



Первый еженедельник 2015 года будет небольшим. Каждый год ситуация повторяется – рынок замирает, постепенно отходя от новогодних праздников. Исключением не стал и наступивший год. Каких-либо значимых событий за первую треть января не произошло, что вполне ожидаемо. Но уже скоро мы получим главные новости года – отчет о поставках воздушных судов, динамику вторичного рынка и трафика. А это значит, что можно будет подвести итоги прошедших двенадцати месяцев, которые для нас останутся периодом больших потрясений.

За несколько дней до Нового Года хорошая новость пришла из России - Роснефть, Ростех и итальянская Finmeccanica подписали трехстороннее соглашение о стратегическом партнерстве. На заводе HeliVert предполагается организовать производство средних вертолетов AW189. Отлично понимая, что такая машина как AW189 не для широкого рынка, мы рады, что в Россию приходят новые технологии и создаются рабочие места. Роснефть сформирует якорный заказ и станет пилотным заказчиком. Всего до 2025 года HeliVert планирует изготовить и поставить нефтяникам 160 машин.

И еще хотелось бы отметить, что в нынешний высокий зимний сезон впервые за семь лет зафиксировано снижение в годовом исчислении количества рейсов за рубеж. По МАУ эта цифра составляет порядка 14-16%, при этом доля внутренних вылетов наоборот увеличилась почти на 20%. Эксперты объясняют эту тенденцию достаточно просто. Санкционное «давление» уже раздражает наших соотечественников, при этом в конце декабря - начале января деловая активность традиционно практически равна нулю.



HeliVert возьмется за AW189

«Роснефть», Ростех и Finmeccanica договорились о производстве в России на предприятии HeliVert вертолетов AW189

стр. 12



Пассажирский «Ансат» сертифицирован МАК

Новый легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления получил дополнение к сертификату типа Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета

стр. 13



АВКОМ-Техник – будущее в Раменском

25 декабря АВКОМ-Техник получил сертификат ФАП-145, дающий право выполнять все виды работ на самолетах Hawker, Cessna, King Air на базе технического обслуживания в Раменском

стр. 14



Тулпар Интерьер стал дилером Rockwell Collins

В сети партнеров заокеанского гиганта «Тулпар» будет «заведовать» регионом Приволжья и Урала. Склад продукции расположится в международном аэропорту «Казань»

стр. 15

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

За инфраструктурой присмотрят частники

Аэродромная инфраструктура аэропортов Московского авиаузла станет ответственностью частных акционеров аэропортов после подписания с ними концессионных соглашений, сообщает Интерфакс со ссылкой на первого вице-премьера России Игоря Шувалова.

«Сейчас все, что касается перронов и взлетно-посадочных полос, - это ответственность РФ и федерального бюджета. Мы считаем, что так развивается пассажиропоток в Московском авиаузле, что все это может стать ответственностью частных акционеров», - сказал Шувалов в ходе инспекционной поездки в аэропорт «Внуково».

«Сейчас мы ведем переговоры об этом, акционеры ставят вопрос о предоставлении длинного финансирования по конкурентным ставкам», - сообщил

первый вице-премьер. «Для нас это выгоднее, чем просто заплатить денежными средствами из бюджета РФ. Мы выполняем поручение президента и председателя правительства РФ о консолидации активов в аэропортах «Внуково» и «Шереметьево», там, где существуют частные акционеры и крупные государственные пакеты акций».

Он напомнил, что аэропорт «Домодедово» «на 100% частный, поэтому там консолидация активов не должна происходить».

«Весь 2014 год мы работали с оценщиками, с аудиторскими компаниями, чтобы консолидировать множество разрозненных юридических лиц в одну крупную холдинговую компанию, где будут только две группы акционеров: РФ и существующие частные акционеры», - напомнил Шувалов.



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

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

Bombardier обновляет рекорды

Как стало известно BizavNews, канадский авиапроизводитель Bombardier в последний месяц 2014 года поставил заказчикам 33 бизнес-джета. Традиционно, данные по декабрьским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в конце января. Таким образом, Bombardier обновил рекордные показатели июня 2013 года, когда без учета самолетов семейства Learjet производитель поставил тридцать новых деловых самолетов.

