



На минувшей неделе слово «вертолет» прочно вошло в обиход авиационных специалистов во всем мире – в американском Анахайме прошла традиционная ежегодная выставка Heli Expo. С громкими премьерами, обилием крупных заказов и интересной деловой программой, выставка в очередной раз показала, что вертолетная отрасль продолжает активно развиваться, причем наблюдается весьма позитивный тренд у всех без исключения производителей – постепенный переход от военного сектора к гражданскому. И именно огромное количество гражданских вертолетов, представленных на выставке, ярко свидетельствует об этом. И согласно прогнозам аналитиков уже в ближайшие два года ожидается возврат к докризисному уровню поставок: до 1000 вертолетов в год, а к 2019 году число поставок может вырасти до 1100-1200 единиц в год. А еще весьма приятно, что в этом году количество российских посетителей на Heli Expo стало рекордным. Практически все производители заявляют, что Россия уже сейчас рассматривается как ключевой рынок поставок с прекрасным потенциалом на будущее.

Параллельно с Heli Expo-2014 в Абу-Даби прошла выставка деловой авиации и АОН Abu Dhabi Air Expo. Но здесь все предсказуемо, производители и аналитики в очередной раз убедились, что темпы роста сегмента в странах Персидского залива довольно прогнозируемы и выставка стала заметным событием в календаре мировой бизнес-авиации. В этом году мероприятие собрало около 170 компаний-экспонентов из разных стран мира, включая всех ведущих производителей корпоративных самолетов и крупнейших международных операторов бизнес-авиации.



## Вторичный рынок вертолетов на перепутье

В преддверии выставки Heli Expo 2014 консалтинговая компания JetNet выпустила углубленный обзор состояния вторичного рынка вертолетов в 2013 году

стр. 19



## Скоро взлетит дизельный EC120

Исследовательский проект Airbus Helicopters по разработке дизельного двигателя для вертолетов, который проводится в рамках европейской технологической инициативы «Чистое Небо», добился значительных успехов

стр. 20



## Радужные перспективы

Honeywell прогнозирует возврат вертолетной отрасли к докризисному уровню поставок: до 1000 вертолетов в год, а к 2019 году число поставок может вырасти до 1100-1200 единиц в год

стр. 21



## Вертолет вошел в обиход

Каким станет «Хелипорт Москва» уже в недалеком будущем читателям BizavWeek рассказывает Нина Абулова, заместитель генерального директора «Хелипорт Москва», член совета директоров «НДВ-групп»

стр. 22



# КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

## Gulfstream G650

## Learjet 85 получил «добро» на вылет

Компания Bombardier Aerospace получила от FAA разрешение на начало летных испытаний нового среднего полностью композитного бизнес-джета Learjet 85. Регулятор дал «добро» после успешного завершения наземных тестов вспомогательной силовой установки, двигателей и низкоскоростных тестовых пробежек.

Теперь точно ясно, что Bombardier может выполнить первый полет прототипа Learjet 85 в ближайшее время. Но перед первым полетом еще необходимо завершить настройку самолета и выполнить высокоскоростные пробежки.

Вице-президент Bombardier Business Aircraft и генеральный менеджер подразделения Learjet Ральф Акс говорит: «Мы успешно завершили предварительное

тестирование первого прототипа Learjet 85, став еще на один шаг ближе к первому полету. Мы обязаны предлагать нашим клиентам самые современные самолеты, и мы с нетерпением ждем возможности продемонстрировать Learjet 85, самый большой в истории семейства Learjet, во время его первого полета».

Learjet 85 является самым большим и быстрым самолетом семейства Learjet. Он оборудован авионикой Collins Pro-Line Fusion и двигателями Pratt & Whitney PW307B, которые позволяют развить крейсерскую скорость 0,82 Маха и иметь дальность в 3000 морских миль.

Начало поставок бизнес-джета стоимостью \$ 20,75 млн. ожидается в третьем квартале 2014 года.



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

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

## Суд подтвердил законность решения ФАС о нарушениях «ЦПДУ ГА «Аэротранса»

Арбитражный суд Москвы отклонил иск ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс» и Росавиации, в котором они просили отменить решения Федеральной антимонопольной службы (ФАС) РФ о нарушении ими антимонопольного законодательства.

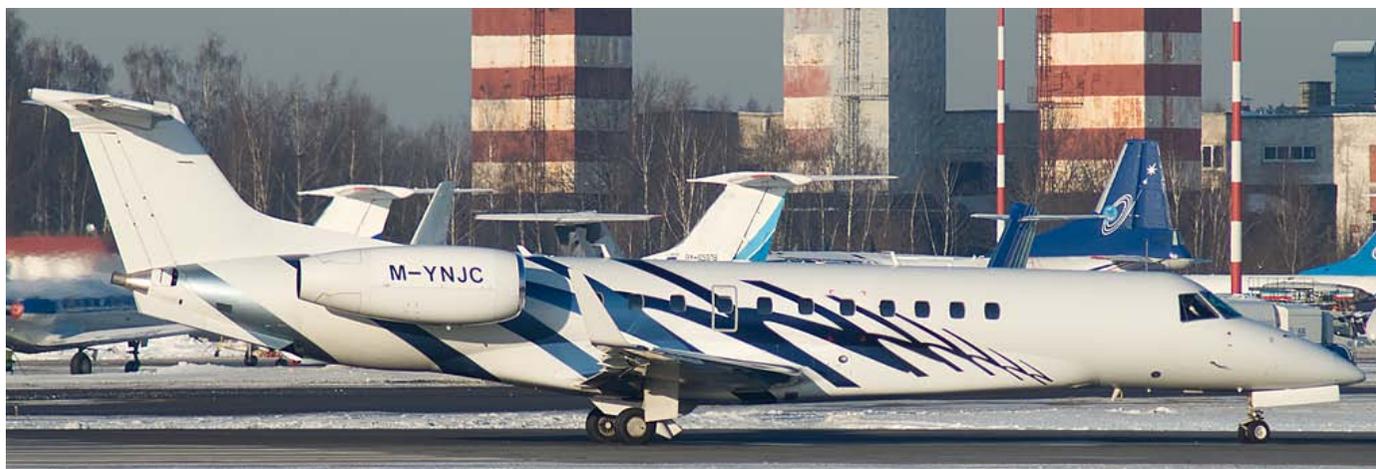
Согласно позиции ФАС, Росавиация установила требования по обязательному направлению копий запросов в ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс» на получение разрешений на выполнение нерегулярных международных полетов. При этом, как указала ФАС, компании, осуществляющие деятельность по организационному обеспечению полетов, при оказании услуг своим клиентам вынуждены были обращаться к своему конкуренту - «ЦПДУ ГА «Аэротранс». Представитель ФАС на заседании добавил, что Росавиация передала часть своих функций «ЦПДУ ГА «Аэротранс». Компания получала плату в размере 100 тысяч рублей, когда такие функции госорган должен осуществлять бесплатно.

Представитель «Аэротранса» в суде сообщил, что ФАС не представила доказательств о наличии какого-либо

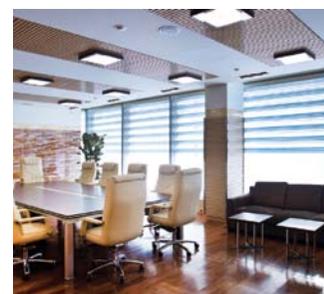
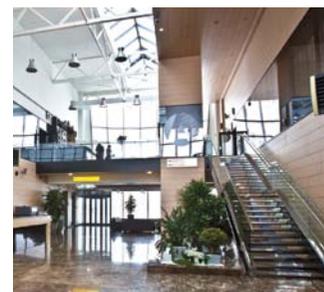
антимонопольного соглашения между компанией и ведомством, все доводы службы являются голословными. Представитель Росавиации заявил, что то, что копии запросов должны направляться в «Аэротранс», было установлено в Сборнике аэронавигационной информации РФ. Ведомство не может вносить изменения в этот сборник. Все разрешения на полеты выдавались Росавиацией. Никакие функции, указанные в положении о ведомстве, никому не передавались.

На заседании отмечалось, что производство по антимонопольному делу ФАС прекратило, так как нарушения добровольно были устранены. В качестве третьих лиц в деле участвует центр услуг гражданской авиации «РусАэро», ЗАО «Стримлайн ОПС», Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации, Межрегиональная общественная организация пилотов и граждан - владельцев воздушных судов, а также ОАО «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации «Аэротранс».

