиков, делая самолет, который отвечает их нуждам в настоящее время и в будущем. Клиенты уже оценили семейство CJ, но они также будут рады новым возможностям авионики G3000. Объединив новое бортовое оборудование со свежим интерьером и другими значимыми обновлениями, мы укрепляем и без того сильный бизнес-джет, делая его ценностью еще более привлекательной для клиентов».

Обновленный CJ3+ имеет дальность полета до 1875 морских миль (3472 км) при максимальной скорости 770 км/ч. CJ3+ сертифицирован для управления одним пилотом, как и все самолеты CJ, и имеет максимальную пассажировместимость до девяти пассажиров.

В 2014 году компания поставила десять Citation CJ3+.



## В юбилейный год - рекордные цифры

Чешская компания ABS Jets, которая в прошлом году отмечала свое 10-летие, выпустила отчет об производственных показателях в 2014 финансовом году. Согласно данным компании, выручка увеличилась на 3,7%, прибыль до уплаты налогов возросла на 61,7%, а прибыль в сегменте услуг ТОиР и вовсе увеличилась на рекордные 148%. Количество контрактов по капитальному техническому обслуживанию воздушных судов выросло на 19%.

В 2014 году самолеты компании выполнили 2100 рейсов, увеличив количество летных часов на 27%. В прошлом году парк компании пополнился новым Embraer Legacy 650 и в настоящее время состоит из 12 самолетов, включая шесть Embraer Legacy 600 и два Embraer Legacy 650. Также ABS Jets сообщает о росте трафика в пражском аэропорту (собственное количество рейсов) на 16%.

Директор по наземному обслуживанию ABS Jets Ян Кралик говорит, что команда Jets ABS применила стратегию, которая гарантировала успешность работы в условиях возросшего спроса.

Сейчас компания представлена в различных сегментах, включая чартерные рейсы, хендлинговое обслуживание, консалтинг и управление собственным FBO. Первоначально, действуя как агент по обслуживанию собственного парка воздушных судов, подразделение компании по наземному обслуживанию стало настолько успешным, что в 2008 году было принято решение предложить хэндлинг другим прибывавшим в аэропорт имени Вацлава Гавела (ранее Рузине) бизнес-джетам. Сейчас услуги хэндлинга являются основной частью бизнес-плана ABS Jets.

## FBO RIGA представила обновленный бренд

FBO RIGA, сертифицированный провайдер наземного обслуживания и оператор центра бизнес-авиации в Международном аэропорту Риги (Латвия), представил обновленный бренд. Решение о проведении ребрендинга обусловлено в том числе открытием летом 2015 года одного из самых современных и крупнейших в Европейском Союзе, а также самого большого в странах Балтии центра деловой авиации FBO RIGA в Международном аэропорту Риги.

«Бренд – живое существо, он может укрепляться, расти или, наоборот, стареть. С запуском нового ультрасовременного центра бизнес-авиации FBO RIGA мы поднимаемся на принципиально новую ступень нашего развития, обновляем всю инфраструктуру. Это не могло не коснуться бренда, который вместе с компанией должен совершенствоваться, отражая философию бизнеса и фирменное качество услуг», - отметили Роман Старков и Леонид Городницкий, владельцы FBO RIGA.

В основе философии нового бренда FBO RIGA лежит понятие «центра» - это и клиент, который всегда занимает центральное место в деятельности компании, и Рига, как географический центр Европы, и FBO RIGA, как один из ключевых центров бизнес-авиации в регионе.



«Ребрендинг заставил нас пересмотреть все ценности, лежащие в основе нашего бренда. FBO RIGA отличается клиентоориентированный, гибкий подход. Мы, в первую очередь, исходим из того, что нужно нашему клиенту, и предлагаем индивидуально подобранный комплекс услуг. Кроме того, мы обеспечиваем самое высокое качество сервиса, добиваясь совершенства в каждой детали», - подчеркнули Роман Старков и Леонид Городницкий.

Ребрендинг коснулся не только изменения позиционирования компании, но и визуальной идентичности бренда. В новом логотипе компании, который представляет из себя замкнутую линию, напоминающую бесконечность, каждый увидит что-то свое: траекторию полета с посадкой в центре, заботливые руки, окружающие клиента и его самолет, крылья или полный спектр услуг. Чистые обтекаемые линии создают ощущение безопасности, благополучия и спокойствия, подчеркивая уникальную ценность услуг FBO RIGA и символизируя то, что вместе с компанией клиент и его самолет находятся в надежных руках.

Элегантную, спокойную и уютную атмосферу создают новые цвета фирменного стиля FBO RIGA – насыщенный каштановый, золотистый и серебристо-серый. Они переключаются с интерьером нового терминала бизнес-авиации, выполненном в стиле современной классики, образуя единую, мощную композицию и тонко дополняя друг друга.

Изменения фирменного стиля FBO RIGA коснутся всех без исключения визуальных объектов, включая печатную продукцию, форму сотрудников, отделку интерьеров и веб-сайт компании. Новый логотип FBO RIGA разработан одним из лучших художников Риги, который известен своим тонким вкусом.

## Gulfstream понравился

Катарский оператор Qatar Executive, подразделение бизнес-авиации авиакомпании Qatar Airways, в рамках ежегодной выставки EBACE-2015 сообщил об увеличении портфеля заказов на последние модели самолетов Gulfstream Aerospace.

Ранее, в октябре прошлого года оператором было заказано двадцать бизнес-джетов G500, G600 и G650ER. Согласно последним сообщениям Qatar Executive, количество воздушных судов увеличено до тридцати. Все самолеты оформлены в виде твердых заказов. Впрочем, о датах начала поставок и количестве конкретных моделей пока ничкого неизвестно. Но в четвертом квартале текущего года оператор получит первый G650ER.

С момента своего создания в 2009 году Qatar Executive почти утроила свой парк воздушных судов. Сейчас в компании эксплуатируются два Global 5000 Vision, два Global 5000, один Global XRS и три Challenger 605. Не исключено, что именно Qatar Executive станет заказчиком новейших бизнес-джетов Bombardier Global 7000/8000.