Поставки бизнес-джетов в декабре 2014 года:

- Global 6000 – 5 самолетов (два самолета «ушли» в США, и по одному получили клиенты из ЮАР, Мальты и Каймановых островов);
- Global 5000 – 7 самолетов (четыре борта отправились американским клиентам, по одному в ОАЭ, Швейцарию и один борт попал в префикс «М»);

- Challenger 300/350 – 14 самолетов (12 в США, один в Великобританию и один получил прописку на Бермудских островах);
- Challenger 605 – 7 самолетов (все борта ушли на Мальту).

По итогам 2013 года, Bombardier поставил 180 новых бизнес-джетов на сумму \$ 6,333 млрд. Из них: 62 Global 5000/6000, 55 Challenger 300, 32 Challenger 605, 18 Learjet 70/75, 10 Learjet 60XR, 2 CL850/870/890 и один Learjet 40XR/45XR.

В первой половине 2014 года Bombardier поставил 81 бизнес-джет – на три меньше, чем за первые шесть месяцев 2013 года. За этот же период компания получила 30 чистых заказов на деловые самолеты.



Фото: Дмитрий Петроченко

Крылья Вашего бизнеса

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



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

АВИА ГРУПП НОРД
деловая авиация

АФТН:
УЛАНУДЪ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЪ

8 800 234 10 01

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

Выпуск SSJ-100VIP планируют увеличить

Россия будет ежегодно выпускать около 10 самолетов Sukhoi Superjet-100 (SSJ-100) в бизнес-версии, сообщил глава Минпромторга Денис Мантуров в эфире телеканала «Россия-24». Мантуров напомнил, что бизнес-версия SSJ-100 в настоящее время представлена в 19-местном варианте.

«Это реальный конкурент самолетам класса ACJ/BBJ или Embraer Lineage. Мы были в Индии, были в Бахрейне, показывали этот самолет заинтересованным в его приобретении. У нас есть уже потенциальные покупатели из-за рубежа, и в ближайшее время появятся контракты. Думаю, что в среднем только в этой версии будут производиться около 8-10 самолетов по году. Поэтому наша главная задача - справиться с этим объемом», - сказал он.

Продвижению лайнера на международный рынок, по словам министра, будут способствовать госпрограм-

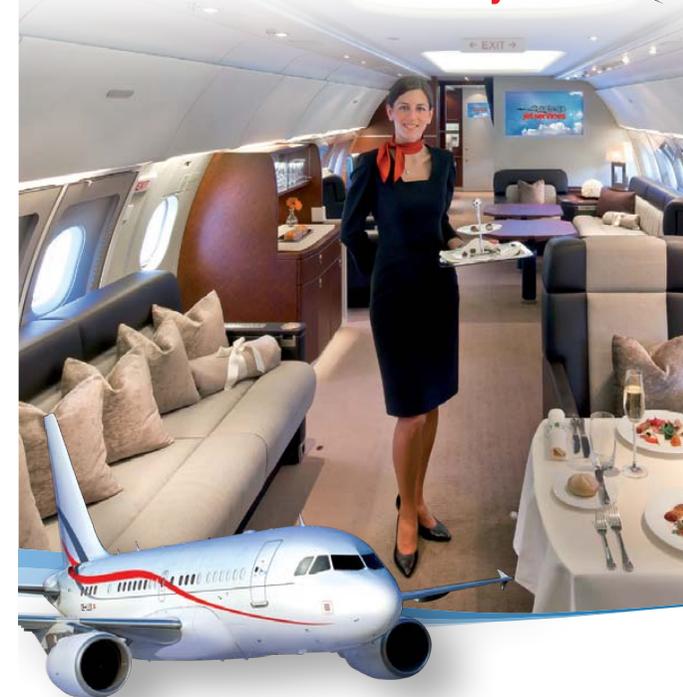
мы поддержки экспорта с участием ЭКСАР и Внешэкономбанка.

Проект Sukhoi Business Jet реализуется поэтапно. На первом этапе после оценки рынка была создана VIP-версия на базе серийного самолета версии basic, которая будет эксплуатироваться в интересах одной из российских госструктур. На втором этапе планируется постепенно внедрять отдельные технические решения в соответствии с заказами конкретных клиентов, например, бортовой трап, спутниковую связь, другие бортовые системы и опции. Кроме того, ожидается установка дополнительных топливных баков и законцовок крыла. Наконец, на третьем этапе будет реализован проект Sukhoi Business Jet с полным внедрением технических решений, которые были положительно приняты рынком, при этом самолет будет предлагаться в трех возможных компоновках – VIP, Corporate и Government.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ ACJ:

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

Росавиации отказано в пересмотре постановления по спору с ФАС

Верховный суд (ВС) РФ не будет пересматривать отказ в иске ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс» и Росавиации о незаконности решения Федеральной антимонопольной службы (ФАС) РФ о нарушении заявителями антимонопольного законодательства, говорится в определении суда.