Источник: РАПСИ



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

## МJET получил новый Gulfstream G550

Австрийский бизнес-оператор MJET GmbH сообщает о получении очередного самолета Gulfstream G550, который будет находиться в управлении компании. 16-местный бизнес-джет (бортовой номер OE-IGO) был передан авиакомпании из центра комплектации в Брауншвейге (Вена) и будет эксплуатироваться в интересах частного владельца, предположительно из России. Тем не менее, он также будет доступен для выполнения чартерных рейсов.

Таким образом, в настоящее время парк MJET уже состоит из нескольких самолетов американского производителя, включая один GV, один G450 и три G200. Также в распоряжении компании находятся самолеты Bombardier Global 5000 и Global 6000, которые базируются в Москве и Киеве. Основные

клиенты MJET GmbH – частные владельцы и корпорации из России и стран СНГ.

В настоящее время MJET GmbH входит в тройку крупнейших бизнес-операторов Австрии. Флот компании состоит из 11 самолетов различных типов, среди них: Gulfstream V, Gulfstream G450, Gulfstream G200, Fokker 100EJ (хорошо известный российским клиентам) и Hawker 900XP. В середине февраля 2014 года MJET GmbH также добавила в свой чартерный парк 19-местный Airbus A319CJ, который базируется в России и Украине.

MJET GmbH входит в холдинг MS Group вместе с российскими компаниями «Московское Небо» и «Меридиан».



### 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"

## Airbus Helicopters подписывает крупные контракты

Европейский вертолетостроитель Airbus Helicopters сообщает о получении крупных заказов на ежегодной выставке Heli Expo 2014, проходящей в американском Анахайме. Ирландская лизинговая компания Waypoint Leasing подписала контракт на поставку 12 EC225 и 25 EC145 T2 в период с 2014 по 2017 гг. В будущем Waypoint Leasing планирует еще больше увеличить парк вертолетов Airbus Helicopters, который в настоящее время включает два EC225, приобретенные в прошлом году, и эксплуатирующиеся в Австралии компанией Bond Helicopters Australia.

Как комментируют в Waypoint Leasing, подписанное соглашение значительно увеличит парк компании и принесет ощутимые преимущества для операторов, которые пользуются услугами Waypoint Leasing. «Отношения с Airbus Helicopters позволяют предоставлять нашим клиентам более широкий спектр вертолетов для удовлетворения их потребностей в решении задач», - комментируют в компании. Первые из 27-ми вертолетов EC145 T2 поступят в распоряжение Waypoint Leasing уже в этом году. Машины будут переданы заказчику в универсальной конфи-

гурации для решения нескольких задач, от офшорных перевозок до медицинской эвакуации. EC225 будет передан заказчику в 19-местной пассажирской конфигурации для выполнения офшорных перевозок. Вертолеты также предназначены для компании Bond Helicopters Australia, с которой будет заключен договор на условиях обратного лизинга.

Также на выставке Airbus Helicopters получил нового клиента – лизинговую компанию Lease Corporation International, которая заказала 21 вертолет (шесть EC175 и 15 новых EC225e). Общая стоимость контракта оценивается в \$ 645 млн., а начало поставок запланировано на 2016 год.

«Это наш первый контракт с Airbus Helicopters, и мы рады вступить в партнерские отношения с ним», - говорит исполнительный председатель LCI Кристин Маундер. «Airbus Helicopters имеет всемирно известную репутацию в отрасли, а наличие этих конкретных моделей станет очень привлекательным для нашей расширяющейся клиентской базы, так как клиенты постоянно требуют новейшие технологичные вертолеты. Мы очень рады поддержать их, предоставляя качественные воздушные суда вместе с инновационным финансированием».

Все заказанные вертолеты будут предложены клиентам LCI через лизинговое вертолетное подразделение, которое было создано в начале 2012 года. «Заказ LCI подтверждает наши надежды на будущее EC175, как лучший выбор для офшорных операторов», - добавил Председатель Airbus Helicopters Гийом Фори. «Кроме того, мы рады получить LCI в качестве стартового заказчика EC225e – вертолета, разработанного в ответ на требования операторов по увеличению дальности полета оригинального вертолета».



Lease Corporation International впервые работает с Airbus Helicopters

# Jetexpo

9th International BizAv Show

## Moscow

### 4-6 september 2014

Top Business Aviation Show

in Eastern Europe and Asia

more than 30 aircraft and helicopters  
more than 80 world leading companies  
more than 8000 visitors

Organized by

## Vnukovo-3

Phone: +7 495 648 2806    [www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru)

E-mail: [info@jetexpo.ru](mailto:info@jetexpo.ru)

## Abu Dhabi Aviation заказывает Bell 525 | Bell официально показал SLS

На ежегодной вертолетной выставке Heli-Expo 2014 компания Bell Helicopter объявила о получении заказа на десять вертолетов Bell 525 Relentless. Заказчиком выступила ближневосточная компания Abu Dhabi Aviation. Bell 525 был выбран ей из-за своей универсальности, необходимой при выполнении авиационных работ, а именно: оффшорных операций, медицинской эвакуации, VIP-перевозок, борьбы с огнем и спасательных мероприятий. Bell Helicopter рассматривает Abu Dhabi Aviation как ключевого покупателя в регионах Ближнего Востока, Африки и Евразии.

«На Ближнем Востоке наша компания работает уже более полувека, и успешное сотрудничество с Abu Dhabi Aviation продолжается все это время», - заявил президент и генеральный директор Bell Helicopter Джон Гаррисон. «Bell 525 Relentless является прекрасным дополнением к существующему флоту авиакомпания, и мы рады, что именно этот оператор будет первым крупным покупателем нового вертолета в регионе».

Abu Dhabi Aviation является крупнейшим коммерческим оператором на Ближнем Востоке, и уже более 30 лет имеет в своем флоте 38 вертолетов Bell с общим налетом более 750 тысяч часов. Теперь к своему флоту авиакомпания добавит и Bell 525.

«Этот крупный заказ подтверждает востребованность нового вертолета на рынке. Мы гордимся очередным серьезным успехом Bell Helicopter и с уверенностью прогнозируем высокую заинтересованность Bell 525 Relentless среди наших клиентов», - сообщил Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, представитель Bell Helicopter в России и Украине.

25 февраля 2014 года на выставке Heli-Expo 2014 компания Bell Helicopter показала свой новый легкий вертолет. Bell 505 Jet Ranger X по задумке производителя должен переосмыслить классификацию вертолетов, создав новый подвид short light single (SLS) – простой легкий одномоторный. Сотни гостей собрались на стенде производителя, чтобы присутствовать при первом появлении макета новейшего вертолета. Компания анонсировала концепцию SLS в прошлом году на Парижском авиасалоне.

Также на этой неделе в рамках Heli-Expo производитель начнет принимать заказы на новый вертолет, но цена пока публично не названа. Тем не менее, пресс-секретарь Bell сообщил, что 505-й будет по стоимости конкурировать с Robinson R66, который стоит \$ 839 тыс.

Bell ушел с рынка легких одномоторных вертолетов в 2010 году, остановив производство своей культовой модели 206 Jet Ranger после 43 лет производства и поставки более чем 7500 машин.

По отзывам участников презентации, представленные на Heli Expo 2014 макеты Bell 505 имеют необычно высокий уровень детализации, а также проработаны модификации для различных миссий. На самом деле, макет очень напоминает готовый прототип и оснащен реальными лопастями несущего винта, трансмиссией, системой управления и двигателем Turbomeca Arrius 2R.

Bell 505 Jet Ranger X является пятиместным, одномоторным, газотурбинным вертолетом, использующим проверенные технологии JetRanger. С крейсерской скоростью 125 узлов, дальностью полета 360 морских миль и полезной нагрузкой в 1500 кг, Bell 505 предназначен для выполнения различных миссий. Jet Ranger X имеет полностью плоский пол кабины, увеличенный объем салона и двухстворчатые двери.

Bell планирует совершить первый полет до конца 2014 года, а начать производство в 2015 году на новом сборочном производстве в Луизиане.



## AW109 обзавелся лыжами

На выставке Heli-Expo 2014 AgustaWestland представила новую модификацию семейства легких двухдвигательных вертолетов AW109. Отличительной особенностью нового AW109 Trekker стало ползковое шасси, которое впервые применяется на вертолетах данного семейства.



Вертолет имеет максимальный взлетный вес 3175 кг (7000 фунтов) и 3200 кг (7055 фунтов) с грузом на внешней подвеске (полезная нагрузка более 1500 кг (3306 фунтов), максимальную крейсерскую скорость 160 узлов (296 км / ч) и дальность 445 морских миль (824 км). AW109 Trekker создан на основе AW109/Grand и оснащен современным комплексом авионики Garmin G1000HTM, двумя двигателями с FADEC Pratt & Whitney Canada PW207C номинальной мощностью в 608 кВт (815 л.с.) и модульной топливной системой из пяти баков.

