



Прошедшие семь дней сложно назвать выдающимися. Закончился шанхайский АВАСЕ, впереди женеvский ЕВАСЕ. У производителей есть месяц на подготовку к этому важнейшему европейскому событию. Рынок с нетерпением ожидает, что те джеты, которые были представлены в прошлом году в виде макетов, появятся на статической площадке. Ждем громких премьер, контрактов и, конечно же, хорошего настроения – ведь ЕВАСЕ всегда была местом встречи партнеров и друзей. Мы со своей стороны рассчитываем на то, что диалоги между российскими компаниями и их международными коллегами принесут плоды, и деловая составляющая возьмет верх над политическими «недоразумениями».

С женеvским ЕВАСЕ в этом году у BizavNews связано многое. Прежде всего, наше агентство выступило партнером Planet Jet Guide, который по многочисленным просьбам клиентов в этом году впервые выйдет на английском языке. Мы постарались объективно провести сравнительный анализ рынка и исследование основных сегментов, а также добавили много интересного и полезного. Очень надеемся, что издание станет не только хорошим подарком, но и принесет реальную помощь во время трудовых будней.

А для операторов начинается весьма важный период – традиционный летний сезон стартует уже через несколько недель. Причем для российских клиентов он начнется уже в мае. Сдержанный оптимизм присутствует в стане бизнес-операторов. В марте-апреле большинство аэропортов (обслуживающих рейсы деловой авиации) зафиксировали небольшой рост трафика, что указывает на то, что рынок понемногу просыпается. Хотелось бы в это верить.



## Транспорт будущего

В рамках HelliRussia 2015 будет представлена часть проектов программы «Транспорт будущего», так как именно они связаны в той или иной степени с вертолетной индустрией

стр. 18



## Наши в Шанхае

Делегация Центра бизнес-авиации «Внуково-3» совместно с компанией ВИППОРТ и «РусАэро», приняла участие в работе ежегодной выставки АВАСЕ-2015

стр. 19



## В Москве показали медицинский PC-12NG

Санкт-петербургская компания Nesterov Aviation 23 апреля впервые презентовала российским клиентам PC-12NG, оборудованный медицинским салоном

стр. 20



## Евгений Андрачников о спорте и SBJ

Старший вице-президент по продажам ГСС Евгений Андрачников дал расширенное интервью «РИА новости», в котором подробно рассказал о текущей реализации проекта SSJ, новых заказчиков и прогнозах на 2015 год

стр. 21

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

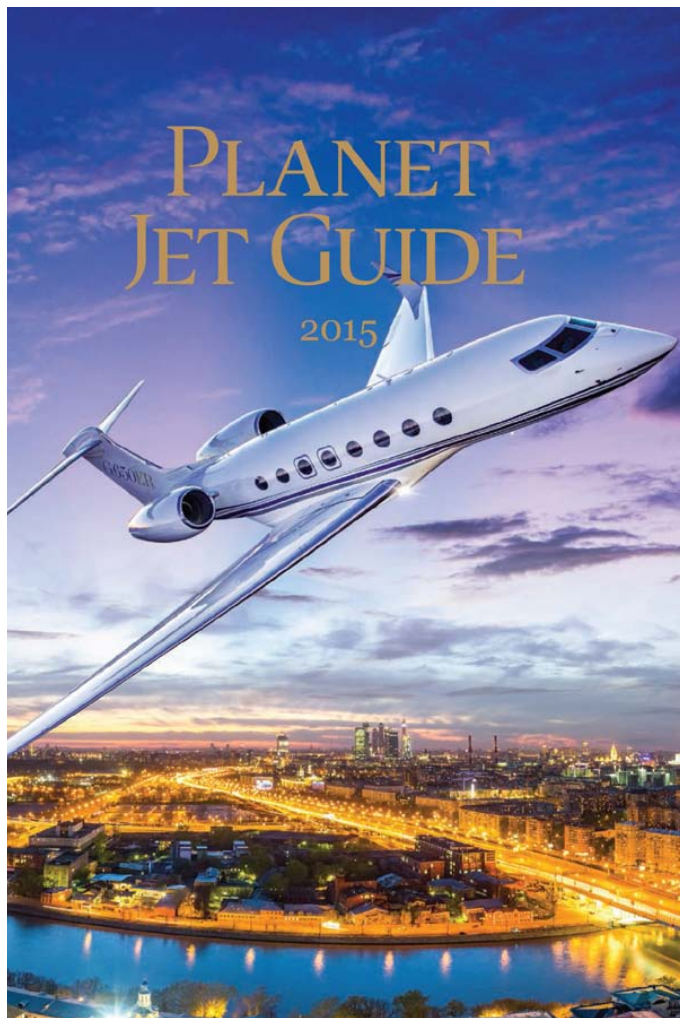
# G500 и G600



Gulfstream

## Planet Jet Guide 2015: в новом формате на EBACE

Издательский дом «Легенда Медиа» в мае 2015 года официально представит свой очередной каталог Planet Jet Guide. В 2015 году, по многочисленным просьбам авиапроизводителей и представителей рынка, каталог впервые будет опубликован на английском языке. В честь этого знаменательного



события Planet Jet Guide будет представлен на международной выставке EBACE в Женеве в мае 2015 года. Каталог будет иметь свой стенд и представит публике новое издание на русском и английском языках.

Planet Jet Guide – единственный в мире каталог бизнес-джетов и вертолетов, который издается с 2006 года. Каталог представляет собой уникальное коллекционное издание, собравшее в себя лучшие иллюстрации, аналитику, статьи, технические характеристики и эксклюзивные материалы о лучших воздушных судах категории «Бизнес-авиация». Читатели каталога – владельцы и пассажиры частной авиации, коллекционеры уникальных дорогих изданий и все, кто интересуется самыми дорогими транспортными средствами. Сегодня каталог является оптимальным подарком для тех, у кого «все есть», редкой коллекционной книгой для ценителей роскошных вертолетов и самолетов.

Каталог является продуктом Издательского дома «Легенда Медиа», который входит в группу компаний, специализирующихся на бизнес-авиации, эксклюзивных путешествиях и консьерж услугах. Среди основных партнеров каталога управляющая компания Jet24 и брокерская компания Клуб «Бизнес Авиация».

В 2015 году партнером Planet Jet Guide также выступило и российское информационное агентство бизнес-авиации BizavNews. Аналитики компании провели сравнительный анализ рынка и исследование основных сегментов. Отдельное место в издании заняли российский и прибалтийские рынки деловой авиации. В каталоге впервые появился раздел по турбовинтовым самолетам. Традиционно был сформирован блок по наиболее интересным событиям за прошедший год, выдающимся авиаконструкторам и любопытным моментам из мира бизнес-авиации.



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

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

## DCAF показывает успехи

Компания DC Aviation Al-Futtaim (DCAF) зафиксировала трехкратное увеличение трафика в Dubai World Central Airport (DWC) в течение первых трех месяцев 2015 года, по сравнению с тем же периодом 2014 года. Генеральный директор DC Aviation Al-Futtaim Холгер Остхаймер говорит: «Мы наблюдали огромный интерес у владельцев воздушных судов и эксплуатантов в наших наземных и пассажирских услугах, что привело к значительному ежемесячному росту в 2014 году и продолжению этой тенденции в первом квартале этого года».

Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Катар, Бахрейн, Оман, Индия и крупные европейские города стали главными пунктами назначения для большинства рейсов воздушных судов, вылетающих из DCAF.