Тем самым суд отказал в передаче жалоб ОАО «Аэротранс» и Росавиации для рассмотрения в Судебную коллегию по экономическим спорам ВС РФ.

Арбитражный суд Москвы 5 марта отклонил иск «ЦПДУ ГА «Аэротранс» и Росавиации. Апелляционная 26 мая и 4 сентября кассационная инстанции оставили в силе решение суда первой инстанции. Согласно позиции ФАС, Росавиация установила требования по обязательному направлению копий

запросов в «Аэротранс» на получение разрешений на выполнение нерегулярных международных полетов. При этом, как указала ФАС, компании, осуществляющие деятельность по организационному обеспечению полетов, при оказании услуг клиентам вынуждены были обращаться к своему конкуренту - «Аэротрансу». Представитель ФАС в первой инстанции добавил, что Росавиация передала часть своих функций «Аэротрансу». Компания получала плату в размере 100 тысяч рублей, тогда как такие функции госорган должен осуществлять бесплатно.

Представитель «Аэротранса» сообщил, что ФАС не представила доказательств наличия какого-либо соглашения между компанией и ведомством, все доводы службы являются голословными. Юрист Росавиации заявил, что то, что копии запросов должны направляться в «Аэротранс», было установлено в Сборнике аэронавигационной информации РФ. Все разрешения на полеты выдавались Росавиацией. Никакие функции, указанные в положении о ведомстве, никому не передавались. На заседании суда первой инстанции 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



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Пришелся по вкусу

За несколько дней до Нового Года компания NetJets сообщила о размещении твердого заказа на десять самолетов Embraer Phenom 300 Signature Series в рамках контракта, подписанного в октябре 2010 года. Каталожная стоимость новых бизнес-джетов составляет \$89,55 млн. По состоянию на 1 января 2015 года компания эксплуатирует 36 машин (включая NetJets Europe). В соответствии с контрактом, NetJets получит 50 самолетов Phenom 300, еще 75 бизнес-джетов оформлены как опционы. Десять новых самолетов составляют первую партию из опционного соглашения. Поставки новых самолетов начнутся в январе 2016 года.

Вице-президент NetJets Чак Сума весьма доволен эксплуатацией Phenom 300, считая их бестселлерами в воздушном парке. «На самом деле они (Phenom 300) настолько хороши, что мы обратились в Embraer с просьбой об ускорении графика поставки машин. Мы рассчитываем до конца года получить дополнительно, как минимум, четыре самолета и иметь суммарный парк в 35 бизнес-джетов Phenom 300», - комментирует г-н Сума. Как отмечают аналитики, скорее всего уже в следующем году опцион на 75 машин будет оформлен в твердый заказ, однако возможно, что это произойдет в два этапа.

Phenom 300 компании NetJets поставляется в эксклюзивной компоновке Signature Series. Как отмечают в NetJets, высокая производительность самолета идеально подходит для американских клиентов, а в сочетании с безопасностью, надежностью и непревзойденным дизайном салона делает его работу эффективной, а сам самолет – очень популярным среди бизнесменов и путешественников.

Началась история ВВJ747-8

Как стало известно BizavNews, Greenpoint Technologies передала первый полностью укомплектованный самолет ВВJ747-8. Владелец роскошного лайнера стал эмир Катара Хамад бен Халифа аль-Тани (Emir Sheikh Khalifa bin Hamad bin Abdullah bin Jassim bin Muhammed Al Thani), а эксплуатироваться лайнер будет компанией Qatar Amiri Flight.

Площадь салона 747-8 Intercontinental в VIP-модификации составляет 4 786 кв. футов (444,6 кв. м.). Данный самолет будет оснащен системой AeroLoft производства Greenpoint Technologies, которая располагается над основным отсеком, между верхней палубой и хвостовой частью, создавая дополнительные 393 кв. футов (36,5 кв. м.) пространства в салоне. Установка системы AeroLoft будет произведена специалистами Boeing Global Transport & Executive Systems (GTES) в городе Вичита, штат Канзас.