Ожидается, что AW109 Trekker получит сертификацию в следующем году, тогда же и начнутся поставки. На выставке был показан вертолет в цветах стартового заказчика – компании из Далласа SevenBar, которая специализируется на медицинских перевозках. Вертолет, в котором могут разместиться шесть пассажиров или до двух носилок с двумя медработниками, будет производиться в Филадельфии.

## AW609 готов к сертификации

Европейский вертолетостроитель AgustaWestland сообщает о завершении в декабре 2013 года испытаний расширенных режимов полета конвертоплана AW609, что позволяет перейти к этапу сертификационных тестов. Начало этого этапа дает возможность производителю достичь сертификации летательного аппарата в Федеральной авиационной администрации (FAA) к 2017 году.

В рамках испытаний первые два опытных конвертоплана налетали почти 1000 часов. В фазе тестов расширенных режимов полета проверяется каждый аспект возможностей воздушного судна, и подтверждаются характеристики, включая высоту полета с герметичной кабиной в 25000 футов и максимальную крейсерскую скорость в 275 узлов. Причем, каждый из этих режимов проводился на воздушных судах с максимальным весом. Летные испытания также подтвердили эффективность ряда аэродинамических и эксплуатационных доработок, разработанных AgustaWestland с момента получения полного контроля над программой, которые обеспечивают снижение

сопротивления на 10%, а также улучшение взлетно-посадочных характеристик AW609, что благоприятно отразится на грузоподъемности.

В 2013 году также завершены предварительные испытания переходных режимов полета, отработка посадок, тестов на аэроупругую стабильность и стабильность в полете на большой высоте.

В настоящее время собирается третий прототип, который присоединится к программе летных испытаний в 2014 году. Четвертый прототип, на котором будет испытываться авионика, приступит к тестам немного позже.

Одновременно AgustaWestland начала фазу подготовки серийного производства AW609. В рамках подготовительных мероприятий проводятся переговоры с поставщиками, приобретается новое оборудование и оснастка. Это позволит компании гарантировать начало поставок по существующим заказам сразу после сертификации FAA.



## Airbus Helicopters представил обновленный EC225

В рамках выставки Heli-Expo 2014 европейский авиа-производитель Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) представил обновленную версию популярного вертолета EC225 Super Puma. Модернизированный тяжелый двухдвигательный 11-тонный вертолет, получивший обозначение EC225e, должен быть сертифицирован до конца 2015 года, а первые поставки запланированы на 2016 год.

Основными особенностями нового EC225e стал новый турбовальный двигатель Makila 2B компании Turbomeca (модернизированная версия двигателя Makila 2A1, который устанавливался на базовых версиях EC225), позволяющий увеличить полезную нагрузку и дальность применения вертолета на 50 морских миль с девятнадцатью пассажирами. В EC225e предусмотрена возможность установки дополнительного топливного бака, что позволит увеличить дальность полета с десятью пассажирами на 300 морских миль. Принципиально новая пассажирская кабина, разработанная с учетом пожеланий клиентов, позволит перевозить такое же количество



пассажиров, но в более комфортных условиях.

Кроме этого, EC225e получил и новейший комплекс авионики, включая Euronav7 (система информирования об окружающей обстановке на движущейся карте нового поколения, имеющая два видеовыхода для индивидуального отображения и управления информацией с двух независимых позиций, функцию предупреждения столкновения с землей ETSO 194, сопряжение с погодным радаром по Arinc 708, встроенный приемник GPS, управление системой видеонаблюдения и т. д.).

Напомним, что в ноябре 2000 года на испытательном полигоне тогда еще компании Eurocopter поднялся в воздух новый многоцелевой вертолет, получивший обозначение EC 225 Super Puma. В 2004 году он получил сертификат летной годности, и в следующем году начались поставки вертолета заказчикам.

При создании вертолета широко использовались современные сплавы легких металлов и композитные материалы, за счет чего EC225 Super Puma обладает высокой стойкостью к коррозии, что позволяет использовать его для обслуживания нефтяных промыслов в прибрежных шельфах и для проведения спасательных операций на море.

Вместимость вертолета: пассажирская версия (2 пилота + 19 пассажиров при комфортных сиденьях), для поисково-спасательных операций (2 пилота + экипаж 4 чел. при комфортных сиденьях + до 20 пассажиров или 3 носилок), VIP конфигурация (2 пилота + от 8 до 12 пассажиров).

По итогам 2013 года компания получила заказы на 33 вертолета семейства Super Puma/Cougar EC225/EC725.

fcg ops

FLIGHT CONSULTING GROUP FCG

### We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

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

We provide handling at:

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



## «Хелипорт Москва» и «Авиамаркет» - партнеры

На прошлой неделе было подписано соглашение о взаимовыгодном сотрудничестве между компаниями «НДВ-групп» - инвестором проекта «Хелипорт Москва» и «Авиамаркет» - крупнейшего в России официального дилера Robinson Helicopter Company.



«Подобное соглашение входит в программу дальнейшего развития «Хелипорт Москва» и позволит с успехом реализовать наши планы на будущее. Для клиентов это означает, что теперь они смогут получить еще более широкий спектр услуг в данной сфере, используя ресурсы наших компаний. А у пилотов и их гостей будет сразу два дома - один в районе Мякинино, на территории «Хелипорт Москва», другой - в районе Истры, где расположен «Авиамаркет», - комментирует итоги встречи председатель совета директоров «НДВ-групп» Александр Хрусталеv.

«Авиамаркет» считается успешной компанией на рынке частных и корпоративных вертолетов. На сегодняшний день это крупнейший в России официальный дилер марки Robinson. Помимо продаж центр предоставляет полный спектр услуг по обучению летно-технического персонала, техническому обслуживанию и базированию вертолетов. Для посетителей «Хелипорт Москва» теперь будут доступны обе площадки, в том числе база вертодрома «Авиамаркет». Усиление команды лучшими специалистами в своей области позволит поднять качество всех предоставляемых услуг на принципиально новый уровень.

«Соглашение с «Хелипорт Москва» открывает для всех новые возможности, - говорит генеральный директор компании «Авиамаркет» Михаил Юшков. - Наша компания более чем за десятилетнюю историю накопила колоссальный опыт и знания в вертолетной отрасли, мы хорошо знаем тенденции рынка и пути его развития. Поэтому мы решили объединить усилия в достижении общей цели - развития и популяризации вертолетного рынка России. Уверены, что наш опыт и возможности партнера дадут тот синергетический эффект, который позволит быстро и эффективно реализовать задуманные планы».

# ( THINK BUSINESS )

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

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

\* думайте о бизнесе  
Thinking without limits

**EUROCOPTER**  
VOSTOK

AN EADS COMPANY

## LBAS открыл линейную станцию в Цюрихе

Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS) и ExecuJet Europe на прошлой неделе анонсировали открытие в Цюрихе новой линейной станции технического обслуживания самолетов марки Bombardier, которая уже получила сертификат EASA Part 145. К услугам клиентов полный спектр услуг по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов Learjet 40, Learjet 45, Learjet 60, а также всех самолетов семейств Challenger и Global. В будущем партнеры планируют получить аналогичные сертификаты и от авиационных властей других стран, тем самым существенно расширив количество клиентов.

В 1997 году Lufthansa Technik и Bombardier Aerospace создали совместное предприятие – LBAS (Lufthansa Bombardier Aviation Services), которое стало первым сервисным центром канадского производителя за пределами США. Клиентами нового предприятия стали владельцы бизнес-джетов Bombardier из Европы, Ближнего Востока и Африки.

В 2005 году в качестве третьего акционера к компании присоединилась ExecuJet Aviation Group, которая дополнила портфолио LBAS отличным набором

услуг для операторов бизнес-джетов. Сегодня доли в провайдере распределены следующим образом: Lufthansa Technik принадлежит 51%, Bombardier Aerospace - 29% и ExecuJet Aviation Group - 20%.

Кристоф Мейерруз (Christoph Meyerrose), управляющий директор LBAS, признается, что новая линейная станция сможет существенно увеличить производственные мощности компании, которых LBAS катастрофически не хватает в связи с ростом количества бизнес-джетов Bombardier в Европе и на постсоветском пространстве.

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



# VIP Gate to Moscow

**AVCOM-Domododovo  
Business Aviation Center**

## 2013 год стал для Embraer рекордным

Бразильский производитель Embraer опубликовал финансовые результаты своей деятельности за четвертый квартал и весь 2013 год, а также прогноз основных показателей на 2014 год.