«Мы уверены, что до конца года будем свидетелями устойчивого роста количества частных и деловых по-

летов из DWC. Однако во время Рамадана и в летние месяцы, возможно, рост немного замедлится, но в сентябре мы ожидаем возобновление тенденций, которые мы наблюдали в прошлом году», - добавил Остхаймер.

В распоряжении DCAF имеется ангар, оборудованный современной техникой, база технического обслуживания, офисы и зал ожидания VVIP-класса, расположенные в международном аэропорту Аль-Мактум в районе Dubai World Central. Площадь ангара в 5700 квадратных метров позволяет разместить четыре реактивных самолета типа ACJ или BBJ, а также два самолета большой дальности, например Falcon 7X, Global Express или Gulfstream G550.

На базе технического обслуживания DCAF может обслуживать такие самолеты, как Airbus A320, Bombardier Global Express, а в последнее время и самолеты Challenger серий 604/605.



- 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:  
УЛАНУРДЬ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

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

## Экипажи London Executive Aviation приедели

Как стало известно BizavNews, британский бизнес-оператор London Executive Aviation в рамках альянса с Luxaviation Group ввел новую униформу для каabinных экипажей, окраску самолета и новый логотип. По мнению управляющего директора London Executive Aviation Джорджа Галанополоса, это очередной шаг к объединению брендов. Напомним, что в мае 2014 года представители Luxaviation Group официально подтвердили ранее появившуюся информацию о вхождении в группу ключевого бизнес-оператора Великобритании – London Executive Aviation. Из информации, представленной Luxaviation Group, компания London Executive Aviation в альянсе остается независимым оператором, с сохранением бренда и своей финансовой политики.

Г-н Галанополос, который сохранил свой пост и получил значительные пакеты акций в Luxaviation Group, также, как и другой основатель компании - Патрик Маргетсон-Рашмор, весьма доволен работой с партнером. «В настоящее время Luxaviation является вторым по величине европейским объединением в деловой авиации. Сотрудничая с нашими родственными ком-



паниями, мы уже видим преимущества в экономии на цене топлива, страхования и в других областях затрат. В чартерном бизнесе, под нарастающим давлением от влияния онлайн-технологий бронирования, такая экономия стратегически важна для любого оператора. Кроме того, мы видим реальные выгоды от объединения знаний внутри альянса», - комментирует г-н Галанополос.

London Executive Aviation была основана в 1996 году Патриком Маргетсон-Рашмором и супругами Джорджем и Амандой Галанополос. С воздушным парком в 26 самолетов (от Beechcraft King Air 200 до Dassault Falcon 2000LX) компания на протяжении последних трех лет фиксировала стабильный рост трафика от 6% до 11%, который приходился на полеты в Россию, на Ближний Восток и в Африку. Единственное, на что сетовал оператор, это нестабильное состояние внутриевропейского рынка и ряд бюрократических барьеров в определенных странах. Получив же доступ к сети группы, возможно London Executive Aviation поправит свои дела, увеличив количество рейсов по внутренним направлениям.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.  
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

**tyrolean**  
**jet services**



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



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

## Comlux хочет заняться оборудованием джетов в Китае

Comlux Group изучает возможность партнерства с китайской компанией для осуществления кастомизации бизнес-лайнеров в материковом Китае. По словам исполнительного вице-президента компании Арно Мартина, партнерство в первую очередь будет направлено на доработку больших бизнес-джетов, а именно Airbus и Boeing.

Г-н Мартин отмечает, что китайские покупатели, как правило, обращают внимание на обустройство пассажирского салона. Например, десятилетний BBJ стоит около \$ 40 млн. или половину стоимости нового самолета. Ряд достаточно простых обновлений салона, таких как новое освещение, плоские экраны и Wi-Fi, может дать владельцам впечатление полноты современного окружения. Кроме того, обнов-

ленный самолет может быть поставлен быстрее, чем недавно построенный.

На прошедшей выставке АВАСЕ-2015 демонстрировались два самолета, связанные с Comlux: собственный ACJ319, который был зафрахтован Airbus для шоу, и частный BBJ, салон которого был модернизирован Comlux в 2013 году.

Арно Мартин добавил, что китайские владельцы только сейчас учатся считать истинные затраты на эксплуатацию частного самолета, но при этом пока не хотят сдавать свои самолеты на чартерный рынок для покрытия расходов. Он предполагает, что по мере созревания рынка владельцы будут все больше выставлять бизнес-джеты на чартеры.



*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"

## SKY TECH - «золотой» партнер Bell Helicopter

По итогам 2014 г. авиационному техническому центру SKY TECH был присвоен почетный статус «GOLD Customer Service Facility - 2015». Начиная с 2011 года, SKY TECH является авторизованным сервисным центром Bell Helicopter по обслуживанию вертолетов Bell 206A/B и Bell 206L в Казахстане.

Каждый год все официальные технические центры Bell (Customer Service Facilities) проходят строгий процесс аудита со стороны производителя. «Аудит CSF - центров строится на нескольких факторах, связанных с обслуживанием Клиентов, в том числе на компетентности специалистов по техническому обслуживанию, прошедших обучение в академиях Bell, и строгом контроле качества предоставления услуг. Коллектив SKY TECH уже четвертый год становится обладателем звания «золотого» партнера Bell Helicopter», - комментируют в компании.

Авиационно-технический центр SKY TECH базируется на территории аэропорта Боралдай, что является очень удобным для хранения, обслуживания и эксплуатации вертолетов клиентов компании. Компания использует шесть ангаров, общей площадью 1362 м<sup>2</sup>, мастерскую для технического обслуживания компонентов ВС и двигателей, лабораторию по обслуживанию аккумуляторных батарей, а также склады запасных частей, расходных материалов и ГСМ.

Авиационная деятельность SKY TECH осуществляется на основании Сертификата организации по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники № 016/14 от 19.02.2014, выданного Комитетом гражданской авиации Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан:

- Апрель, 2010 – официальный сервисный центр

по обслуживанию вертолетов Airbus Helicopters H120 (ранее EC120), H130 (ранее EC130), H145 (ранее EC145), H125 (ранее AS350), AS355. В августе 2014 года была успешно пройдена пересертификация компании.

- Февраль, 2011 – официальный сервисный центр по обслуживанию вертолетов Bell 206A/B, 206L. В феврале 2013 года была успешно пройдена пересертификация. По итогам 2012-2013 и 2013-2014 гг. SKY TECH присвоено почетное звание «GOLD Customer Service Facility».
- Март, 2013 – официальный сервисный центр по обслуживанию двигателей Turbomeca.
- Февраль, 2014 - Комитетом гражданской авиации выдан Сертификат № 016/14 организации по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники.

Компания SKY TECH проводит консультации по вопросам выбора воздушного судна и практическую помощь в поиске, приобретении, оформлении его в собственность, а также в получении всех необходимых регистрационных документов, требуемых законодательством РК.

Компания SKY TECH также предлагает комплексные услуги по организации транспортировки вертолетов и легкомоторных самолетов. Среди услуг компании - оценка технического состояния воздушного судна; консультация по оформлению сделки купли/продажи воздушного судна; консультация по таможенному и валютному регулированию в случае ввоза воздушного судна на территорию Республики Казахстан и прохождения таможенной очистки; разработка договора (контракта) купли/продажи воздушного судна.