Главный исполнительный директор Qatar Airways Group Акбар Аль Бакер, который также возглавляет и Qatar Executive, отмечает, что за шесть лет своего существования оператор превратился по настоящему в эталон индустрии, с непревзойденным уровнем обслуживания на земле и в воздухе. Комментируя планы на будущее, г-н Акбар Аль Бакер особо отметил, что Qatar Executive будет продолжать инвестировать в свой воздушный парк и наземную инфраструктуру.

## АСJneo выходит на рынок

Airbus объявил о запуске семейства ACJneo, которое будет представлено двумя моделями: ACJ319neo и ACJ320neo. Первый контракт на этот самолет был подписан в рамках выставки деловой авиации EBACE, проходящей в Женеве, с чартерной VVIP компанией Acropolis Aviation ( Великобритания).

Заказанный лайнер будет иметь VIP компоновку, рассчитанную на комфортабельное размещение 19 пассажиров. Поставка самолета запланирована на четвертый квартал 2018 года. Выбор двигателя, а также поставщика оборудования салона будут сделаны на более позднем этапе.

Самолеты семейства ACJneo будут оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также будут отличаться более удобным и просторным салоном. Благодаря аэродинамическим улучшениям, удастся значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку. Так, ACJ320neo сможет выполнять полет с

25 пассажирами на борту на дальность до 11100 км, тогда как ACJ319neo сможет выполнять полет с 8 пассажирами на дальность до 12 500км.

«Наши пассажиры и команда в восторге от ACJ319, который сейчас летает у нас в парке. За последние пять лет мы сделали большой прорыв на рынке авиатранспорта сегмента VVIP и очень гордимся тем, что стали первым заказчиком ACJ320neo. Этот самолет станет важным элементом нашей бизнес-стратегии,» – отметил Джонатан Бусфилд, Глава Acropolis Aviation.

«Airbus всегда уделял особое внимание инновациям, предлагая самые современные и комфортабельные самолеты в мире. Запуск ACJneo является следующей ступенью в развитии семейства наших деловых самолетов,» – добавил Джон Лихи, Исполнительный Коммерческий директор Airbus. «ACJneo предложит эксплуатантам еще больше преимуществ: улучшенный комфорт, большая дальность, высокая экономичность».



## Albinati получил два Global 6000

Швейцарский бизнес-оператор Albinati Aeronautics сообщает об увеличении воздушного парка. В начале мая компания получила в управлении два новых 12-местных бизнес-джета Bombardier Global 6000 и Bombardier Global Express. В настоящее время компания, доведя общую численность самолетов до девяти, включая четыре Bombardier Global 6000, Global Express, Global Express XRS, Global 5000 и недавно отремонтированные Bombardier Challenger 604 и Cessna Citation CJ4.

В мальтийское подразделение компании переданы два самолета – новый Global 6000 (бортовой номер 9H-SMB), полученный компанией от производителя в декабре 2014 года, и Global Express (бортовой номер 9H-III), 1999 года выпуска, взятый компанией под управление по договору с частным владельцем. Оба самолета приписаны к парижскому аэропорту Le Bourget.

Итальянское операционное подразделение Albinati Aeronautics получило в распоряжение первый бизнес-джет Global 6000 (I-PFLY), который будет управляться оператором от имени владельца: производителя автомобильных шин, компании Pirelli. Самолет будет базироваться в аэропорту Линате (г. Милан).

Albinati Aeronautics за последние полгода превратилась из локального в международного игрока рынка бизнес-авиации. В декабре 2014 года оператор получил мальтийский и итальянский сертификат эксплуатанта (Aircraft Operator Certificate (AOC)). Таким образом, Albinati Aeronautics имеет три сертификата эксплуатанта (швейцарский, итальянский и мальтийский), что позволяет клиентам компании выбирать страну регистрации исходя из своих требований.

## В Boeing Business Jets ожидают сильного года

Глава Boeing Business Jets (дочернее предприятие по производству деловых самолетов американского авиапроизводителя Boeing) Дэвид Лонгридж, который в прошлом году сменил на посту легендарного Стива Тейлора, весьма оптимистично оценивает возможности компании в текущем году. По прогнозам Лонгриджа, в 2015 году производитель сможет поставить клиентам десять самолетов, включая четыре Boeing 747-8 и два Boeing 787, и заключить контракты, как минимум, на тринадцать машин, в том числе на четыре широкофюзеляжных лайнера.



«Итоги первого квартала ярко иллюстрируют тенденции на рынке, о которых мы говорили еще в начале года. Наше подразделение смогло в первые три месяца 2015 года передать заказчикам три самолета, в том числе 777-300 и 787-8. Параллельно мы увеличиваем портфель заказов, но о конкретных клиентах и моделях самолета пока говорить преждевременно. Мы весьма довольны растущим спросом на «большие» машины и предметным интересом к семейству MAX, который придет на смену BBJ линейки 737».

Комментируя текущие проекты, Лонгридж еще раз остановился на недавно анонсированном BBJ Combi, который, по мнению главы Boeing Business Jets, имеет все шансы стать «рабочей лошадкой» в правительственных парках многих стран.

«Мы рассматриваем проект Combi, как принципиально новый подход в производстве бизнес-джетов универсального назначения. Благодаря наличию грузовой двери самолет становится оптимальным для широкого круга применения, будь то правительственный пул небольшого государства, или как флагман для компаний, работающих в горнодобывающей, нефтяной и газовой промышленности. В салоне самолета предусмотрено не только классическое комфортное передвижение, но и возможность транспортировки техники. Впрочем, в настоящий момент компания только изучает потенциал нового продукта, на что может уйти несколько лет. Но мы ожидаем достаточно большую клиентскую базу на наш новый Combi», - резюмирует Лонгридж.