За исключением единовременных расходов, компания достигла плановых показателей на 2013 год по поставкам самолетов, а также по общей выручке. В четвертом квартале 2013 года Embraer поставила заказчикам 32 самолета коммерческой авиации и 53 бизнес-джета (38 легких и 15 тяжелых).

За счет поставок воздушных судов, а также расширения деятельности компании в оборонном сегменте, выручка компании в четвертом квартале 2013 составила \$ 2,304 млрд., а за весь 2013 год - \$ 6,235 млрд. Чистый доход производителя и прибыль на одну акцию в последнем квартале 2013 года составили \$264,5 млн. и \$ 1,4513 соответственно (\$ 342 млн. и \$1,8764 за 2013 финансовый год в целом).

Подразделение Embraer Executive Jets в 2013 году заработало \$ 1,644 млн. или 26,4% от общего дохода компании (в 2012 году – \$ 1,292 млн. и 21,1% соответственно). В прошлом году производитель поставил 119 бизнес-джетов, что на 17% больше по сравнению с предыдущим годом. В 2014 году компания ожидает изготовить примерно столько же деловых самолетов. В 2013 году по классам самолетов Embraer поставил 90 легких и 29 тяжелых, а в нынешнем рассчитывает передать заказчикам 80-90 легких и 25-30 тяжелых самолетов.

Тем не менее, все усилия в этом году будут сосредоточены на Legacy 500, который продолжает продвигаться к сертификации. Компания ожидает ввести его в эксплуатацию в первой половине 2014 года, почти на 18 месяцев позже первоначального графика.

Общий объем портфеля заказов бразильского производителя увеличился на 46%: с \$ 12,5 млрд. в 2012 году до \$ 18,2 млрд. по состоянию на конец 2013 года.



## 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.



## АСJ319 покажут в Абу-Даби

На авиационной выставке в Абу-Даби, которая прошла с 26 по 27 февраля, Airbus впервые представит АСJ319. Оператором данного самолета является компания Acropolis Aviation (Великобритания), работающая в сегменте чартерных перевозок класса VVIP.

Представленный лайнер рассчитан на комфортное размещение 19 пассажиров. В самолете есть все для незабываемого перелета: просторная гостиная, спальная комната со встроенной душевой, а также обеденная зона и место для проведения переговоров.

Оборудованием салона занималась компания Airbus Corporate Jet Centre (АСJС).

«В бизнес-авиации особенно важен комфорт на борту. Можете быть уверены, с нашими самолетами вам обеспечен самый комфортабельный перелет, ведь бизнес-джеты Airbus имеют самый широкий и высокий салон в своем классе», - отметил Джон Лихи, исполнительный коммерческий директор Airbus.

Airbus предлагает современные универсальные семейства деловых лайнеров, рассчитанные на размещение от 19 до более 90 пассажиров. Деловые самолеты Airbus воплощают в себе все самые последние технические достижения, занимая лидирующие позиции в своих сегментах по уровню расхода топлива, операционным затратам и комфорту. Благодаря дополнительным топливным бакам самолет АСJ319, например, может осуществлять беспосадочный перелет из Европы в страны Африки, Америки или Азии.

В общей сложности компания Airbus продала свыше 170 деловых самолетов

## Boeing Business Jets существенно «просел»

Дочерняя компания по производству деловых самолетов американского производителя Boeing – Boeing Business Jets в минувшем году не только не смогла повторить рекордные производственные показатели 2012 года, но и существенно снизила поставки самолетов – почти наполовину. Согласно данным GAMA за 2013 год, производитель поставил заказчикам лишь семь воздушных судов (пять ВВJ и два ВВJ2), что в денежном эквиваленте составило \$ 340,5 млн.

Безусловно, что сама компания в ближайшее время выпустит собственный отчет по поставкам, где, помимо так называемых «зеленых» самолетов, указываются и полностью укомплектованные бизнес-джеты (но поставленные ранее). Однако такие цифры не совсем корректны. Тот же европейский Airbus Corporate Jets и его бразильский «коллега» Embraer дают данные только по «зеленым» лайнерам, а у Boeing Business Jets получается, что дважды указываются поставленные самолеты: завод-клиент, центр комплектации-клиент.

Напомним, что по итогам 2012 года Boeing Business Jets передал заказчикам 12 полностью оборудованных и готовых к эксплуатации самолетов ВВJ, и еще 12 «зеленых» бизнес-джетов были отправлены в центры комплектации интерьеров, включая восемь самолетов ВВJ 747-8. Тогда Президент компании Стив Тейлор, комментируя итоги года, назвал успехи компании потрясающими и сообщил, что общая сумма поставок, осуществленных компанией в 2012 году, составила более 3 миллиардов долларов.

Пожалуй, самым важным событием для производителя в ушедшем году стала первая поставка нового ВВJ787 Dreamliner. Всего компания имеет в портфеле 13 заказов на Dreamliner. А вот судьба ВВJ747-8 практически решена. Даже несмотря на то, что в 2014 году стартовый клиент получит свой первый полностью укомплектованный лайнер, видимо серия в восемь машин, которая уже передана в «зеленом» варианте заказчиком, на этом и закончится.



## JetSuite нацелилась на Карибы

Крупный американский оператор авиатакси JetSuite планирует существенно увеличить число беспосадочных полетов с восточного побережья США в страны карибского бассейна, сообщает Corporate Jet Investor. Компания предлагает своим пассажирам шестиместные Cessna Citation CJ3 с фиксированными тарифами.

В компании уверены, что спрос на услуги будет огромен, так как стоимость перелета одного пассажира будет сопоставима с ценой за авиабилет первого класса. Наиболее популярными направлениями, по мнению представителей оператора, станут Сен-Мартен, Ангилья, Теркс и Кайкос, а также Нассау и Элеутера на Багамских островах. В начале марта 2014 года будет проведена большая рекламная кампания и объявлены новые тарифы.

JetSuite – один из немногих операторов авиатакси, который смог пережить «последствия» 2008 года и не только остаться на рынке, но и показывать весьма неплохие производственные и финансовые показатели. Например, в 2013 финансовом году (итоги будут подведены в марте 2014 года, *прим. BizavNews*) компания ожидает выручку в размере \$ 55 млн., против \$ 24 млн. в 2012 году.

Сейчас парк перевозчика составляют 13 самолетов Embraer Phenom 100 и семь Cessna Citation CJ3. А в 2014 году оператор получит еще более 10-и легких бизнес-джетов. Также в компании сообщают о существенном увеличении налета. Так, Phenom 100 «летает» около 100 часов в месяц, CJ3 около 120 часов. Это один из самых больших налетов в США среди компаний с сертификатом Part 135.

## Здоровье под контролем

Компания VistaJet расширяет свое сотрудничество с международной компанией неотложной помощи MedAire, являющейся подразделением International SOS. Целью совместной работы является укрепление безопасности и повышение комфорта пассажиров, говорится в официальном пресс-релизе оператора.

MedAire оказывает услуги по обеспечению безопасности пассажиров как во время полета, так и в пункте назначения. Кроме оказания медицинских услуг пассажирам и членам экипажа новое решение от MedAire предлагает инструктаж по вопросам безопасности на воздушном транспорте. Дополнительный сервис включает в себя информирование и советы по минимизации риска в пункте назначения, а также доступ к всемирной сети экспертов по безопасности, местных операторов и специалистов в области логистики. Кроме того, в услуги входит предоставление наборов первой медицинской помощи, оказание удаленной медицинской помощи и медицинское обучение персонала, входящего в состав экипажа.



VistaJet использует данные различных программ, разработанных MedAire, для принятия решения о степени безопасности того или иного рейса. Благодаря этому авиакомпания теперь может обслуживать направления, которые ранее отклонялись из-за недостаточности общих сведений. Для пассажиров, летящих в точки с высоким и экстремальным уровнем риска, эксперты MedAire проводят специальный инструктаж. Это помогает клиентам авиакомпании исполниться спокойствием духа и уверенностью в успехе предстоящего путешествия.

Пилоты и бортпроводницы VistaJet пройдут обучение в MedAire, где освоят курсы первой медицинской помощи, узнают о специфических травмах и болезнях, которые могут проявиться в полете. Обучение будет проходить по специальной медицинской программе, ориентированной на особенности авиации. По словам главного менеджера VistaJet Ника Ван дер Меера, безопасность и самочувствие клиентов, пассажиров и экипажа очень важно для компании. «Мы стали партнерами с MedAire для того, чтобы предоставить клиентам самые качественные услуги», - добавляет он.