21-23 мая  
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



**HELIRUSSIA**  
2015

[helirusia.ru](http://helirusia.ru)

8-я Международная  
выставка  
вертолетной  
индустрии

## Таможню следует упростить

Несмотря на достаточно эффективную работу таможенных органов, по мнению некоторых участников рынка, применяемые сегодня процедуры таможенного оформления расходных материалов, запасных частей и агрегатов для воздушных судов не являются в достаточной степени оптимальными. Об этом говорится в письме руководителя Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ) Владимира Тасуна главе Минтранса Максиму Соколову.

«Для обеспечения летной годности воздушных судов (далее - ВС) российских авиакомпаний и своевременного выполнения на ВС всех необходимых периодических регламентных работ, авиакомпании (самостоятельно или силами сертифицированных организаций, выполняющих определенные формы технического обслуживания и ремонта (далее - ОТОиР) для авиакомпаний) ввозят значительный объем расходных материалов, запасных частей и агрегатов (двигатели, вспомогательные силовые установки, колеса и прочее - далее совместно именуемые «АТИ»). Вместе с тем, приходится констатировать, что несмотря на достаточно эффективную (быструю) работу таможенных органов, по мнению некоторых участников рынка, применяемые сегодня процедуры таможенного оформления АТИ не являются в достаточной степени оптимальными», - говорится в письме главы АЭВТ.



В ассоциации также отметили, что получают обращения членов АЭВТ с предложениями рассмотреть возможность инициировать обсуждение и внесение изменений в таможенное законодательство РФ. «В целях сохранения достойного уровня регулярности полетов и безопасности полетов в РФ, повышения перечисляемых в бюджет налогов, защиты интересов отечественных авиакомпаний и ОТОиР, сохранения экономической стабильности предприятий отрасли и создания в отрасли дополнительных рабочих мест в условиях кризиса, Российская ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта считает необходимым предложить различные инициативы», - говорится в письме.

В АЭВТ подчеркнули, что настоящая проблема может быть решена посредством внесения необходимых изменений в таможенное законодательство, что позволит избежать субъективного подхода в работе таможенных органов в данном случае, сохранив при этом защитный механизм ст. 137 ЗоТР в действии, но исключительно при наступлении объективных оснований для сомнений таможенного органа в способности декларанта выполнить свои обязательства перед государством.

«Данное изменение позволит увеличить объем технического обслуживания и ремонта воздушных судов, осуществляемого на территории России за счет привлечения зарубежных авиакомпаний, создаст дополнительные рабочие места на территории России и, как следствие, обеспечит рост налоговых поступлений в бюджет РФ. Готовы обсуждать указанные вопросы на определенных Вами площадках», - говорится в письме г-на Тасуна.

Источник: AEX.RU

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

## Piaggio ввел в эксплуатацию первый Avanti Evo

Итальянский авиапроизводитель Piaggio Aerospace передал первый самолет Avanti Evo частному заказчику из Греции. Таким образом, спустя четыре месяца после получения сертификатов начинаются поставки самолетов клиентам. В Европе новый самолет вскоре появится и во флоте совместного предприятия компаний AirGo Flugservice и Fractional Jet Europe (FJE), которые подготовили программу долевого владения самолетами типа Avanti. Проект будет работать под брендом Route 1 Aviation.

«Мы планируем купить наш первый самолет в ближайшие несколько недель, а оказание услуг начать в апреле», - комментирует основатель и главный исполнительный директор FJE Крис Муди. «Первым самолетом станет подержанный Avanti II, но мы планируем после оценки спроса пополнять флот самолетами EVO».

Проект семиместного Avanti EVO стоимостью \$7,4 млн. был запущен в мае 2014 года как обновление двухдвигательного Avanti II. EVO получил ряд суще-

ственных изменений по сравнению с предшественником Avanti II, которые направлены на повышение эффективности, снижение эксплуатационных расходов, обеспечение более высокого уровня комфорта для пассажиров. В число нововведений входят законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличивают скороподъемность на 10% и крейсерскую дальность полета на 3% (до 1770 морских миль).

Аэродинамические улучшения привели к росту потолка до 410 эшелона, уменьшению посадочной дистанции на 5% и взлетной дистанции на 2%. Машина получила пятилопастные саблевидные винты Hartzell, снижающие уровень внешних шумов на 68% - 5 dB(A), а внутренних - на 20% - 1 dB(A). EVO оснащается новым интерьером, созданным итальянскими дизайнерами и включающим двухзонный климат-контроль с большим количеством регулировок. В ближайшее время модель получит малообслуживаемое шасси, антиюзную автоматику тормозов и новую цифровую систему управления.



  
**FORTA AERO**  
 Baltic Business / Universe in motion  
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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





## EC145 обрел новые качества

Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) сертифицировало новую версию двухдвигательного вертолета EC145 для авиационных работ. EC145 (ранее известный как EC145e) был разработан Airbus Helicopters, чтобы предложить новое высокоэффективное и экономичное решение для операторов.

Объединив стандартизированный интерьер и перечень специального оборудования для авиационных работ, разработчикам удалось увеличить полезную нагрузку EC145 на 146 кг по сравнению с предыдущим вариантом вертолета.

«Предлагая многоцелевой вертолет, сконфигурованный на основе базового оснащения кабины и систем, адаптированных для утилитарных миссий, EC145 отвечает потребностям операторов авиационных работ и пассажирских перевозок, и в то же время очень конкурентоспособен по цене и имеет сокращенный срок поставки», - говорит Манфред Мерк, кото-



рый является руководителем программы H145 в Airbus Helicopters.

Сертификат типа EASA для EC145 позволяет управлять вертолетом одному пилоту днем и ночью по правилам визуальных полетов. Сертификация FAA ожидается в середине 2015 года.

Вес EC145 был уменьшен за счет удаления «лишнего» оборудования, такого как система автоматического управления полетом, и замены обычного оборудования кабины на авионику Garmin G500H с двумя полетными дисплеями.

EC145 хорошо адаптирован для полного спектра авиационных работ, от пассажирских перевозок и тушения пожаров до операций по перевозке грузов внутри кабины и на внешней подвеске. После первого полета в августе 2013 года первый экземпляр EC145 подтвердил свои возможности, в том числе во время демонстрации тушения пожаров в Испании.

EC145 для авиационных работ увеличивает семейство H145. Сейчас в эксплуатации находится более 700 вертолетов данной серии.



© Airbus Helicopters Charles Abar

## 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

\*Думайте о бизнесе

 **AIRBUS**  
HELICOPTERS

## VistaJet получила 10 новых самолетов

Швейцарский оператор VistaJet в первом квартале 2015 года получил 10 новых бизнес-джетов Bombardier семейств Challenger и Global. Как отмечают в компании, в ближайшие два года VistaJet введет в эксплуатацию в США до десяти новых Challenger 350. С 11 по 16 мая руководители компании будут участвовать в демонстрационном туре Challenger 350 с остановками в городах Нью-Йорк, Майами, Хьюстон, Лос-Анджелес и Сан-Франциско.



Вообще в VistaJet весьма довольны своим американским «проектом». О своих планах работы в США компания VistaJet рассказала в сентябре 2013 года. Стратегическим партнером VistaJet в США стали компании Jet Aviation Flight Services (американская дочка Jet Aviation Group) и Wheels Up. В рамках NBAA-2014 компании VistaJet и Jet Aviation Flight Services объявили о создании совместного предприятия. Основным бизнесом партнеров станет продажа блок-часов и выполнение чартеров.