В 2014 году Boeing Business Jets поставил заказчикам десять самолетов, включая четыре B787-8, один B777-200LR, два BBJ 2 и один BBJ1.

## 2 июня мир увидит Falcon 5X

2 июня французский авиапроизводитель Dassault Falcon в торжественной обстановке и присутствии многочисленных гостей выкатит свой новый двухдвигательный бизнес-джет Falcon 5X. Церемония состоится на заводе компании в Бордо-Мериньяк. Пока же производитель сообщает, что все работы идут в строгом соответствии с планами и задержек на различных этапах подготовки самолета к первому полету не будет. Ожидается, что впервые в небо Falcon 5X поднимется в течении лета 2015 года.



Наземные испытания нового бизнес-джета Falcon 5X начались осенью прошлого года. Первым этапом стала проверка топливной, гидравлической и электрической систем на первом собранном самолете. Далее начались вибрационные испытания планера и состоялся первый запуск двигателей, с последующим тестовым рулением. Всего в программе летных испытаний будет задействовано три машины, которые будут готовы к полетам в начале следующего года.

Российская публика впервые «познакомилась» с новым самолетом в сентябре прошлого года на выставке Jet Expo 2014, куда производитель привез полно-размерный макет Falcon 5X.

## В воздух поднялся третий Falcon 8X

Dassault Falcon сообщает о присоединении к программе летных испытаний третьего прототипа флагмана Falcon 8X. 11 мая, спустя два месяца после первого полета второй машины, третий борт совершил свой первый вылет на заводе Dassault в Бордо-Мериньяк. Экипаж состоял из летчиков-испытателей Этьена Фардюса и Дэмиена Бро.

Третья опытная машина предназначена для тестирования систем авионики, а чуть позже третий «борт» отправится в центр комплектации в американский Литл Рок для установки интерьера. Суммарно трио Falcon 8X должно налетать порядка 500 часов, после чего в середине 2016 года ожидается его сертификация. Первые поставки запланированы на вторую половину 2016 года. Предварительная стоимость новой машины – \$58 млн.

«Мы очень довольны тем, как самолет управлялся и летел», - комментирует председатель Совета директоров и генеральный директор Dassault Aviation Эрик Трапье (Eric Trappier). «Он продемонстрировал такие же безупречные пилотажные качества, как и первые два опытных экземпляра, что очень позитивно на этой ранней стадии летных испытаний. Традиция инноваций и передового опыта Dassault Aviation объясняет успех Falcon 7X. С момента ввода его в эксплуатацию восемь лет назад было построено более 250 экземпляров, и спрос продолжает оставаться высоким. Для 8X мы видим такое же яркое будущее».

Falcon 8X, анонсированный в мае на выставке EBACE-2014, является крупнейшим, самым быстрым и самым дальним самолетом из шести бизнес-джетов французского производителя. С восемью пассажирами и тремя членами экипажа новый французский флагман будет способен пролететь 6450 морских миль на скорости 0,80 Маха. Он будет оснащаться

усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяги на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). В сочетании с модернизированным крылом, новая силовая установка позволит 8X тратить на 35% меньше топлива, чем любой другой самолет в сегменте ультрабольшой дальности, что соответствующим образом отразится на эксплуатационных расходах.



## Европейские предпочтения российским клиентам

Emperor Aviation, один из крупнейших операторов деловой авиации России, принял участие в масштабной европейской выставке бизнес-авиации EBACE 2015, проходящей в Женеве с 19 по 21 мая 2015 года. В рамках выставки Emperor Aviation подписал договор на базирование бизнес-джета Gulfstream G650 в новом центре бизнес-авиации FBO RIGA – сертифицированного провайдера наземного обслуживания и оператора комплекса бизнес-авиации в Международном аэропорту Риги. Выгодное географическое положение столицы Латвии позволит Emperor Aviation эффективно эксплуатировать в интересах частного владельца новый G650, который оператор получил в апреле 2015 года.

Emperor Aviation гибко и планомерно развивает бизнес, предлагая российским клиентам полную палитру возможностей европейского рынка деловой авиации. В первой половине 2015 года оператор получил мальтийский сертификат эксплуатанта, который открывает для владельцев бизнес-джетов беспрепятственные полеты между всеми странами Европейского союза и приравнивается к европейской юрисдикции со всеми соответствующими предпочтениями.

Полеты под европейской и, в частности, мальтийской юрисдикцией гарантируют собственникам частных самолетов правильную и прозрачную историю эксплуатации бизнес-джетов. Европейская регистрация

не только позволяет совершать свободные перелеты между странами Евразии, но и серьезно влияет на ликвидность бизнес-джета на вторичном рынке и возможность его реализовать.

По данным Emperor Aviation, популярные в России бизнес-джеты класса Large Cabin Jets, например, Challenger 604, находятся на вторичном рынке минимум на 25% дольше, чем аналогичные модели с европейской регистрацией. Менее вместительные самолеты класса Light Jets российской регистрацией могут продаваться в 2,5 раза дольше, чем схожие по типу и возрасту «европейские» бизнес-джеты. Наиболее востребованные среди российских пассажиров частные самолеты относятся к вместительным и дальнемагистральным классам Longe Range Jets и Large Cabin Jets. Подобные машины считаются наиболее устойчивыми к колебаниям спроса и при правильной и прозрачной эксплуатации в Европе могут стать ликвидным активом. Так, средняя стоимость семилетнего Gulfstream G550 составит более 30 млн долл, а найти нового владельца можно менее, чем за 3 месяца.

Участие Emperor Aviation в выставке EBACE – закономерный шаг в развитии взаимоотношений между российской и европейской бизнес-авиацией. Рынки деловой авиации России и стран Европы традиционно тесно связаны: согласно данным Emperor Aviation, минимум 70% рейсов бизнес-джетов, выполняемых в интересах отечественных пассажиров деловой авиации, приходится на европейские города. Традиционно наиболее популярные направления – это Ницца, Лондон, Женева и Париж.