## Bombardier продает CS300 VIP

В рамках проходящей в Абу-Даби выставки Abu Dhabi Air Expo, компании Bombardier и Falcon Aviation Services подписали контракт на поставку оператору из ОАЭ самолета CS300 в VIP-конфигурации с опционом на второй аналогичный самолет. Сумма сделки приблизительно оценивается в \$ 156,5 млн. Однако конкретные сроки поставки самолета Falcon Aviation Services не раскрывает.

Ранее в Bombardier неоднократно говорили о том, что конкретных сроков по поставкам VIP-версий в компании пока нет, так как в настоящее время производитель сосредоточен на продажах и развитии других моделей деловых самолетов. Однако уже в недалекой перспективе компания все же выйдет на рынок с предложением VIP-варианта CSeries. Также в компании не подтверждают и не опровергают информацию о ранее обозначенных заказчиках таких самолетов, поясняя, что в качестве основной VIP-версии самолета, скорее всего, будет выбрана корпоративная, которая будет конкурировать в нише бизнес-лайнеров BBJ/ACJ. Ранее производитель планировал предлагать самолет в трех версиях: VIP, корпоративной и правительственной.

Напомним, что стартовым заказчиком новой модели (CS100) выступила швейцарская компания PrivatAir, которая заказала пять самолетов, а также разместила опцион еще на пять таких же лайнеров. Согласно сообщению Bombardier, стоимость контракта оценивается в \$ 309 млн. и может возрасти до \$ 636 млн. при условии, что опцион будет переведен в твердый заказ.

Сейчас парк Falcon Aviation Services состоит из вертолетов EC135 HERMES, EC130B4, Bell 412EP, Augusta A109S Grand, а также самолетов Embraer Lineage 1000, Embraer Legacy 600 и Gulfstream G450.

## Очередной BBJ с российскими корнями

Как стало известно BizavNews, новый самолет компании Gama Aviation (бортовой номер VP-BBZ), полученный перевозчиком в конце мая 2012 года, покинул центр комплектации интерьеров, расположенный в Гамбурге (центр VIP-комплектации Lufthansa Technik) и передан заказчику. В компании не раскрывают имя нового клиента, говоря лишь о том, что самолет будет базироваться в России.

Как рассказал BizavNews источник, близкий к теме, бизнес-лайнер будет эксплуатироваться в интересах российского бизнесмена Сулеймана Керимова (владелец компании ГНК (прежнее название «Нафта-Москва»), член Совета Федерации, представитель от законодательного органа государственной власти Республики Дагестан), в распоряжении которого уже есть несколько самолетов, включая младшего брата этого семейства – BBJ1 (бортовой номер VP-BBW).

Напомним, что в сентябре 2012 Gama Group, в которую входит оператор Gama Aviation, сообщила о под-

писании очередных контрактов на управление воздушными судами в интересах российских заказчиков. С октября 2012 года компания начала «работать» с двумя новыми самолетами Bombardier Challenger 850, а чуть позже с BBJ2 (декабрь 2013 – февраль 2014 гг.), которые на постоянной основе базируются в одном из московских аэропортов.

Как комментируют в Gama Group, за 17 лет работы в России клиенты компании смогли оценить не только предоставляемый уровень обслуживания, но и всестороннее знание российского законодательства, и практический опыт эксплуатации самолетов различных типов. «Новые контракты еще раз иллюстрируют приверженность российских клиентов к высоким стандартам, а мы со своей стороны будем стремиться развивать эффективность нашей работы, от формирования ценовой политики, до индивидуального подхода к самой сложной ситуации», - комментируют в Gama Group.



## Signature приобретает JETS

Американский провайдер услуг бизнес-авиации Signature Flight Support (входит в BBA Aviation) оформила сделку по приобретению комплекса бизнес-авиации в лондонском аэропорту Биггин Хилл, ранее принадлежащего компании JETS. Таким образом, Signature Flight Support теперь сможет предлагать свои услуги практически во всех крупных столичных аэропортах: Лутон, Хитроу и Гатвик.

Согласно достигнутым договоренностям, JETS продолжит работу даже после смены владельца и будет осуществлять обслуживание воздушных судов, предоставлять услуги ТОиР. Однако общее управление, включая финансовую и маркетинговую политику, теперь зависит от Signature Flight Support. Но по мнению Signature Flight Support, компании JETS стоит сфокусироваться именно на услугах для пассажиров бизнес-авиации. «Аэропорт оптимален для выполнения этой категории рейсов. Прекрасное расположение относительно центра Лондона, современная инфраструктура и отсутствие ограничений на полеты уже дают свои дивиденды на протяжении последних нескольких лет. По бизнес-трафику аэропорт является третьим в Великобритании и входит в 15 крупнейших в Европе. И мы не собираемся изобретать что-то новое», - комментируют в Signature Flight Support.

Напомним, что ранее JETS принадлежал компании 328 Group, которая в свою очередь выкупила его у Jet Aviation. После реконструкции общая площадь FBO JETS составила 8000 кв.м., на которой расположены отапливаемые ангары для ТОиР бизнес-джетов, а также пассажирский терминал площадью в 920 кв.м. В пассажирском терминале оборудовано несколько лаунджей для вылетающих пассажиров, конференц-зал, офисы компаний, комнаты для работы и отдыха экипажей.

## Шарджа – как альтернатива Дубай

Gama Aviation FZE (ближневосточная «дочка» британского холдинга Gama Aviation Group) подвела итоги работы в Шардже за прошлый год. Цифры, которые компания опубликовала по итогам работы в 2013 году, были прогнозируемы, и рост составил внушительные 70% (данные по трафику, финансовые результаты компания опубликует в июне 2014 года).

FBO Gama Aviation в Шардже наиболее востребован у операторов при полетах в ОАЭ. Сама компания здесь базирует пять самолетов различной размерности, включая ACJ318, и имеет ангар общей площадью 12000 кв.м., введенный в эксплуатацию в конце октября 2011 года. Изначально эксплуатация ангара планировалась исключительно в интересах перевозчика, однако в процессе строительства было принято решение о предоставлении услуг оперативного технического обслуживания и другим компаниям.

Как прокомментировали BizavNews в компании, ожидаются серьезные ограничения полетов в соседний Дубай в связи с реконструкцией ВПП (аэропорт частично закрывается для трехмесячного ремонта ВПП с 1 мая 2014 года). Кроме этого, в будущем администрация Дубайского аэропорта существенно ограничит слоты для бизнес-операторов в связи с большой перегруженностью. Именно это и даст реальный толчок для дальнейшего увеличения бизнес-трафика в Шардже, особенно в текущем году.

«Уже с начала года мы наблюдаем этот рост. Около 1000 взлетно-посадочных операций были зафиксированы с начала 2014 года, при этом количество новых заказчиков (которые ранее пользовались услугами Дубайского аэропорта) увеличилось втрое. Мы считаем, что та инфраструктура, которую мы создали за последнее время, и прекрасное расположение аэропорта Шарджа (в 25 минутах езды от финансово-



го центра Дубая и около 30 минут от Рас-Аль-Хайма) в будущем создадут дополнительный импульс для новых операторов. Сейчас же, в качестве наглядного примера, мы полностью перебазировали наш парк в Шарджу, исключением стал лишь один самолет, который базируется в Абу-Даби (аэропорт Аль Батин). И в будущем будем продвигать наш FBO, как основную базу не только в ОАЭ, но и в регионе», - рассказали BizavNews в Gama Aviation FZE.

Также в компании рассчитывают серьезно увеличить и собственную долю на рынке ТОиР, где также отмечается повышенный спрос. В конце марта 2014 года Gama Aviation FZE получает долгожданный европейский сертификат Part 145. И именно большой спрос на услуги ТОиР заставляет компанию вновь пересматривать собственные инвестиции в этот проект.

## NetJets получил «добро» на полеты в Лондон-Сити

Компания NetJets сообщает о получении сертификата от администрации аэропорта Лондон-Сити (London City Airport), позволяющего выполнять полеты в аэропорт на самолетах Bombardier семейства Global. Тем самым, компания стала первым бизнес-оператором, получившим право летать в аэропорт на самолетах этого типа.

«Bombardier Global – уникальный самолет для полетов как на дальние расстояния, так и для использова-

ния аэропортов с небольшими взлетно-посадочными полосами. Кроме этого стоит отметить, что расположение London City Airport наиболее привлекательно для бизнеса, так как аэропорт находится в центральной части британской столицы. Имея возможность заходить на посадку с крутой глиссадой в сложных аэропортах, при одновременном соблюдении норм по шуму, бизнес-джеты семейства Global являются наиболее гибкими деловыми самолетами», - комментируют в NetJets.