Сейчас же в США VistaJet эксплуатирует лишь Bombardier Global 5000. Ввод Challenger 350 позволит клиентам выбирать тип, исходя из собственной необходимости.

## Jet Aviation Singapore обслужит «американские» G650

Провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation Singapore (входит в Jet Aviation Group) получил сертификат FAA Part 145 на выполнение технического обслуживания самолетов Gulfstream G650, зарегистрированных в США. Также компания получила аналогичный сертификат и от авиационных властей Таиланда.

Сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Singapore удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов. Аналогичные сертификаты имеют «дочки» в Тетерборо, Гонконге, Дубай, Москве и Женеве.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Singapore надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания предложить потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров и установки дополнительного оборудования.

Сейчас Jet Aviation имеет два мощных подразделения в Азии – в Гонконге и Сингапуре. По словам управляющего директора азиатского филиала Jet Aviation Айриса Ризена, благодаря открытию в феврале 2014 года в Сингапуре нового ангара Singapore Seletar Aerospace Park, количество азиатских клиентов, рассматривающих компанию в качестве управляющей или провайдера услуг ТОиР, существенно возросло. «Сейчас наблюдается наиболее активный интерес со стороны азиатских клиентов, которые выбрали Jet Aviation в качестве управляющей компании. Наш новый проект – это ответ на растущий спрос в Азиатско-Тихоокеанском регионе на услуги ТОиР. В новом ангаре без труда разместятся пять G650 или Bombardier Global 7000. Именно эти бизнес-джеты будут активно поставляться заказчикам из этого региона уже в следующем году», – комментирует представитель компании.

По итогам прошлого года доходы Jet Aviation в странах Юго-Восточной Азии увеличились на 14%, а воздушный парк вырос почти в два раза.



## FAA хочет оштрафовать Beechcraft

FAA предлагает наложить на Beechcraft штраф в размере \$430 тыс. за отказ поддерживать необходимую систему контроля качества на производственной линии самолетов семейства Baron. Предлагаемые действия связаны с расследованием отзывов покупателей об утечке топлива на 43-х самолетах Baron, произведенных между январем 2012 и ноябрем 2013 года. Следователи установили, что неправильно установленные мягкие топливные баки привели к утечкам.

В письме о наложении штрафа агентство обращает внимание на ряд проблем, связанных с монтажом, в том числе использование несертифицированного инструмента, установка баков большего размера и

неправильное размещение соединительного патрубка баков. «Эта ошибка не была обнаружена в ходе контроля качества», - утверждает FAA. В результате этого, избыток материала бака мог привести к деформации шва и повредить внутреннюю оболочку.

FAA утверждает, что производитель не следовал утвержденному FAA процессу управления качеством, который должен обеспечивать соответствие серийных самолетов типовой конструкции и безопасности в эксплуатации. У Beechcraft есть 30 дней, чтобы ответить на «обвинения» регулятора. При этом компания сообщила, что уже работает с FAA по этому вопросу.



## 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.



## Falcon 5X выкатят в июне

Французский авиапроизводитель Dassault Falcon планирует 2 июня выкатить из цеха окончательной сборки в Бордо-Мериньяк первый опытный экземпляр нового двухдвигательного самолета Falcon 5X. В компании сообщают, 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 7X поднимется во второй половине 2015 года. Ранее в Dassault говорили о втором квартале текущего года.

Falcon 5X был анонсирован на NBAA-2013 в Лас-Вегасе и стал одним из самых ожидаемых среди новых моделей бизнес-джетов. Самолет, стоимостью \$ 45 млн. и способный перевозить до 16 пассажиров, долгое время оставался под завесой тайны. По слухам, французам даже пришлось приостановить проект в результате кризиса 2008 года и произвести ревизию программы. В результате бизнес-джет вырос в размере и перешел в более высокий класс (сейчас его конкурентами являются G450 и Global 5000). Самолет оснащен инновационным иллюминатором в потолке передней части салона, который позволяет получить более естественное освещение. Falcon 5X оснащается двумя двигателями Snecma Silvercrest, каждый из которых способен развить тягу 11450 фунтов. С ними бизнес-джет может достичь максимальной скорости 0,90 Маха, хотя крейсерская скорость искусственно ограничена на уровне 0,80 Маха, для повышения эффективности и дальности полета. Сертификация «пятерки» запланирована на конец 2016 года, а ввод в эксплуатацию – на 2017 год. Сборка первого, полностью готового прототипа была завершена в конце августа прошлого года.

Всего в программе летных испытаний будет задействовано три машины, которые будут готовы к полетам в начале следующего года.

## Eclipse и Kestrel объединились

Американские производители Eclipse Aerospace и Kestrel Aircraft на прошлой неделе объявили о слиянии, образовав компанию One Aviation Corp. Новым производителем будет руководить в качестве исполнительного директора соучредитель Cirrus Aircraft Алан Клэпмайер. Основными продуктами One Aviation станут реактивный Eclipse 550 и турбовинтовой Kestrel K350. Компания также планирует разработать и производить новое семейство самолетов.

По мнению менеджмента, новая компания сразу получит оперативную и маркетинговую эффективность за счет консолидации и мобилизации бизнес-операций, цепочки поставок, маркетинга и отделов продаж Eclipse и Kestrel, объединенных в одной управленческой команде.

«Объединение взаимодействия Eclipse и Kestrel под руководством Алана Клэпмайера является идеальным решением. Клиенты по достоинству оценят видение Алана и его опыт работы в ведущей программе разработки и производства одного из самых успешных семейств самолетов в мире», - заявил Мейсон Холланд, председатель One Aviation, бывший глава Eclipse Aerospace.



В настоящее время Eclipse 550 находится в производстве, и сейчас он является единственным двухмоторным легким реактивным самолетом, стоимость которого ниже \$3 млн. Между тем, полностью композитный турбовинтовой Kestrel K350 пока находится в стадии разработки.

«Мы рады объявить об One Aviation. Для меня большая честь возглавить эту опытную команду профессионалов, в то время как мы увеличиваем производство самолетов Eclipse и продолжаем развитие турбовинтового Kestrel, а также собираемся разработать семейство самолетов АОН, не имеющих аналогов в отрасли», - говорит Алан Клэпмайер. «Я особенно доволен самолетом Eclipse 550. Согласно нашему видению пилотского опыта и роста летных потребностей, мы собираемся двигаться вверх – летать выше, быстрее и безопаснее. Для многих пилотов и владельцев воздушных судов реактивный Eclipse, с его невероятной эффективностью и показателями безопасности, предусматривает переход на более высокий уровень».

## DA62 сертифицирован EASA

Европейское агентство по безопасности авиационных перевозок (EASA) сертифицировало композиционный двухмоторный поршневого самолета DA62 производства австрийской компании Diamond Aircraft, сообщил европейский регулятор в своем профиле в Twitter. Как и предполагалось, это было приурочено к проходящей в Германии выставке деловой и общей авиации Aero Friedrichshafen, передает Aviation Publishing Group. В ближайшее время ожидается получение сертификата типа от Федеральной авиационной администрации США (FAA).

По словам генерального директора Diamond Aircraft Кристиана Дриса, авиапроизводитель уже имеет 12 заказов на этот самолет. Продажи были открыты только на выставке Aero Friedrichshafen. Как сообщали в компании ранее, именно к этому моменту должны были стать известны возможные сроки поставок. По словам Дриса, в планах компании — нарастить производство машин до одной в неделю к началу следующего года.