Самолет способен перевозить до 100 пассажиров, а дальность его полета составляет 8 840 морских миль (16 372 км). Boeing 747-8 обеспечивает значительное сокращение расхода топлива и вредных выбросов, а также создает на 30% меньше шума по сравнению со своим предшественником 747-400. Boeing 747-8 является самым быстрым гражданским самолетом в своем классе со стандартной скоростью 0,86 М.

По состоянию на декабрь 2014 года, Boeing поставил заказчикам лишь восемь самолетов 747-8 Intercontinental VIP-модификации (все заказчики с Ближнего Востока: Abu Dhabi Amiri Flight, Oman Royal Flight, Kuwait Government, Qatar Amiri Flight и Саудовский принц Султан Бин Абдулазиза). В первом квартале 2015 года планируется передать еще три самолета.



Пхукет ввел полный запрет на бизнес-полеты

Госкорпорация Airports of Thailand (AoT), управляющая аэропортом Пхукета (Phuket Airport), вводит полный запрет на полеты бизнес-авиации в наиболее популярный туристический центр Таиланда. Исключение составят лишь медицинские рейсы, самолеты официальных делегаций и государственных служб. Новое правило вступило в силу с 5 января 2015 года. Основной аргумент в защиту столь непопулярных мер – растущий пассажирский трафик, особенно в традиционный праздничный туристический сезон. Регуляторы обещают, что данная мера временная, однако основные игроки уже заявляют, что «нет ничего более постоянного, чем временное», вспоминая все последние инициативы госкорпорации за последние два года.

Напомним, что на Новый 2013 год Пхукет столкнулся с «неожиданной проблемой». Из-за крайней загруженности в высокий сезон, аэропорт чуть было не потерял одну из самых престижных групп клиентов – пассажиров частных самолетов. Бизнес-джетам зачастую приходилось по несколько часов ожидать взлета и посадки, поскольку аэропорт был занят обслуживанием крупных лайнеров, доставляющих по несколько сотен пассажиров за один рейс. Расширение бизнес-зоны заложено в план модернизации аэропорта, однако ждать до 2016 года, когда работы будут закончены, слишком опасно – за это время Пхукет может просто потерять самых дорогих туристов.

Изучившие возможности аэропорта специалисты AoT пришли к выводу, что дополнительные стоянки под бизнес-джеты можно было бы оборудовать на пустующем участке площадью в 6,4 га, прилегающем к аэропорту с севера. Заасфальтированная пустая площадка, расположенная вплотную к аэропорту, отлично подходит для размещения воздушных



судов. Однако чтобы начать ее использовать, нужно договориться с командованием ВМС Таиланда. «В ближайшее время мы проведем переговоры с представителями флота о предоставлении участка под оборудование стоянок для самолетов», - пообещал действующий президент AoT Сомчай Савасдипон.

Источник в авиационной отрасли рассказал о том, что подобные прецеденты уже были в истории Пхукета. По его сведениям, командование флота неоднократно сдавало землю под парковку бизнес-джетов состоятельным путешественникам. Соглашения были разовыми и заключались в частном порядке. Однако в ноябре 2014 года, как раз перед началом туристического сезона, этой практике был положен

конец «из соображений безопасности». Как сообщила 2 января Bangkok Post, AoT уже нашла ряд союзников в борьбе за землю ВМС. В частности, план поддержала Азиатская ассоциация бизнес-авиации.

«План хорош для немедленного решения проблемы, но мы бы также хотели, чтобы AoT в целом активно занималась проблемой бизнес-джетов, поскольку увеличение числа принимаемых частных самолетов – неотъемлемая часть развития аэропорта Пхукета», - заявил представитель ассоциации Джайават Наварат. В частности, он напоминает о необходимости выделить под бизнес-авиацию отдельные терминал и систему портовых служб, чего нынешний план модернизации аэропорта пока что не предполагает.

«Российские сети» определились с оператором

Как стало известно BizavNews, компания FortAero выиграла открытый конкурс на оказание услуг по организации чартерных перевозок по РФ и за рубежом в интересах компании «Российские сети». Тендер был объявлен в сентябре 2014 года, а итоги подведены – в декабре. По данным BizavNews, стоимость контракта составит порядка 100 млн. рублей. В услуги также включена организация обслуживания в VIP-залах аэропортов. Также «победитель должен будет организовывать VIP-питание, оперативное – не более 1 часа – предоставление информации об оптимальных маршрутах следования, устраивать встречи пассажиров и делегаций заказчика в аэропорту и оказывать ряд других услуг».