*В 2013 году производитель проводил тесты Global 6000 в Лондон Сити, фото Robert Camp*



Получению сертификата предшествовала большая работа в течение полутора лет. Были выполнены тестовые полеты, в которых измерялись шумовые показатели на взлете и при посадке. В настоящее время полученный сертификат распространяется на самолеты NetsJet Global 5000/6000, зарегистрированные в США, а европейская NetJets Europe получит аналогичный сертификат в течение двух месяцев.

London City Airport расположен в районе Dockland на территории большого Лондона, всего в 10 км от Лондонского Сити. Это самый молодой аэропорт Лондона – его торжественно открыли в ноябре 1987. Из-за очень короткой ВПП и ограничений по шуму, в аэропорт совершают рейсы только небольшие самолеты и бизнес-авиация. Рейсы из Лондон-Сити в основном отправляются в крупнейшие города Европы – Париж, Брюссель, Вену, Амстердам, Барселону. На аэропорт наложены строгие ограничения на уровень шумового воздействия от самолетов. С учетом физических параметров взлетно-посадочной полосы и крутой глиссады типы самолетов, которые может принимать London City Airport, ограничены. Также по экологическим причинам запрещено обслуживание вертолетов.

## Royal Jet переедет в Аль-Батин

Ближневосточный оператор Royal Jet стал одним из главных ньюсмейкеров прошедшей в Абу Даби выставки Abu Dhabi Air Expo. Компания анонсировала амбициозный проект строительства крупнейшего в ОАЭ авиационного комплекса по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Согласно проекту, представленному журналистам, в конце 2015 года компания введет в эксплуатацию собственную комплексную базу в аэропорту Аль-Батин (Al Bateen Executive Airport), которая в будущем станет также и штаб-квартирой Royal Jet.

На первом этапе строительства компания построит ангар площадью в 4500 кв.м. для размещения воздушных судов различных типов, включая широкофюзеляжные, и административное здание с офисными помещениями, современные ремонтные мастерские и специальные помещения для служб медицинской эвакуации (общая площадь 5000 кв.м.). По заявлению Royal Jet, новый комплекс будет доступен для любых операторов, выполняющих рейсы в Аль-Батин.

Кроме этого, в компании обнародовали и планы развития аэропорта до 2030 года. Согласно заявлению президента и главного исполнительного директора Royal Jet Шейна О'Хара, именно сегмент бизнес-перевозок в Аль-Батин выглядит наиболее предпочтительным для серьезных инвестиций в инфраструктуру, как авиационную, так и непрофильную.

«Возможности постоянного расширения аэропорта являются безусловным аргументом при ведении переговоров с зарубежными партнерами, которые все активнее проявляют интерес к Аль-Батин. Ведь Абу-Даби из года в год становится все более популярным городом для ведения бизнеса, что ярко иллюстрируется фантастическим ростом бизнес-трафика.



В среднем ежегодный прирост активности бизнес-авиации составляет порядка 30%. В течение года клиентами аэропорта становятся до 60 новых бизнес-операторов и владельцев частных бизнес-джетов. Поэтому основной нашей задачей станет превращение Аль-Батин в современный бизнес-центр с пятизвездочными отелями, деловыми центрами и современными авиационными комплексами. Мы уверены, что через несколько лет аэропорт станет

ключевым в стране по бизнес-перевозкам. Оснований для этого очень много, и в конце текущего года мы сможем подробно рассказать о новых проектах и деталях финансирования. Но уже сейчас можно утверждать, что эти работы будут международными, с привлечением зарубежных партнеров и финансовых институтов», - комментирует Шейн О'Хара.

Кроме этого, Шейн О'Хара рассказал о планах модернизации самолетного парка Royal Jet. В период с 2017 по 2020 год будут выведены из эксплуатации все шесть самолетов Boeing Business Jet. В первом квартале текущего года Royal Jet должен назвать имя производителя, который будет поставщиком флагманов для компании. «Сейчас мы находимся в финальной стадии переговоров с Airbus, Boeing и Bombardier, которые предлагают нам свои BBJ MAX, ACJ Neo и CSeries, соответственно. И после детального изучения всех преимуществ того или иного самолета, мы сделаем выбор», - комментирует Шейн О'Хара.

По мнению аналитиков, наибольшие шансы на победу в неофициальном тендере имеет американский авиапроизводитель, который является давним партнером Royal Jet. Однако определенные шансы имеет и Airbus с ACJ319, а вот перспективы канадского производителя с бизнес-версией CSeries кажутся весьма туманными.

Кроме Boeing Business Jet, в период с 2016 до 2020 гг. Royal Jet также заменит Gulfstream G300 на «новые или почти новые» G450 или G550, а Bombardier Learjet 60 на Learjet 70/75.

Компания Royal Jet была образована в 2003 году в Абу-Даби и бесценно управляется своим основателем шейхом Хамдан бин Мубарак Аль Нахайяна.

## МВД будет возить полицейских и солдат на VIP-вертолетах

Весьма необычный подарок получило МВД от Управления делами президента России. ФГБУ «Специальный летный отряд «Россия», который перевозит президента, премьера, министров и руководство спецслужб, передало полицейским четыре вертолета Ми-8 в VIP-исполнении, пишут «Известия». В МВД утверждают, что собираются использовать президентские вертолеты в качестве «рабочих лошадок» для перевозки полицейских и солдат внутренних войск.

По данным «Известий», среди переданных МВД вертолетов Ми-8 значатся спецборта RA-25187 (серийный № 8663) 1988 года выпуска, RA-25137 (№ 8676), произведенный в 1990 году, RA-27080 (№ 8701) 1992 года выпуска. Первый вертолет теперь будет служить в в/ч 3693 в Санкт-Петербурге, второй — в в/ч 3733 в Новосибирске, третий — в в/ч 3686 в Ростове-на-Дону, четвертый сейчас приписан к Чкаловскому военному аэродрому в Подмосковье. Все эти части относятся к внутренним войскам МВД.

Именно на борту RA-25187 президент Владимир Путин прилетал на одну из международных авиавыставок МАКС в Жуковском. Этот вертолет сразу после выпуска, в 1989 году, был передан сначала Министерству гражданской авиации СССР и сразу же — 235-му Отдельному правительственному авиаотряду, который тогда занимался перевозками первых лиц государства. В 1993 году Отдельный авиаотряд преобразовали в Государственную транспортную компанию (ГТК) «Россия», которая продолжила заниматься перевозками госчиновников. В свою очередь, в 2009 году ГТК была реформирована и получила свое нынешнее наименование — ФГБУ «Специальный летный отряд «Россия». Все эти годы вертолет принадлежал одному ведомству. Согласно техническим регламентам, вертолет имеет ресурс



налета 30 тыс. часов, из которых израсходовал уже более 26 тыс.

Похожая биография и у других вертолетов, переданных в МВД. Все они начинали свою «карьеру» в 235-м Отдельном правительственном авиаотряде и оставались в ведении Управделами президента до 2013 года. Борт RA-27080 с момента реформирования ГТК «Россия» в 2009 году фактически был законсервирован. Это самый «молодой» из бывших президентских вертолетов — ему более 21 года и у него наименьший налет часов.

Салоны VIP-вертолетов Ми-8 имеют особое исполнение. Это кожаные кресла, отделка интерьера ценными породами дерева, дополнительная шумоизоляция, климат-контроль, компьютеры, аудио- и видеотехника. Если «гражданский» вертолет Ми-8 выпуска начала 90-х годов прошлого века на авиарынке в среднем стоит от 90 млн рублей, то цена машины в особом исполнении может быть в несколько раз выше.

Вертолеты уже прошли тестовые испытания в МВД. «Машины поступили в хорошем состоянии и полностью пригодны для полетов», — сообщил начальник

пресс-службы внутренних войск МВД Василий Панченков. «Техника уже прошла дополнительные испытания на полигонах МВД».

В МВД утверждают, что VIP-вертолеты собираются использовать для перевозки полицейских и солдат ВВ. Машины не будут оснащать дополнительным оборудованием, но корпус перекрасят в типовые для внутренних войск цвета.

В самом летном отряде «Россия» не смогли официально прокомментировать мотивы передачи вертолетов внутренним войскам, сославшись на то, что причины и подробности передачи знает бывшее руководство ныне расформированного ГТК «Россия». Однако, как рассказал один из сотрудников СЛО «Россия», причина передачи в том, что на правительственных базах вертолеты простаивали без дела.