Самолет главным образом предназначен для частных и корпоративных владельцев, а также для операторов аэротакси. На него устанавливаются два двигателя AE300 мощностью по 180 л. с. каждый, произведенные австрийской компанией Austro Engine. Максимальная дальность полета нового ВС составляет 2,43 тыс. км, крейсерская скорость — 333,36 км/ч. Самолет можно приобрести за 1,05 млн евро.

Всего авиапроизводитель представит две модификации разной вместимости — на пять и семь пассажиров. Первое ВС имеет максимальную взлетную массу до 2 т, второе — 2,3 т.

*Источник: АТО*

## Piper анонсировал три новых самолета

Американский авиапроизводитель Piper Aircraft анонсировал три новых одномоторных шестиместных самолета с салоном бизнес-класса. Модели получат названия M600, M500 и M350. Создать новые самолеты в компании решили по просьбам клиентов, которые хотели бы приобрести машины «с увеличенной полезной нагрузкой и исключительной дальностью», — рассказал президент и генеральный директор Piper Aircraft Саймон Колдекотт. Также потенциальные заказчики хотели видеть «самолеты с расширенным набором опций, с более прогрессивной авионикой и современным дизайном», — подчеркнул глава компании.

Piper M600 — машина с совершенно новым дизайном крыла, созданным «с чистого листа». Она оснащена авионикой Garmin G3000 и сенсорными экранами. На нее будет устанавливаться двигатель Pratt & Whitney Canada PT6A-42A мощностью 600 л. с. Максимальная крейсерская скорость этой машины составит 482 км/ч, максимальная дальность полета — 2408 км, полезная загрузка будет равна 544 кг. M600 станет доступным для заказа уже в этом году по цене 2,82 млн долл.

Модель Meridian M500 будет оснащена комплексом авионики G1000 и усовершенствованной системой безопасности. Как отмечает производитель, самолет будет обладать и другими улучшенными характеристиками. На самолете установят ту же силовую установку, что и на M600, однако ее мощность составит 500 л. с. Предельная крейсерская скорость этого судна — 482 км/ч, дальность полета — 1852 км, полезная загрузка — 770 кг. Стоимость этого ВС согласно каталогу составит 2,26 млн долл.

Самолет Piper M350, так же как и модель M500, будет оборудован комплексом авионики Garmin G1000

и улучшенной системой безопасности, однако на эту модель будет установлен другой двигатель — Lycoming TIO-540-AE2A мощностью 350 л. с. Его крейсерская скорость будет меньше, чем у двух других моделей и составит 395 км/ч. В то же время у M350 будет самая большая дальность полета — 2487 км. Полезная нагрузка составит 593 кг. Кроме того, в машине установят цифровую систему определения количества топлива от компании Ametek. Это самая дешевая модель в линейке, ее можно будет приобрести за 1,15 млн долл.

Когда ожидается сертификация машин, не уточняется. По данным американской Ассоциации владельцев и пилотов воздушных судов (AOPA), M600 должен получить сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США (FAA) осенью 2015 г. О двух других самолетах ассоциация сведений не приводит.

*Источник: АТО*



## Рекордный год к юбилею

Компания Air Charter Service, мировой лидер бизнес-авиации, сообщила о производственных результатах 2014 года. В прошлом году компания заключила более 9000 чартерных контрактов, что более чем на 20% больше по сравнению с 2013 годом.

Генеральный директор Группы Джастин Боумэн прокомментировал: «Эти цифры являются отличным свидетельством трудовой дисциплины и профессионализма наших сотрудников, так как мы наблюдали рост почти в каждом дивизионе во всех наших 18-ти офисах. На самом деле, все три наших подразделения показали двузначный рост в процентах».

По его словам, компания уже в течение нескольких лет показывает постоянный рост в годовом исчислении, но в этот раз был самый большой скачок количества чартеров, который когда-либо наблюдался. «Эти данные означают, что, в среднем, мы заключали чуть более одного договора фрахтования в час – каждый час каждого дня», - добавляет Джастин Боумэн. Прошлогодние результаты также олицетворяют для Air Charter Service рекордный год, который стал своеобразным подарком к 25-летию компании.

Компания Air Charter Service – признанный мировой лидер в области бизнес-авиации. Компания была основана в 1990 году в Лондоне Крисом Личем (Chris Leach). В 1995 году был открыт офис в Москве, который стал первым офисом за пределами Великобритании. На сегодняшний день компания имеет 17 офисов на 5 континентах, в том числе 3 офиса в России и СНГ: в Москве, Санкт-Петербурге и в Казахстане.

А в конце марта впервые в рамках ежегодной премии «Крылья России – 2014» была представлена новая номинация «Компания года – «Брокер деловой авиации», в которой победила компания ACS.

## Азиатские перспективы Jet Aviation

Провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation выиграл тендер на эксплуатацию центра ТОиР в международном аэропорту Макао. В начале прошлой недели с администрацией аэропорта Макао было заключено концессионное соглашение сроком на 10 лет, в соответствии с которым дочерняя компания Jet Aviation Macau начнет работы по организации технического обслуживания на базе специально построенного центра ТОиР. Тендер на эксплуатацию центра ТОиР был объявлен в декабре 2013 года.

Новый объект площадью в 4000 кв.м. был построен специально для бизнес-авиации. Клиентам будут предложены услуги по техобслуживанию и капитальному ремонту. Начало работ запланировано на август 2015 года. Jet Aviation планирует добавить центр в Макао к уже имеющимся авторизованным сервисным центрам Gulfstream и Dassault, объединив их в единую сеть. К августу 2015 года Jet Aviation Macau рассчитывает получить основные сертификаты Part 145 от EASA и FAA, а также местные разрешительные документы от авиационных властей

острова (Civil Aviation Authority of the Macao Special Administrative Region).

Сейчас Jet Aviation имеет два мощных подразделения в Азии – в Гонконге и Сингапуре. По словам управляющего директора азиатского филиала Jet Aviation Айриса Ризена, благодаря открытию в феврале 2014 года в Сингапуре нового ангара Singapore Seletar Aerospace Park, количество азиатских клиентов, рассматривающих компанию в качестве управляющей или провайдера услуг ТОиР, существенно возросло. «Сейчас наблюдается наиболее активный интерес со стороны азиатских клиентов, которые выбрали Jet Aviation в качестве управляющей компании. Наш новый проект – это ответ на растущий спрос в Азиатско-Тихоокеанском регионе на услуги ТОиР. В новом ангаре без труда разместятся пять G650 или Bombardier Global 7000. Именно эти бизнес-джеты будут активно поставляться заказчикам из этого региона уже в следующем году», - комментирует представитель компании.



## 10 лет в воздухе

Канадский авиапроизводитель Bombardier отмечает десятилетний юбилей начала эксплуатации бизнес-джета Global 5000. Первый самолет был поставлен заказчику 18 апреля 2005 года. Десять лет спустя суммарный парк Global 5000 состоит из 180 самолетов, которые налетали более 300 тыс. часов, совершив 140 тыс. посадок. Коэффициент надежности вылета составляет 99,8%.

Старт программы нового бизнес-джета состоялся в феврале 2002 года, а первый полет 7 марта 2003 года. Сохранив силовую установку Global Express, Global 5000 способен эксплуатироваться с аэродромов, имеющих более короткие ВПП и фактически занимает нишу между самолетами Challenger 605 и Global Express. А самое главное – это был ответ американскому Gulfstream G450.