Оператор Emperor Aviation работает на рынке с 2013 года и входит в состав группы компаний Aim of Emperor. Парк бизнес-джетов Emperor Aviation состоит из 10 самолетов.



## Эксклюзивный бизнес-джет: преимущества или проблемы для владельца?

В 2015 году список самых богатых людей мира по версии Forbes включал 1 741 фамилию, а аналитики Global Retail Solutions Group прогнозируют, что к 2020 году число потребителей предметов роскоши в мире увеличится до 400 млн. человек. Именно в этой категории людей находятся основные покупатели бизнес-джетов, количество которых, по прогнозам Bombardier, достигнет 22650 единиц техники к 2023 году. Воспринимая частный самолет не только как средство передвижения, но и как элемент статуса, новые владельцы (особенно из развивающихся стран) стимулируют спрос на дизайнерское оформление интерьеров самолетов. Стремление к эксклюзивности в сегменте деловой авиации вполне логично, однако реальная задача по эксплуатации воздушного судна, как правило, наступает после завершения дизайнерских работ.

«Рынок предметов роскоши активно растет, и многие тенденции, которые ранее были характерны преимущественно на западе, теперь проникают на развивающиеся рынки. По мере того как экономические гиганты все больше перемещаются на восток, Китай уже стал новым рынком для брендов класса люкс, в то время как в большинстве западных стран рост в



премиум-сегменте замедлился. В качестве примеров этой тенденции можно привести омолаживающую процедуру стоимостью \$88 000, которую предлагает Ritz Carlton Сеул, Корея, или покупку частного острова одним китайским миллионером, - рассказывает Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet. – Уже сегодня покупка самолета и реализация дизайнерского решения оформления его интерьера перестают быть в Азии чем-то из разряда невозможного. Кроме того, в развивающихся странах есть ряд богатых людей, которые регулярно тратят приличную сумму на модернизацию интерьера своего бизнес-джета».

Продажи самолетов деловой авиации продолжают расти, и многие компании, международные (Talcao Aviation, Aeria Luxury Interiors, Delta Interior Design и т.д.) и местные, активно занимаются вопросами разработки и реализации проектов дизайна салонов частных самолетов в соответствии с пожеланиями их владельцев. Модернизация самолета требует серьезных вложений: к примеру, только смена коврового покрытия в самолете Gulfstream G550 стоит \$30 000. Установка развлекательной системы или выбор редких тканей для обивки может увеличить стоимость интерьера в разы.

«Большинство владельцев бизнес-джетов - «новички» в области бизнес-авиации, но дизайн и качество являются для них важными элементами. Многие не меняют двигатель, мощность генераторов и авионику, но могут обновлять интерьер самолета каждые три года. Многие владельцы бизнес-джетов используют свои самолеты для ведения бизнеса, потому что воздушное судно должно соответствовать имиджу предпринимателя. Хотя инвестиции в интерьер делают самолет уникальным, с оформлением нового дизайна и покупкой оборудования расходы на част-

ный самолет не заканчиваются, а продолжают расти вместе с обслуживанием и поддержанием летной годности», - объясняет Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.

По мнению General Aviation Services, владение частным самолетом оправдывает себя при условии 350-400 часов полетного времени в год. Результаты опроса читателей Business Jet Traveler показывают, что большинство (58, 9%) пассажиров, летающих на бизнес-джетах, проводят в воздухе 100 или менее часов в год. При этом заработная плата экипажа, необходимые затраты на обучение, плановое и внеплановое техническое обслуживание, аренда ангаров, страхование, обновления программного обеспечения авионики и многие другие работы, включая уход за роскошными интерьерами, должны быть оплачены, чтобы самолет был готов к полету тогда, когда это нужно владельцу. Это означает, что большинство собственников бизнес-джетов сталкиваются с серьезными издержками.

«Мы наблюдаем большое количество владельцев, которые несут убытки из-за простоя самолетов, и эта ситуация крайне неприятная. Люди вкладывают миллионы, иногда миллиарды, чтобы сделать свой бизнес-джет эксклюзивным и чувствовать себя на борту как дома. Однако потенциал такого самолета будет буквально потрачен впустую, если самолет не будет использоваться регулярно. Стоимость владения и управления собственным самолетом может варьироваться от \$700 тыс. до \$4 млн в год, и передача самолета в третьи руки может стать решением этой проблемы. Таким образом, клиент будет защищен от незапланированных расходов, а поставщик услуг сможет привлечь официальный дополнительный доход владельцу», - отмечает Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.



## «Хелипорт Реутов» заработает в полную силу в ноябре

20 мая состоялась презентация новой концепции вертолетного комплекса «Хелипорт Реутов», входящего в состав сети «Хелипорты России». На сегодняшний день данный центр функционирует, но для реализации полного спектра возможностей необходима его модернизация и реконструкция. На встрече присутствовали высокопоставленные гости – глава города Реутов Сергей Юров, заместитель министра инвестиций и инноваций МО Вадим Хромов и заместитель министра транспорта МО Петр Кузин, которые отметили высокий потенциал и перспективы развития сети вертолетных комплексов.

Вертолетный комплекс очень удобно расположен – почти на МКАДе. До центра Москвы из «Хелипорт Реутов» можно добраться на автомобиле всего за полчаса. Данный проект имеет важное общественное и социальное значение, так как позволяет привлечь инвестиции в регион и создать около 100 новых рабочих мест высокой квалификации. По словам председателя совета директоров «Хелипорты России» Александра Хрусталева, общий объем инвестиций, направленных на модернизацию площадки, составит около 300 млн рублей. Всего в 2015 г. в вертолетные центры в Московской области планируется



Фото: Дмитрий Петроченко



вложить до 1,5 млрд руб. Из них 1,3 млрд руб. пойдут на полное обновление центра «Хелипорт-Истра».

Заместитель министра инвестиций и инноваций МО В. Хромов также отметил, что на площадке будут обслуживаться не только частные клиенты, но и государственные службы — медицинская, МЧС и полиция.