В Управделами президента «Известиям» это предположение подтвердили. «Существует практика, когда Управделами президента безвозмездно или за деньги передает другим ведомствам подержанную технику, ранее используемую для нужд первых лиц государства, если позволяет ее техническое состояние», — рассказал глава пресс-службы Управления делами президента Виктор Хреков.

Это уже не первое обновление авиапарка МВД техникой в особом исполнении. Осенью прошлого года авиационный отряд специального назначения «Ястреб», который входит в Центр специального назначения сил оперативного реагирования и авиации МВД, купил за 800 млн рублей самолет Sukhoi Superjet 100. В МВД тогда пояснили, что скоростной лайнер будет использоваться для перевозки спецназа к местам проведения операций по всей стране и заменит древний и медлительный Як-40.

## Вторичный рынок вертолетов на перепутье

В преддверии выставки Heli Expo 2014 консалтинговая компания JetNet выпустила углубленный обзор состояния вторичного рынка вертолетов в 2013 году. Анализ количества сделок купли-продажи подержанных вертолетов показывает, что эти рынки (газотурбинных и поршневых вертолетов) в 2013 году испытали двузначный спад (-11,8% и -13,5% соответственно) по сравнению с 2012 годом.

При этом на вторичном рынке газотурбинных вертолетов наблюдался рост на 11,4% абсолютного количества выставленных на продажу воздушных судов по сравнению с 2012 годом. В период с 2006 по 2012 годы среднее время экспозиции выросло с 123 дней до 432 дней. Однако в 2013 году наблюдалась обратная тенденция, и произошло снижение среднего времени экспозиции на 18 дней по сравнению с 2012 годом. А относительное количество выставленных на продажу газотур-

бинных вертолетов увеличилось в 2013 году до 6,4% по сравнению с 6,1% годом ранее.

Сделки по газотурбинным вертолетам всех производителей в 2013 году показали снижение продаж на 11,8% по сравнению с тем же периодом в 2012 году. Eurocopter и Bell занимают верхние строчки по объемам, но они также показали одни из самых значительных спадов продаж. В то же время AgustaWestland показала в 2013 году значительное увеличение количества сделок, хотя по объемам пока не может сравниться с лидерами.

По данным JetNet, на конец 2013 года в мире эксплуатировалось 29365 вертолетов, 19809 из которых имели газотурбинные двигатели, а 9556 – поршневые. JetNet отслеживает 134 отдельные модели гражданских вертолетов в 184 странах.

Pre-owned Turbine Helicopters				
OEM	Full Sale Transactions			
	2013	2012	Change	%
Eurocopter	498	583	-85	-14.6%
Bell	462	537	-75	-14.0%
Agusta/Westland	84	70	14	20.0%
Sikorsky	69	74	-5	-6.8%
MD	54	73	-19	-26.0%
Other	57	51	6	11.8%
<b>Total</b>	<b>1224</b>	<b>1388</b>	<b>-164</b>	<b>-11.8%</b>

Pre-owned Helicopters-Turbine				
Fleet	December			
	2013	2012	Change	%
In Operation	19,809	18,865	944	5.0%
For Sale	1,276	1,145	131	11.4%
% For Sale	6.4%	6.1%	0.3 pt	
Fleet	December			
	2013	2012	Change	%
Full Sale Transactions	112	116	-4	-3.4%
Average Days on Market	422	371	51	13.7%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.643	\$1.212	\$0.431	35.6%
Fleet	January to December			
	2013	2012	Change	%
Full Sale Transactions	1,224	1,388	-164	-11.8%
Average Days on Market	414	432	-18	-4.2%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.355	\$1.390	-\$0.035	-2.5%

Source: JETNET

Pre-owned Helicopters-Piston				
Fleet	December			
	2013	2012	Change	%
In Operation	9,556	9,365	191	2.0%
For Sale	577	571	6	1.1%
% For Sale	6.0%	6.1%	(-1 pt)	
Fleet	December			
	2013	2012	Change	%
Full Sale Transactions	76	70	6	8.6%
Average Days on Market	415	276	139	50.4%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$0.225	\$0.221	\$0.004	1.8%
Fleet	January to December			
	2013	2012	Change	%
Full Sale Transactions	897	1,037	-140	-13.5%
Average Days on Market	329	352	-23	-6.5%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$0.220	\$0.223	-\$0.003	-1.3%

Source: JETNET

## Скоро взлетит дизельный ЕС120

Исследовательский проект Airbus Helicopters по разработке дизельного двигателя для вертолетов, который проводится совместно с инжиниринговой компанией Teos Powertrain Engineering (подготовка автомобильных гоночных двигателей) и производителем двигателей Austro Engine в рамках европейской технологической инициативы «Чистое Небо», добился значительных успехов. Демонстрационный двигатель сейчас испытывается на «Железной птице» («Iron Bird» - интегрированный испытательный стенд систем управления двигателем, который объединяет оборудование и компоненты силовой установки, авионику и систему управления), а первый полет этого двигателя планируется уже в этом году на ЕС120. Партнеры, работающие по программе интегрированной демонстрационной технологии «Зеленого вертолета», надеются, что дизельные двигатели позволят снизить расход топлива на легких однодвигательных вертолетах.

Модифицированный стенд ЕС120, который включает в себя планер, расположен на заводе Airbus Helicopters в Мариньяне, Франция. Испытания начались в ноябре 2013 года, после того, как на отдельном стенде прошли полноценные испытания двигателя. По словам руководителя проекта Себастьяна Дюбуа, никаких особых трудностей за время испытаний не выявлено.

При испытаниях на стенде «Iron Bird» инженеры оценивают, какое влияние оказывает дизельный мотор на планер с точки зрения вибраций. Программа тестов двигателя на этом стенде была разработана «очень осторожной», чтобы избежать проблем. «Процесс может показаться медленным, но идея состоит в том, чтобы избежать сюрпризов, таких как неожиданная серьезная неисправность, которая может привести к задержке на несколько недель и серьезному росту затрат. Но до сих пор работа стенда, процесс



испытаний и характеристики отвечают ожиданиям», - говорит Себастьян Дюбуа.

Для летных тестов двигатель будет установлен на испытательном вертолете ЕС120. Модификация машины началась в конце 2013 года. Наземные испытания планируется начать в третьем квартале 2014 года, а первый полет ожидается до конца 2014 года (в соответствии с первоначальными планами опытный вертолет должен был подняться в воздух в апреле 2014).

440-сильный демонстрационный двигатель V8 станет компромиссным между характеристиками «гоночного автомобиля» и требованиями безопасности и надежности в авиации. По сравнению с газотурбин-

ным двигателем, основным преимуществом дизеля является топливная эффективность. Разработчики программы надеются на снижение расхода топлива на 30%. Однако этот мотор имеет существенный недостаток – низкую удельную мощность (соотношение мощности к весу). Опытный двигатель HIPE AE 440 имеет общий вес (включая технические жидкости, навесное оборудование и т.д.) 528 фунтов (230 кг). Эквивалентный по характеристикам газотурбинный будет весить между 265 и 285 фунтами. Тем не менее, по мнению конструкторов в легком вертолете часть избыточного веса будет компенсирована благодаря адаптации планера, приспособленного под этот двигатель, и меньшее количество топлива, необходимого для той же дальности полета.

## Радужные перспективы

К международной выставке HeliExpo-2014, проходящей сейчас в Лос Анжелесе, компания Honeywell приурочила очередной прогноз развития рынка вертолетной техники, согласно которому в период с 2014 по 2018 год операторы приобретут от 4800 до 5500 гражданских вертолетов.

Чарльз Парк, аналитик компании, прогнозирует возврат к докризисному уровню поставок: до 1000 вертолетов в год, а к 2019 году число поставок может вырасти до 1100-1200 единиц в год.

Наибольшие надежды возлагаются на регион Латинской Америки, где основным двигателем спроса станут операторы авиации общего назначения в Бразилии и Мексике. В Бразилии также продолжится рост спроса на вертолеты для обслуживания нефтегазовой отрасли.

Легкие однодвигательные вертолеты по-прежнему доминируют по численности, но операторы все больше обращают благосклонное внимание на модели среднего класса, в частности на новинки рынка, такие

как AgustaWestland AW189 и Airbus Helicopters EC175. Согласно опросам Honeywell, 33% операторов планируют пополнить парк двухдвигательными вертолетами среднего и средне-легкого класса в период до 2018 года, тогда как по результатам опроса 2013 года такую покупку планировали 25% респондентов.