Основным отличием от базовой модели является меньшая дальность полета (9630 км), обусловленная уменьшением объема топливных баков. Однако летные характеристики Global 5000 позволяют соединять континенты, например, рейсы Москва-Нью-Йорк (США) и Москва-Луанда (Ангола) бизнес-джет выполняет без посадки. Благодаря реактивным двигателям от компании Rolls-Royce самолет может достигать скорости до 0,89 Маха и набирать высоту 13 000 метров за 25 минут.

По состоянию на февраль 2015 года в мире эксплуатируются более чем 600 самолетов семейства Global (Global Express, XRS, 5000, 6000), которые провели в небе более 1,5 млн летных часов и выполнили 570 тыс. посадок. Вскоре к популярному семейству присоединятся дальнобойные Global 7000 и Global 8000. Цифровое обозначение моделей соответствует дальности полетов бизнес-джетов.

## Русские вертолеты в Мексике

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех принимает участие в международной выставке Mexico's Aerospace Fair 2015, которая проходит с 22 по 25 апреля на авиабазе в Сент-Луисия, Мексика. На выставке холдинг представляет вертолетную технику гражданского назначения и знакомит региональных партнеров с планами развития сервисной базы.

На выставке представлены современные вертолеты Ми-8/17 в различных модификациях, включая VIP-исполнение. В течение многих лет модели этой серии занимают лидирующие позиции в линейке верто-



летов среднего класса и успешно применяются как в гражданской, так и в военной авиации. Высокие летно-технические характеристики, надежность, всепогодность, многофункциональность, простота в эксплуатации и обслуживании – вот те качества, которые позволили завоевать доверие операторов к этим вертолетам во всем мире.

Кроме того, посетители Mexico's Aerospace Fair 2015 могут познакомиться с перспективными новинками «Вертолетов России» – Ка-226Т и Ми-171А2. Ка-226Т – это легкий многоцелевой вертолет, который может эффективно использоваться как в условиях плотной городской застройки, так и в горной местности. Ка-226Т оснащен мощными и экономичными двигателями Turbomeca Arrius 2G1 и современным пилотажно-навигационным оборудованием. Ка-226Т имеет низкий уровень шумности и соответствует самым современным экологическим требованиям. В марте 2015 года холдинг «Вертолеты России» сертифицировал в АР МАК многоцелевой вертолет Ка-226Т, который является модернизированной версией ранее сертифицированного Ка-226. Сертификация этой новой модели легкого вертолета открывает холдингу более широкие коммерческие возможности.

Вертолет Ми-171А2, создаваемый на основе семейства Ми-8/17, сочетает богатый опыт эксплуатации российских вертолетов этого класса и новейшие технические решения. Ми-171А2 может эксплуатироваться в высокогорье, в жарком и тропическом климате, при резких перепадах температур и сильной запыленности. Для хранения вертолета и проведения основных работ по техническому обслуживанию не требуется ангар. «Вертолеты России» приступили к летным испытаниям Ми-171А2 в ноябре 2014 года.

## Dassault Systèmes и Assystem помогут кастомизации салонов

Компания Dassault Systèmes, разработавшая платформу 3DEXPERIENCE и являющаяся мировым лидером в области решений для 3D-проектирования, создания цифровых 3D-макетов и управления жизненным циклом изделий (PLM), объявляет о начале сотрудничества с Assystem, международной консалтинговой фирмой в области инженерных разработок и инноваций. Партнерство позволит качественно изменить процесс разработки и создания индивидуализированных салонов воздушных судов. Теперь у авиастроительных компаний будет возможность воспользоваться отраслевым решением Dassault Systèmes «Passenger Experience», разработанным на базе платформы 3DEXPERIENCE с применением специальных интеграционных и проектировочных сервисов Assystem.

В отрасли гражданской авиации цикл разработки и построения воздушных судов является чрезвычайно сложным процессом, при этом основным фактором конкурентоспособности остаются те впечатления, которые получают пассажиры во время полета. Сегодня производители оборудования для самолетов бизнес-класса, сборочные цеха авиапроизводителей, компании-поставщики и сами авиакомпании стремятся увеличить свою рыночную долю за счет формирования лояльности заказчиков с помощью инновационных программ проектирования.

Благодаря отраслевому решению «Passenger Experience» и услугам, которые оказывает консалтинговая фирма Assystem, компании получают интегрированный пакет инструментов для изготовления индивидуализированных и адаптированных салонов, что позволит спроектировать, проверить и смоделировать будущие впечатления от полета, тем самым формируя будущее пассажирских авиаперевозок. Новое решение даст возможность сократить

стоимость проекта и значительно повысить продуктивность, качество и своевременность разработки.

«Наши партнерские отношения с Dassault Systèmes в рамках работы над их отраслевым решением «Passenger Experience» сочетают в себе десятки лет специализации в авиационной отрасли и являются очередным подтверждением нашего стремления продолжать развитие инновационных решений для рынка, - говорит Джеф Хойл (Jeff Hoyle), вице-президент по работе с предприятиями авиакосмической отрасли в Assystem. - Совместными усилиями мы сможем превратить инновации в сфере проектирования салонов самолетов в готовый к производству и сертификации продукт, который станет предметом восхищения для пассажиров».

Решение «Passenger Experience» будет полезно всем заинтересованным сторонам, участвующим в формировании покупательского опыта - начиная с отделов продаж и маркетинга и заканчивая инженерами по сборке и членами экипажа:

- Высококачественная 3D визуализация позволяет получить быстрое представление новых дизайнерских задумок и убедиться, что финальный продукт отвечает ожиданиям заказчиков.

- Операции по сборке салона предусматривают возможность автоматизированной и повторяемой адаптации пассажирского салона.
- Благодаря интерактивному 3D контенту, маркетинговые команды теперь получают возможность стимулировать продажи различных конфигураций салона еще до полной готовности продукта.
- Члены обслуживающего экипажа могут подготовиться к будущим полетам, используя визуальное интерактивное обучение работе с техническими системами.

«Компании авиастроительной промышленности нуждаются в инструментах, услугах и контенте, они заинтересованы в получении передового опыта и высокой результативности использования наработок, чтобы выгодно отличаться от конкурентов», - говорит Мишель Телье (Michel Tellier), вице-президент Dassault Systèmes по авиакосмической отрасли. «Сотрудничая с ведущими инжиниринговыми компаниями, такими как Assystem, мы можем предложить своим заказчикам интегрированный подход, который позволит кардинально улучшить продажи и рентабельность заказчиков, помогая им в достижении их целей».





## На Бали – с комфортом

ExecuJet Aviation Group сообщает об открытии на индонезийском острове Бали (Bali International Airport) нового VIP-терминала по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Ранее компания уже имела свой небольшой «комплекс» площадью в 300 кв.м., однако после введения в эксплуатацию нового объекта площадь пассажирского терминала увеличится до 3180 кв.м., а рядом с ним расположится большой перрон на 65900 кв.м.

В новом FBO ExecuJet будет предлагать все услуги для частных владельцев и бизнес-операторов,

начиная от наземного обслуживания воздушных судов различных классов и заканчивая таможенным и паспортным контролем пассажиров и экипажей. Технические возможности комплекса позволят провайдеру обслуживать практически любые типы воздушных судов.

Новый FBO на Бали стал первым бизнес-терминалом ExecuJet Aviation в Индонезии. Этому событию предшествовало подписание меморандума о сотрудничестве с авиационной группой Angkasa Pura I (имеет эксклюзивные права на предоставление услуг

по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в Индонезии), согласно которому компании планируют в будущем реализовывать аналогичные проекты и в других аэропортах страны. Первоначально речь идет о 13 аэропортах Индонезии (это преимущественно «курортные» аэропорты), а по итогам эксплуатации FBO на Бали будут реализованы и другие проекты.