По словам главы города Реутов Сергея Юрова, до сих пор площадка использовалась незаконно, в связи с чем ее выставили на аукцион, который выиграла компания «Хелипорты России».

Согласно новой концепции, модернизированный «Хелипорт Реутов» сможет вместить до 30-35 единиц воздушной техники. По сути, это будет много-

функциональный вертолетный комплекс, как и другие центры, входящие в сеть «Хелипорты России». Клиентам будет представлен полный спектр услуг в сфере малой авиации. Здесь предусмотрен сервисный центр, где будут обслуживаться вертолеты ведущих иностранных производителей – Robinson, Airbus Helicopter и Bell, заправочный пункт для воздушных судов, авиационный центр по обучению курсантов, магазин летной одежды и аксессуаров.

На сегодняшний день в сеть «Хелипорты России» входят три вертолетных комплекса Московской области: «Хелипорт Москва», «Хелипорт Истра», «Хелипорт Реутов» и два в других регионах: «Хелипорт Ульяновск» и «Хелипорт Калуга». В стадии проработки находятся еще около 20 площадок в Московской области.

## Airbus Helicopters Vostok представляет новую маркетинговую стратегию в России

В ходе выставки HeliRussia-2015 компания Airbus Helicopters Vostok объявила о новом подходе к организации работы в России, который предполагает создание партнерской сети центров ТОиР и продаж легких вертолетов. Делегировав партнерам работу с клиентами, Airbus Helicopters Vostok оставит за собой функцию контроля качества технического обслуживания.

Новый подход компания вводит для продаж и обслуживания семейства легких вертолетов Ecureuil – а именно моделей H120, H125 и H130, которые являются самыми востребованными в России на сегодняшний день.

«Наша основная задача – обеспечить доступность услуг для наших клиентов и внедрить высокие стандарты технического обслуживания Airbus Helicopters по всей России. Я убежден, что наибольших успехов в продаже вертолетов и обучении клиентов могут добиться именно те партнеры, которые сами эксплуатируют нашу технику. Передав маркетинг легких вертолетов партнерам, мы намерены сосредоточиться на более активном продвижении нашей продукции для компаний нефтегазового сектора, поисково-спасательных операций и медицинской транспортировки», – отметил Эмерик Ломм (Emeric Lhomme), генеральный директор Airbus Helicopters Vostok.

В ходе HeliRussia-2015 состоялось подписание первого партнерского соглашения в рамках новой стратегии, по которому Airbus Helicopters Vostok расширяет партнерство с группой компаний «Хелипорты России». В соглашении между компаниями говорится о создании дистрибьюторского и авторизованного сервисного центра Airbus Helicopters на базе компании «Хелипорт Истра».

Также в рамках соглашения группа «Хелипорты России» разместила крупный заказ на поставку четырех вертолетов Airbus Helicopters H125 (ранее известный как AS350 B3e) и четырех Airbus Helicopters H130 (EC130 T2) в 2015 и 2016 годах.

Партнеры успешно сотрудничают и по сертификации центра ТОиР компании «Хелипорт Истра» (входит в группу «Хелипорты России») по стандартам качества Airbus Helicopters. В апреле 2015 года был проведен технический аудит производственных мощностей компании «Хелипорт Истра». Помимо оценки возможностей партнера в сфере технического обслуживания, специалисты Airbus Helicopters предоставили рекомендации по подготовке персонала, стандартам проведения ТОиР, организации штатного расписания и складских помещений.

«Подписание этого контракта и соглашения о сотрудничестве – первый шаг на пути к реализации новой стратегии Airbus Helicopters по работе в России. Получение статуса сертифицированного сервисного центра означает соответствие производственных

мощностей «Хелипорт Истра» требованиям Airbus Helicopters к техническому обслуживанию. Мы рады, что компания «Хелипорты России» разделяет нашу приверженность высочайшим стандартам в области безопасности и обслуживания клиентов, что подразумевает эффективную, надежную и своевременную техническую поддержку эксплуатантов вертолетной техники», – отметил Эмерик Ломм.

«Мы ценим оказанное нам доверие компанией Airbus Helicopters. Надеемся, что наше партнерство выведет работу группу компаний «Хелипорты России» на качественно новый уровень. Мы уверены в успехе совместной работы «Хелипорты России» и Airbus Helicopters, учитывая существующую мощную авиационно-техническую базу, являющуюся стандартом высокого качества «Хелипорты России». Самый широкий спектр услуг, линейка сервисных продуктов, только оригинальные запчасти и высочайшее качество работ позволяют компании «Хелипорты России» ежемесячно увеличивать клиентскую базу», – сказал Председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv.



*Александр Хрусталеv и Эмерик Ломм*

## AW189 долетел до России

18 мая в Москву прилетел один из самых ожидаемых экспонатов выставки HeliRussia 2015 – AW189 производства итало-британской AgustaWestland. Это событие стало дебютом флагмана, который вместе с другим «итальянцем» AW139 в VIP-конфигурации, собранном в России, стал основой экспозиции итальянского производителя в Крокус-Сити.

Прилетевший борт имеет стандартную компоновку, рассчитанную на перевозку 16 пассажиров. Впрочем, по желанию заказчика в салоне можно установить 18 посадочных мест или наоборот расширить пространство, сократив их количество до 12-ти. Такой салон, в сочетании со скоростью и дальностью полета вертолета, а также сравнительно небольшой стоимостью пассажиромили, делают AW189 идеальным выбором

и альтернативой более дорогим 19-местным вертолетам, предназначенным как для VIP и корпоративных пассажирских перевозок, так и для различных миссий.