В этом году в опросе приняли участие более тысячи шеф-пилотов и руководителей летных отделов, совокупный парк компаний-респондентов насчитывает 2800 вертолетов с газотурбинными и 290 вертолетов с поршневыми двигателями. Аналитики Honeywell отмечают, что спрос в Европе просел в результате существенного снижения закупочной активности со стороны российских операторов по сравнению с предыдущим годом.

«В 2013 году выборка респондентов из числа российских операторов стала более репрезентативной, однако она по-прежнему невелика, поэтому итоговые результаты по европейскому региону оказываются несколько размытыми», - говорится в аналитической записке.

Наиболее интенсивно эксплуатируют вертолетную технику операторы, обслуживающие нефтегазовый сектор, их совокупный налет составляет около 720 часов в год на одно ВС. На втором месте – правоохранительные органы с показателем 400 часов в год. Остальные секторы, такие как туризм, медицинская эвакуация и авиация общего назначения, в среднем налетывают одинаково, по 375–400 часов в год. Корпоративные операторы завершают список, их налет едва превышает 300 часов в год на одно воздушное судно.

Источник: АТО



## Вертолет вошел в обиход

За три месяца со дня официального открытия, проект «Хелипорт Москва» ярко продемонстрировал, что при достаточном финансировании, грамотной маркетинговой политике и, конечно же, отсутствии желания «быстрого оборота» любой стартап в России, особенно в сегментах повышенного спроса, может быть реализован в достаточно короткие сроки. Сейчас вертолетная тематика практически не сходит со страниц СМИ, и этому есть определенное объяснение. Вертолет стал восприниматься уже не как некий предмет роскоши, а весьма эффективное средство передвижения и существенное подспорье реалиям современной автомобильной «действительности», и не только в Москве.

Каким станет «Хелипорт Москва» уже в недалеком будущем, читателям BizavWeek рассказывает Нина Абулова, заместитель генерального директора «Хелипорт Москва», член совета директоров «НДВ-групп» (компания-инвестор «Хелипорт Москва»).

***Расскажите, довольны ли Вы итогами первых трех месяцев работы, и были ли внесены какие-либо коррективы в проект? Какой сегмент сейчас лидирует по спросу (авиатакси, экскурсии, личное пользование вертолетом, базирование)?***

Первые три месяца работы «Хелипорт Москва» по-



казали, что проект востребован и, что называется, попал в точку. Вертолеты перестают восприниматься как роскошь и все больше становятся средством передвижения. Растет как количество частных винтокрылых машин, так и спрос на перевозки, и обучение пилотированию. Открытие «Хелипорт Москва» оказалось своевременным событием, и сейчас мы уже сами начинаем формировать тренды и оказываем серьезное влияние на рынок.

В «Хелипорт Москва» клиентов привлекает как близость к столице, которую не может предложить большинство других площадок, так и сама концепция – предоставление полного спектра услуг, а не просто базирование вертолетов или взлетно-посадочной площадки.

Коррективы в проект пока не вносились, хотя мы, скорее всего, увеличим количество мест для авиационной техники в «Хелипорт Москва» с первоначальных 200 до 250 единиц.

Мы стараемся развивать все направления – продажу вертолетов, аэротакси, базирование и обслуживание авиационной техники, экскурсии – равномерно. В этом и заключается идея «Хелипорт Москва» как центрального объекта вертолетной инфраструктуры региона.

***Сколько воздушных судов удалось забазировать в настоящее время?***

В «Хелипорт Москва» сейчас базируется порядка 20 клиентских судов и около 10 наших бортов. Мы недооценили интерес к нашему центру владельцев

продолжение ►

вертолетов: место в имеющихся помещениях уже закончилось. Поэтому в ближайшее время мы начнем строить дополнительные ангары для хранения вертолетов.

**А как реализуется программа строительства объектов неавиационной инфраструктуры? Какие объекты появятся в текущем году?**

Ближе к лету – сразу после получения полного комплекта разрешительной документации - мы планируем начать большую стройку. Сначала на территории «Хелипорт Москва» появятся причалы для яхт, затем деловой центр и гостиница. Параллельно будет вестись строительство ангаров, взлетно-посадочных площадок и другой вертолетной инфраструктуры.

**Какие из сегментов бизнеса вы будете развивать в будущем?**

Мы видим «Хелипорт Москва» как точку роста для вертолетного рынка, а для этого нужно развивать все направления бизнеса и создавать новые. Пока этот рынок находится в зачаточном состоянии, но имеет, по моему мнению, огромный потенциал.

«Хелипорт Москва» призван дать толчок к развитию целого сегмента транспортной отрасли. Мы уже разрабатываем специальные маршруты для авиатуризма, стремимся снизить стоимость летного часа, чтобы вертолет стал более доступен в качестве аэротакси. Все эти меры направлены на популяризацию вертолета как эффективного, а местами и незаменимого средства передвижения.

**Пожалуй, впервые в практике компания стала предлагать клиентам комплексный**



**продукт (страхование, trade-in, кредитование и др.). Все-таки, какова доля продаж вертолетной техники в общем бизнесе ожидается, например, через год?**

Мы уже сотрудничаем с лизинговыми компаниями, разработали схему трейд-ин, предлагаем страхование по специальным тарифам. Некоторые из опций «Хелипорт Москва» ввел на рынке впервые. Мы ожидаем, что развитие различных финансовых инструментов прибавит к темпам наших продаж дополнительные 20-30%.

Клиенты «Хелипорт Москва» ценят то, что все услуги предоставляются комплексно: не нужно обращаться в несколько компаний, готовить разные пакеты документов. Для этого мы используем опыт,

наработанный, в частности, в «НДВ-Недвижимость»: по-настоящему успешные идеи работают вне зависимости от сферы их применения.

**Планируется ли строительство специализированных ангаров для выполнения работ по ТОиР?**

На территории «Хелипорт Москва» будут построены уникальные многоуровневые ангары, в которых в том числе будут выделены помещения для проведения технического обслуживания и ремонта. Замечу, что все работы уже сегодня проводятся в «Хелипорт Москва» собственным квалифицированным персоналом во временно построенных ангарах.

**продолжение** ►

**Есть ли интерес к вертодрому со стороны государственных структур (МЧС и др.)? И как планируется взаимодействие в будущем?**

Пользоваться взлетно-посадочной площадкой в «Хелипорт Москва» можно абсолютно бесплатно, в том числе и государственными структурами. Мы готовы к любому взаимодействию с МЧС и другими службами, ведь, как правило, в таких случаях речь идет о спасении людей.

**За рубежом есть яркие примеры того, как авиационные объекты становятся весьма эффективной торговой площадкой. Не планируете ли вы на базе «Хелипорт-Москва» сделать, например, хороший вертолетный салон, где будут представлены все модели вертолетных производителей?**

В «Хелипорт Москва» планируется открытие крупнейшего в России авиасалона. Для этого мы предусмотрим специальные помещения, где можно будет разместить наиболее популярные и интересные модели вертолетов.

**Будет ли ГК «НДВ» в будущем реализовывать и другие аналогичные проекты, например, в крупных городах-миллиониках, или же компания сфокусируется исключительно на собственном «Хелипорт-Москва»?**

Мы рассматриваем земельные участки под вертолетные площадки вокруг столицы, но пока наши основные усилия сосредоточены на «Хелипорт Москва». Это масштабный проект, который требует повышенного внимания. Кроме того, мы тесно сотрудничаем с компанией «Авиамаркет», у которой есть база в Ис-

тринском районе. То есть у наших клиентов уже есть на выбор две площадки – в Мякинино и Буньково.

Освоение других городов не является для нас самоцелью. Перед нами уже стоит амбициозная задача по развитию «Хелипорт Москва», который должен стать самым масштабным транспортно-инфраструктурным проектом региона.

-За последние два-три года в Москве было построено достаточное количество вертолетных площадок, есть «малыши», но есть и весьма «серьезные» объекты.

**Как Вы считаете, можно ли уже сейчас говорить о конкурентной среде и начале борьбы операторов вертодромов за московский рынок?**

Число вертолетных площадок в последние годы действительно увеличилось. Но пока это был количественный, а не качественный рост. Практически ни одна из существующих площадок не является самодостаточным центром с собственной развитой инфраструктурой. Это относительно небольшие локальные проекты, которые не рассчитаны на решение задач, стоящих перед «Хелипорт Москва»: стать крупнейшим вертолетным центром в мире, развивать вертолетное сообщение, сделать полеты более доступными и массовыми.

**Какие основные события ожидаются в 2014 году?**

В этом году, помимо начала строительства, мы будем наращивать собственный авиапарк. Только за два первых месяца 2014 года мы уже вложили в покупку вертолетов порядка 260 млн. рублей. До лета мы планируем приобрести еще 10 бортов.