По мнению представителей ExecuJet, индонезийский рынок бизнес-перевозок до сих пор недооценен, а перспективы его развития весьма позитивные. 90% бизнес-рейсов выполняются в интересах туристов, и развитие туристической привлекательности страны – приоритет для правительства Индонезии. «Запуск нашего FBO на Бали – первый и реальный шаг по созданию в Индонезии сети наших авиационных комплексов. Мы рассматриваем Индонезию как стратегически важное место для нашей экспансии на рынке Юго-Восточной Азии и надеемся на то, что наши клиенты смогут оценить высокий уровень предоставляемых ExecuJet Aviation услуг», – комментируют в ExecuJet Aviation.

Со своей стороны генеральный директор Angkasa Pura I Томми Соетомо надеется, что это лишь начало совместной деятельности и вскоре по всей стране совместно с ExecuJet Aviation удастся построить современные авиационные комплексы, соответствующие высоким международным стандартам. «Партнерство с такой опытной и уважаемой компанией, какой является ExecuJet Aviation, позволит нам превратить Индонезию в одну из самых «продвинутых» стран региона по обслуживанию бизнес-чартеров. С открытием новых объектов мы планируем расширять и спектр предлагаемых услуг. Мы рассчитываем на долгосрочное и обоюдовыгодное сотрудничество», – отметил г-н Соетомо.



## Транспорт будущего

Мир, в котором мы живем, работаем и перемещаемся, во многом определяется транспортной системой. Транспорт обеспечивает связность городов, людей, вещей, информации. Вертолеты-такси уже сегодня стали обыденным средством передвижения для бизнесменов. А может следующий шаг - это экологичные электровертолеты, а еще более того ракеты общественного пользования?

Этим и другим проектам, основанных на применении энергоэффективных, информационных и космических технологий в сфере транспорта и транспортной инфраструктуры, была посвящена программа практических семинаров «Транспорт будущего» ([futuretransport.sk.ru](http://futuretransport.sk.ru)). Данная программа была организована Открытым университетом Сколково (ОтУС) и собрала участников с идеями, проектами «от батарейки до ракеты».

В рамках HeliRussia 2015 будет представлена часть проектов программы «Транспорт будущего», так как именно они связаны в той или иной степени с вертолетной индустрией. Кроме того, будет проведена презентация итогов программы «Транспорт будущего» и перспектив сотрудничества с корпорациями для развития инновационной составляющей транспортных технологий.

В программе секции:

- «Программа ОтУС «Транспорт будущего - 2014: описание, итоги, возможности для корпораций» - презентация итогов программы, которая была проведена ОтУС в 2014 г, будет интересна для руководителей инновационных департаментов корпораций, специалистов в области внутрикорпоративных инновационных проектов и профессионалов, реализующих проекты в транспортной индустрии и в смежных областях, а также образовательным организациям отрасли.



- «Сверхпроводниковые электродвигатели для перспективных электровертолетов» - Выступление участников программы «Транспорт будущего - 2014»: SC-MOTORS - данная презентация стартапа заинтересует специалистов предприятий авиа- и вертолетостроения, руководителей подразделений моделирования и анализа, проектирования и дизайна.
- «Компактный электротранспорт для передвижения» - интерактивная экскурсия персонального электротранспорта для передвижения по вертолетным площадкам. Будут представлены Segway, топ-колесо, сапоги-скороходы и многие другие. Каждый участник сможет прокатиться на персональном электротранспорте и познакомиться с мифами и легендами данного средства передвижения.
- «Построй российский компактный электротранспорт» - бизнес-симуляция с вертолетостроителями и конечными заказчиками по формированию требований для создания электротранспорта российского производства для передвижения по вертолетным площадкам. В рамках мероприятия планируется real-time скетчинг электротранспор-

та «HeliRussia» с учетом сформированных требований.

- «Интерактивная образовательная среда «Транспорт будущего» как способ построить партнерские отношения между поколениями в транспортной индустрии: проблемы, возможности, перспективы» - презентация/дискуссия по построению продуктивного сотрудничества между инновационными проектами, корпорациями и образовательными программами. Приглашаем руководителей департаментов инноваций и развития бизнеса, руководителей малых и средних предприятий и тех, кому не безразлично будущее молодых проектов.

Интерактивная инновационная секция «Future transport: Yesterday, Today, Tomorrow» является совместным проектом Открытого университета Сколково (ОтУС), консалтинговой компании Intend и участников программы «Транспорт будущего - 2014» (SC Motors, Адзилла и др), проводится для презентации программы и стартапов в области транспортной индустрии на бесплатной основе для всех участников 8-й Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2015.

## Наши в Шанхае

Делегация Центра бизнес-авиации «Внуково-3» совместно с компанией ВИППОРТ и «РусАэро» приняла участие в работе ежегодной выставки АВАСЕ-2015, которая в середине апреля прошла в китайском Шанхае. Делегацию возглавляли Георгий Шаров (Генеральный директор ЗАО «Центр Бизнес-Авиации «Внуково-3») и Игорь Мудрик (Генеральный директор ЗАО «ВИППОРТ»). В рамках работы выставки был проведен ряд встреч и переговоров с потенциальными клиентами Внуково-3. Особо был отмечен интерес со стороны китайских бизнес-операторов, планирующих расширить сферу своей деятельности, включив в нее Россию.

«На фоне реальных экономических и, отчасти, политических корректировок мы наблюдаем активность со стороны ряда стран Азиатско-Тихоокеанского региона, которые все чаще обращают свой взор в сторону России. Мы подробно рассказали о возможностях московского комплекса для обслуживания рейсов деловой авиации «Внуково-3» и наших дочерних компаний, которые присутствуют во многих городах нашей страны. Мы надеемся, что позитивные диалоги уже скоро выльются в реальные партнерские отношения, и готовы оказывать компаниям разноплановую поддержку в различных сегментах», - комментируют в ВИППОРТ.

В настоящее время в состав комплекса Внуково-3 входит терминал для обслуживания внутрисоссийских рейсов площадью 480 кв.м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв.м, открытый в ноябре 2006 года. Пропускная способность Внуково-3 составляет 60 пассажиров в час в международном терминале и 40 пассажиров в час во внутреннем.

Аэропортовый комплекс располагает ангарами для размещения и технического обслуживания самолетов бизнес-авиации, а также перроном с оборудованными стоянками, рассчитанными на более чем 200 воздушных судов разных типов и классов. Во Внуково-3 компанией Jet Aviation создан специализированный сервисный центр по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов деловой авиации.

В 2014 году через «Внуково-3» было выполнено 19437 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 3157 рейсов и зарубежными – 16280. За этот период было обслужено 132648 пассажиров (67931 по прилету и 64717 по вылету). По международным направлениям было выполнено 13720 рейсов, а внутренних – 5717 рейсов.

Напомним, что с 14 по 16 апреля в Шанхае (Shanghai Hongqiao Airport) прошла крупнейшая в регионе выставка деловой авиации АВАСЕ-2015. Организаторами мероприятия традиционно выступили NBAA, Asian Business Aviation Association (AsBAA) и Shanghai Exhibition Center (SEC). Организаторы объявили, что в этом году выставка стала крупнейшей за всю историю проведения – более 170 участников и около 40 воздушных судов (от Cirrus SR20 до Boeing Business Jet и Airbus ACJ319).