AW189, который относится к промежуточному классу с максимальной взлетной массой 8,3 тонны, оснастили двумя двигателями General Electric CT7-2E1, мощностью 2000 лошадиных сил каждый, оснащенные системой FADEC и встроенными пылезащитными устройствами, которые к тому же имеют еще и вспомогательную силовую установку Microturbo. Однако, главными достоинствами новой машины, обеспечивающими ей экономичный расход топлива, высокую крейсерскую скорость, а также большую дальность полета, являются новый аэродинамиче-

ский дизайн корпуса, конструкция несущей системы и инновационный дизайн лопасти несущего винта. Именно эти конструкторские решения позволяют вертолету развивать крейсерскую скорость 269-287 км/ч. Но, наверное, самый главный плюс AW189 – дальность его полета. Ее будет достаточно, чтобы, скажем, долететь до буровой платформы, расположенной на расстоянии до 259 км от берега, с полной загрузкой и вернуться обратно (стандартная дальность полета – 904 км). Причем, все это можно будет сделать, перевозя до 2700 кг груза на внешней подвеске. Максимальная же дальность полета (с дополнительными баками) составляет 1111 км.

Европейский сертификат типа AW189 получил в феврале 2014 года. Как рассказали BizavNews в компании, в настоящее время активно ведутся работы по сертификации в России и летом этот процесс планируют завершить. Первоначально будет сертифицирована версия для шельфовых работ, позже остальные, включая спасательный вариант и версию с противообледенительной системой. В настоящее время производитель имеет более 130 заказов на AW189. Первый вертолет AW189 достался офшорному оператору Bristow Group.

Напомним, что российская нефтяная компания «Роснефть» в декабре 2014 г. подписала соглашение о стратегическом партнерстве с материнской структурой AgustaWestland – компанией Finmeccanica – и корпорацией «Ростех», которой принадлежит холдинг «Вертолеты России». По условиям соглашения «Роснефть» планирует заказать 160 вертолетов AW189, поставка которых должна завершиться в 2025 г. Документ также предусматривает открытие линии сборки AW189 на подмосковном заводе HeliVert – совместном предприятии «Вертолетов России» и AgustaWestland.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Такси на Дубровку заказывали?

Московский мегаполис растет как на дрожжах. Ежемесячно сдаются километры новых развязок, открываются новые станции метро — город идет «в область» семимильными шагами. Вопрос транспортной доступности из года в год становится все актуальнее. Самый мобильный ответ на него — это вертолетное такси.

### Цена — вещь упрямая

За прошедшие 12 месяцев вертолетный парк операторов вновь вырос, хотя темпы немного замедлились, и этому есть объективные причины. Вертолетное такси в столице по-прежнему остается относительно новым сегментом бизнеса с достаточно хорошим потенциалом, который пока сдерживает ряд факторов.

Главные из них — запрет полетов над Москвой и ценообразование.

По мнению президента ГК «Авком» Евгения Бахтина, потребность в вертолетном такси в столице огромная, однако полеты в город до сих пор практически запрещены.

«Сеть вертолетных площадок по МКАД мало что меняет, поскольку добраться в центр города от МКАД более чем проблематично в часы пик, — рассказывает эксперт. — Можно за 30 минут долететь до МКАД, например, из Завидово, но потом пару часов толкаться в пробках до центра города, что практически лишает смысла использование вертолетной доставки».

Эксперт отмечает, что связка вертолетное такси — метро (например, от «Крокус Сити», где есть вертодром и станция метро) не слишком популярна среди людей, способных заплатить за вертолет. Вертолетная доставка пассажиров из загородных резиденций в аэропорты имеет достаточно ограниченный спрос, к тому же процедуры допуска вертолетов для посадки в аэропорту очень усложнены, да и цены за посадку вертолета в аэропортах МАУ взвинчены до небес и зачастую превышают цену самого полета вертолета. Именно поэтому вертолетное такси пока не пользуется спросом, резюмирует Евгений Бахтин.

Пассажиры вертолетного такси, как правило, арендуют его для деловых перелетов. Как рассказал руководитель отдела чартерных перелетов «Хелипорт Москва» Михаил Демидов, на долю вертолетного трансфера в аэропорты сейчас приходится всего 5% всех полетов, далее идут бизнес-полеты с долей 35-40% и экскурсионные рейсы (от получаса до часа), на которые приходится четверть трафика. Как правило, рабочий радиус вертолетного такси составляет до 600 км, полеты на большие расстояния клиенты бронируют реже.

По данным информационного агентства BizavNews.ru, московскую «прописку» сейчас имеет около 250 вертолетов разных классов: от рабочей лошадки поршневого Robinson R44 до роскошного газотурбинного AW139. Что же касается цен, то стоимость часа на популярном Robinson R44 начинается от 28 тыс. руб., чуть подороже более мощный R66 — 30 тыс. руб. Далее идут более вместительные «белки» Airbus Helicopters H125 (ранее вертолеты называли AS350) — от 55 тыс. руб. за час полета — и H130



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

(EC130 T2) — от 70 тыс. руб.; любители вертолетов Bell могут арендовать популярный Bell 407 за 65 тыс. руб. А для ценителей роскоши подойдет Agusta AW109 — от 100 тыс. руб.— или «лимузин» AW139 — от 180 тыс. руб. за час полета.

Говоря о ценообразовании, игроки рынка не сходятся во мнении: одни утверждают, что цена завышена чуть не вдвое по сравнению с Европой, другие — что она доступна для разных групп потребителей. Однако и те и другие считают, что стоимость вертолетного такси может снизиться.

«Как только откроют небо над Москвой, появится больше площадок и специализирующихся на вертолетных перевозках компаний, цены станут ниже, а объем рынка значительно вырастет», — утверждает управляющий директор клуба «Бизнес Авиация» Андрей Калинин.

«Для тех, кто может позволить себе платить за дорогие летные часы, необходимо максимально расширить спектр предлагаемых услуг, в том числе разрешить полеты над городом. Вот тогда потребители воспользуются услугой авиатакси в полной мере или будут стремиться к этому. Рынок изменится в кратчайшие сроки», — уверен Александр Евдокимов из компании Jet Transfer.