## В Москве показали медицинский PC-12NG

Санкт-петербургская компания Nesterov Aviation, официальный дилер швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России, 23 апреля впервые презентовала российским клиентам PC-12NG, оборудованный медицинским салоном/модулем немецкой компании Spectrum Aeromed.

Мероприятие прошло в московском аэропорту Шереметьево на территории Центра Бизнес Авиации «АвиаГрупп», который все чаще становится площадкой для презентаций самолетов деловой авиации и для спецмиссий. Среди гостей презентации были представители Всероссийского Центра Медицины Катастроф, Spectrum Aeromed, ФМБА (Федеральное медико-биологическое агентство).

Данная версия популярного турбопропа позволяет разместить двух пациентов и двух врачей, с необходимым медицинским оборудованием. По оценке Nesterov Aviation, в ближайшие три года емкость отечественного рынка таких самолетов оценивается в 8-10 машин.

Как отмечает Генеральный директор Nesterov Aviation Евгений Окладников, Pilatus PC-12NG считается одним из самых популярных самолетов



Фото: Юлия Лорис



бизнес-класса с турбовинтовым двигателем, которых уже продано более 1300 единиц по всему миру. «Причиной большой популярности модели PC-12 является универсальность его использования в различных сферах авиации, включая медицинскую эвакуацию. PC-12 не имеет себе равных по посадке на грунтовые полосы, а также отличается наличием высокого температурного диапазона эксплуатации (от -55 до +50), что делает его надежным и привлекательным для эксплуатации на всей территории Российской Федерации», - комментирует г-н Окладников.

Еще одним бесспорным аргументом в пользу медицинского PC-12 является наличие грузовой двери и специальных механизмов для погрузки и выгрузки пациентов, на которые уходит не более 10 минут, в отличие от классических джетов (в зависимости от

типа, это время составляет до получаса). Поэтому даже теряя в крейсерской скорости, медицинский PC-12 с лихвой компенсирует время, за счет более быстрой подготовки к рейсу.

В настоящее время в Россию поставлено 13 самолетов PC-12. Самым крупным эксплуатантом швейцарского турбопропа является ЗАО «Авиа Менеджмент Групп», работающее на рынке под брендом Dexter и эксплуатирующее 10 машин (четыре PC-12/45, три PC-12/47 и три PC-12/47E). В парке эксплуатируются несколько самолетов с медицинским модулем Spectrum Aeromed (модуль сертифицирован AP МАК, прим. BizavNews)

Сейчас в мире «трудятся» 89 самолетов PC-12NG, оборудованные медицинскими модулями (США, Канада, Австралия, Южная Африка, Бразилия).

## Евгений Андрачников о спорте и SBJ

На прошлой неделе старший вице-президент по продажам ГСС Евгений Андрачников дал расширенное интервью «РИА новости», в котором подробно рассказал о текущей реализации проекта SSJ, новых заказчиках и прогнозах на 2015 год. Не обошел г-н Андрачников и несколько тем, которые нам показались интересными. Приводим эти фрагменты из интервью.

### **Какие есть еще схемы продвижения самолетов?**

Очень интересный сегмент перевозки спортивных

команд. В России есть достаточное количество профессиональных спортивных лиг, укомплектованных большим количеством команд, которые постоянно путешествуют в рамках внутренних чемпионатов по нашей огромной стране. К этому надо добавить олимпийские национальные сборные: взрослые, юношеские, молодежные, женские, и тогда получится большой логистический кластер. Спортивная команда должна перемещаться безопасно, комфортно, но и при этом еще и по деньгам максимально эффективно. Сейчас процесс перевозки спортивных команд бессистемен. Все российские команды летают на чартерах.



Фото: Дмитрий Петроченко

Мы бы могли предложить наш самолет как некий унифицированный продукт для перевозки спортивных команд в России. Техническое исполнение проекта и кто будет перевозить — сейчас не важно. Перевозчик, который возьмется за проект, получит гарантированный налет под такие суда. Для авиакомпании это идеальная ситуация.

### **Это ГСС будет заключать контракты с командами?**

Я хочу быть интегратором, потому что мне это интересно как производителю самолетов. Мы будем интеграторами этой идеи, планируем вынести свое предложение на уровень правительства. Это не только решение логистических задач спортивных команд, это серьезная поддержка в продвижении отечественной авиатехники на мировом уровне. Это важно: российские команды летают на российском флоте.

Мы, как производитель, будем готовы обеспечить данный проект нашими самолетами, но я думаю предложить специально продуманный интерьер для таких перевозок. Хотелось бы предусмотреть обстановку на борту, которая давала бы возможность спортсменам восстановиться и отдохнуть.

### **Сколько может понадобиться самолетов на этот проект?**

Если брать расписание континентальной хоккейной лиги, то им понадобится 10-12 машин. И все они будут задействованы, а значит, эффективны для авиакомпании-эксплуатанта, так как у всех самолетов будет гарантированный налет. А еще есть футбольная

продолжение ►

лига, баскетбол, волейбол... Это будет уникальный мировой опыт, потому что ни в одной стране мира нет единой системы перевозки спортивных команд.

### **Сколько планируете продать Sukhoi Business Jet (SBJ)?**

Business Jet — это наша крайне интересная история. Уверен, что мы будем серьезно представлены на рынке деловой авиации. Сейчас на нем существует 190 разных моделей, и все они различаются размером кабин и дальностью полета. В отличие от них мы предлагаем самолет с кабиной, сопоставимой Boeing

Business Jet или Airbus Corp Jet. Но по цене мы гораздо более интересные. За счет большой кабины можем предоставить огромный простор для творчества с точки зрения конфигурации кабины. Вкупе с ценой и с топливной эффективностью этот продукт может быть реальной жемчужиной на рынке деловой авиации.

### **Кто будет делать салон?**

Скорее всего, все будет проходить в Италии, как и сейчас происходит с международными заказчиками. Я думаю, что в ближайшее время мы с помощью

конкурса определимся с дизайнером. У нас два пути — предложить заказчикам стандартный набор салонов и продавать «зеленый самолет» клиенту, который сам решит, какому дизайнеру отдать самолет.

### **В этом году сколько будет поставлено SBJ?**

В этом году поставим немного. Наш рынок — 5-10 самолетов в год. Пять — реально поставить. Вы знаете, мы продали два самолета для высшего руководства тайских Военно-воздушных сил, сейчас находимся в процессе переговоров с двумя клиентами в странах СНГ. Кроме того, продали лайнер еще одной российской корпорации. В принципе, у нас огромный местный рынок деловой авиации. Сейчас 540 бизнес-джетов принадлежат российским владельцам.

### **Но не обязательно, что они захотят купить SBJ...**

Что значит «не захотят»? Кстати, они терпят огромный риск по поводу обслуживания этих самолетов, особенно если эти люди так или иначе «засвечены» в санкционных списках. В этой же ситуации находятся государственные корпорации. Мы считаем, есть определенное количество людей и компаний, которых мы можем заинтересовать. Сейчас мы работаем над дальнемагистральной версией самолета.

### **Когда проект может быть готов?**

Это может произойти в 2016 году. Мы работаем над установкой дополнительных баков, что удлинит плечо самолета до 7 тысяч километров. Увеличенная дальность будет распространяться не только на SBJ, но и на весь проект.



Фото: Алексей Петров