### **Как в Нью-Йорке**

Вертолетные компании готовятся к возможному открытию неба над Москвой. В настоящее время идут переговоры с правительством столицы и силовыми структурами, определяются варианты маршрутов для безопасных полетов. Расположенные в Москве «Русские вертолетные системы» совместно с Росавиацией, Ассоциацией вертолетной индустрии и городскими



властями активно готовят почву для использования коммерческих полетов в воздушном пространстве столицы. Это позволит превратить вертолет в полезный инструмент, с помощью которого можно будет избежать знаменитых московских пробок. Проект «Русских вертолетных систем» в настоящее время проводится в рамках Государственной программы по развитию транспортной системы Москвы на 2012–2016 годы. Данный проект — редкий случай государственного-частного партнерства, направленного на развитие современной городской транспортной системы. В настоящее время городские власти почти полностью запрещают коммерческое воздушное движение в зоне UUR53, которая охватывает воздушное пространство в пределах границ Московской кольцевой автодороги. Конечно, можно попробовать получить разрешение на полеты над Москвой для зарегистрированного гражд-

данского вертолета, но это нужно будет согласовать со многими военными и гражданскими организациями, и нет гарантий того, что требуемый результат будет достигнут.

Создавая основу для коммерческих полетов вертолетов, «Русские вертолетные системы» руководствуются двумя подходами. Первый использует опыт крупнейших городов с плотным трафиком вертолетного движения, таких как Нью-Йорк, Сан-Паулу и Лондон. Для этого требуется создание инфраструктуры для вертолетов, использующих воздушное пространство мегаполиса. В частности, необходимо спроектировать и построить посадочные площадки,

**продолжение** ►

создать операционную компанию, внедрить автоматическую систему наблюдения типа технологии ADS для надежного мониторинга и контроля вертолетного движения над Москвой.

Второй подход — это административная система правил эксплуатации коммерческих вертолетов. Директор по связям с общественностью «Русских вертолетных систем» Азад Каррыев говорит, что правила, применяемые к операторам, желающим выполнять коммерческие полеты в Москве, будут очень строгие

в плане безопасности. Как ожидается, компании будут подлежать специальному лицензированию, чтобы иметь возможность работать над городом, и должны соответствовать ряду строгих требований, таких как наличие флота не менее чем из десяти вертолетов, собственной базы технического обслуживания, сертифицированной российскими органами гражданской авиации. Минимальный налет у пилотов должен составлять 4 тыс. часов, а каждый полет должен быть утвержден УВД. Только двухмоторным вертолетам категории А будет разрешено совершать

коммерческие полеты в зоне UUP53 при минимальной высоте полета 300 м. Такие же строгие правила будут применены к пассажирам, которые должны будут пройти стандартную авиационную проверку безопасности: им будет запрещено проносить на борт оружие, взрывчатые вещества и другие опасные грузы. Эти условия создадут прочную основу для будущего технического регламента, который разрабатывается институтом «МосгортрансНИИпроект».

Пилотный проект «Русских вертолетных систем» включает также постройку и управление двумя посадочными зонами на берегу Москвы-реки: в «Москва-Сити» и рядом с Московским международным домом музыки. В скором времени после прохождения технических проверок площадки начнут работать, на первоначальном этапе они будут использоваться правоохранительными органами. У московских вертолетчиков есть надежда, что в ближайшее время небо над столицей станет доступным и город займет подобающее ему место в ряду крупнейших мировых мегаполисов с плотным вертолетным трафиком. Вертолетное такси способно хоть немного разгрузить город и сделать население более мобильным.

«Наглядный пример — крупнейший бразильский город Сан-Паулу, известный автомобильными пробками и высоким уровнем преступности. В этих условиях разрешение использовать крыши городских небоскребов для вертодромов привело за последние пять лет к настоящему буму использования вертолетов в качестве такси и частного транспорта, — рассказывает главный редактор BizavNews.ru Денис Лобастов. — Ежедневно над городом выполняется более 300 полетов вертолетов».

*Дмитрий Петроченко, Коммерсантъ – Вертолетная индустрия*



Фото: Дмитрий Петроченко

## Дизайн S-Class для бизнес-джета

В рамках выставки EBACE-2015 компании Lufthansa Technik и Mercedes-Benz Style представили новый концепт интерьера, предназначенный для бизнес-джетов легкого и среднего классов. Представленный на выставке макет оснастили остеклением в стилистике седана S-Class, выполненным по фирменной технологии Mercedes-Benz Magic Sky, применяемой в панорамных крышах автомобилей. Под воздействием электричества такое стекло может менять оттенок и пропускную способность. В будущем стекла Magic Sky в бизнес-джете можно будет оснастить сенсорными панелями. Кроме того, проект предусматривает установку аквариума.

Как утверждают авторы проекта, в основе дизайна

интерьера лежит динамика и спиральность, которые изменяют традиционное разделение на потолок, пол и стены. Вместо обычных сидений новый дизайн предполагает индивидуальные зоны по канонам Mercedes-Benz, подчеркнутые использованием различных материалов, цветов и подсветок. Сам интерьер охарактеризован как «спираль ДНК». Дизайнеры не стали традиционно разделять кабину на секции, а создали несколько «перетекающих» друг в друга пространств.

По словам старшего вице-президента Lufthansa Technik Уолтера Хеердта, основная цель дизайнеров – предоставление особо изысканным клиентам по всему миру оптимального интерьера, в который

сложно что-либо добавить, и который будет полностью соответствовать имиджу обладателя.

В ближайшие месяцы компании совместно оценят рынок и спрос на свой новый концепт.

Для Mercedes-Benz Style это не первый проект в деловой авиации. Несколько лет назад автопроизводитель и европейский вертолетостроитель Airbus Helicopters анонсировали совместный эксклюзивный проект EC145 Mercedes-Benz Style. Модель EC145 отлично подошла Mercedes-Benz, так как является лидером в классе средних двухдвигательных вертолетов. Она сочетает в себе последние дизайнерские инновации компании и лучшие решения в авионике и электрике.



## G500 поднялся в воздух

Компания Gulfstream Aerospace объявила, что первый прототип новейшего бизнес-джета G500 успешно завершил свой первый полет. G500 является частью нового семейства самолетов производителя, разрабатываемых с чистого листа, и первым из двух (G500 и G600), который начал летные испытания.

G500 взлетел 18 мая в 10:39 из международного аэропорта Саванна Хилтон Хэд. Управляли G500 летчики-испытатели Скотт Мартин и Кевин Клаффи и бортинженер Билл Осборн. Во время полета, длившегося 2 час 16 минут, самолет достиг максимальной высоты 15000 футов / 4572 м и скорости 194 узла. Экипаж проверил работу основных систем управления полетом, оценил управляемость во взлетной и посадочной конфигурациях, провел имитацию захода на посадку и уход на второй круг, а также проверил работу всех систем приборной панели и сенсорных экранов.

«Успешный первый полет самолета с бортовым номером N500GA является огромным шагом, которые мы сделали в программе G500», - сказал Дэн Нейл, старший вице-президент направления программ разработки и тестирования компании Gulfstream. «Мы добились этого знаменательного события благодаря нашей команде разработчиков мирового уровня и нашей приверженности к внедрению новых стандартов в бизнес-авиации».

Перед первым полетом компания Gulfstream провела на G500 более 34000 часов тестов в лабораториях.

В программе летных испытаний G500 будут участвовать пять самолетов, в том числе один полностью соответствующий серийной машине, что позволит компании проверить все элементы интерьера и интеграцию систем пассажирского салона.

Выкатка G500 прошла 14 октября 2014 года, и тогда же компания Gulfstream также анонсировала G600. G500 может пролететь 5000 морских миль/9260 км на скорости 0,85 Маха или 3800 миль/7038 км на скорости 0,90 Маха. Максимальная крейсерская скорость самолета составит 0,925 Маха.

G500 и G600 оборудован вместо классических штурвалов боковыми ручками управления, а система электродистанционного управления осуществляет контроль по всем трем осям. Однако компания и в эту технологию, уже применяющуюся на бизнес-джетах, решила внести «революционные изменения». По словам компании, ручки управления имеют обратную связь, чего еще нет ни на одном бизнес-джете. Эта функция обеспечивает пилотам классическое чувство самолета, а также позволяет ощущать действия напарника. Также в новой кабине применены сенсорные экраны и все существующие системы безопасности и ситуационной осведомленности.



На G500 и G600 установлены новые двигатели семейства Pratt & Whitney Canada PW800. PW814GA с тягой 15144 фунта будет приводить в действие G500, а PW815GA с тягой 15680 фунтов – G600. Эти силовые установки будут иметь межремонтный ресурс 10000 часов без промежуточных инспекций и более низкую стоимость эксплуатации по сравнению с одноклассниками.

Салоны новых бизнес-джетов будут иметь ширину 91 дюйм / 213 см (больше чем в G450/550, но меньше чем в G650) и высоту 74 дюйма / 188 см. Причем в компании заявляют, что ширина салона G500/600 будет больше, чем в Falcon 7X. Оба самолета смогут принять на борт до 19 пассажиров, но в G500 имеется три пассажирских зоны, а в G600 – четыре.

Ожидается, что G500 получит сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США и Европейского агентства авиационной безопасности в 2017 году, а ввод в строй намечен на 2018 год.



## Не все так плохо в Старом Свете

Британский провайдер деловой авиации Gama Aviation накануне женеvской выставки EBACE-2015 опубликовал исследование о состоянии воздушного парка Европы. Согласно данным экспертов из Великобритании, в настоящее время европейский парк бизнес-джетов состоит из 4376 самолетов, что составляет 9,3% мирового парка.

За последние четыре года (2010-2014 гг.) было получено 830 самолетов, из них 57% приходится на средние и тяжелые бизнес-джеты. Всего же на долю средних и тяжелых джетов в Европе приходится 41%, а в общемировой статистике – 31%. Таким образом, аналитики Gama Aviation делают вывод, что в

Европе происходит постепенное смещение в сторону самолетов с большими кабинами, что неизбежно приведет к увеличению спроса на специалистов управляющих компаний. Наибольшее количество новых самолетов в этот период было получено Германией, Великобританией и Россией. А лидером по новым средним и тяжелым бизнес-джетам стала Австрия (79% среди всех полученных самолетов), Испания (69%) и Португалия с Италией (по 63%).

Специалисты Gama Aviation сделали вывод, что в период 2010-2014 гг. европейские заказчики получили 19% от всего мирового парка, что значительно лучше, чем в большинстве регионов, где соответ-

ствующий показатель составляет 12,4%. В среднем ежедневно европейский парк суммарно выполняет 984 рейса (за последние пять лет этот показатель увеличился на 5,6%).

Страна	Флот	Поставки 2010-2014	Поршнеvые и турбовинтовые, 2010-2014	VLJ/легкие джеты, 2010-2014	Средние, тяжелые и бизнес-лайнеры, 2010-2014	Доля средних, тяжелых и бизнес-лайнеров, 2010-2014
Австрия	233	58	5	7	46	79.3%
Бельгия	109	22	8	2	12	54.5%
Франция	511	63	26	16	21	33.3%
Германия	761	145	29	48	68	46.9%
Италия	216	32	10	2	20	62.5%
Португалия	136	16	0	6	10	62.5%
Россия	197	69	32	0	37	53.6%
Испания	182	16	4	1	11	68.8%
Швейцария	353	68	21	12	35	51.5%
Великобритания	618	107	23	19	65	60.7%
Остальная Европа	1060	234	53	31	150	64.1%
<b>Всего в Европе</b>	<b>4 376</b>	<b>830</b>	<b>211</b>	<b>144</b>	<b>475</b>	<b>57.2%</b>
<b>Всего в мире</b>	<b>47 128</b>	<b>5 830</b>	<b>2 272</b>	<b>1 117</b>	<b>2 441</b>	<b>41.9%</b>