В конкурсе, помимо FortAero, принимали участие ряд бизнес-операторов, включая MJet и Global Jet

Concept. Участник конкурса должен был располагать парком самолетов VIP-компоновки, желательно иметь офис в Европе и иметь опыт сотрудничества с госкомпаниями.

В FortAero планируют, помимо использования собственных воздушных судов, привлекать самолеты по лизинговым схемам.

FortAero занимается деловой авиацией 17 лет. В июне 2013 г. компания была назначена эксклюзивным представителем Nextant по продажам в России и СНГ. FortAero уже имеет в своем флоте два самолета Nextant 400XTi, а с приобретением третьего самолета в сентябре 2014 г. компания стала оператором крупнейшего европейского флота Nextant.



Фото: Дмитрий Петрович

FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



РЗГА запустил вертолетное такси

«Ростовский завод гражданской авиации № 412» («РЗГА», входит в группу «Агроком» Ивана Саввиди) начал предоставлять услуги на рынке пассажирских вертолетных перевозок на вертолете Bell-429. По словам заместителя генерального директора по развитию завода Андрея Крицкого, спрос на услугу не высок, но компания не рассматривает ее как полноценный бизнес.

«Мы не подходим к этому вопросу с точки зрения обычных предпринимательских категорий рентабельности и прибыльности. Вертолет был куплен, прежде всего, для собственных нужд группы «Агроком» и ее руководства, идея предлагать на рынке услугу «вертолетного такси» появилась позже. Таким образом, мы несколько снизим расходы на содержание воздушного судна», - рассказал Андрей Крицкий. Он оценивает спрос на вертолетные пассажирские перевозки в Ростове-на-Дону на уровне 10 летных часов в месяц. Средняя рыночная стоимость летного часа на одномоторных четырехместных вертолетах Robinson-44 и Robinson-66, распространенных в России — около 30 тыс. руб., на двухмоторных шестиместных вертолетах AS-350 и Bell-407 — около 60 тыс. руб., на восьмиместных Bell-429 — 80 тыс. руб.

По словам Крицкого, вертолетные перевозки в Ростове востребованы главным образом для трансфера в аэропорт Краснодара, а также для полетов в труднодоступные охотничьи и рыболовецкие угодья Дона и Кубани.

Относительно коммерческих перспектив воздушного извоза на юге РФ в обозримом будущем Крицкий настроен скептически. «Дело не в стоимости услуги, а в уровне спроса», - подчеркивает он.

Напомним, что несмотря на неоднократно анонсированные различными компаниями планы по развитию на юге России воздушного такси на базе легкомоторных самолетов и вертолетов, эти проекты так и не получили развития. Из последних заявленных наиболее амбициозным выглядит проект компании «Аэросоюз» по созданию в Ростовской области вертолетного центра и сети вертолетных площадок. В мае нынешнего года руководство компании при поддержке губернатора Василия Голубева сообщило, что проект может быть частично реализован уже в 2015 г. Вертолетные площадки планировалось строить в нескольких муниципалитетах области — с тем, чтобы уже в 2015 г. наладить на Дону «маршрутную вертолетную сеть».

Однако, по словам сразу нескольких участников рынка, спрос на воздушные пассажирские перевозки в южнороссийских городах в ближайшее время вряд ли вырастет до уровня, на котором они станут рентабельными — а в условиях девальвации рубля проблема усугубляется резким увеличением стоимости содержания воздушных судов.

По оценкам собеседников агентства, содержание вертолетов обходится примерно в 25 млн руб. в год. Цена одномоторных четырехместных вертолетов Robinson-44 (поршневой) и Robinson-66 (газотурбинный) - \$500 тыс. и \$800 тыс. в зависимости от оснащения и комплектации, шестиместных AS-350 и Bell-407 — около 3 млн евро. Двухдвигательные восьмиместные Bell-429 и EC-145 стоят от 7 млн евро. В России парк вертолетов малой авиации по данным за 2013 г. насчитывал порядка 250 шт. Для сравнения, в США — порядка 200 тыс. шт.

Источник: РБК

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



Антикоррупционный пресс дает результаты

Китайский рынок деловой авиации впервые за несколько лет начинает корректироваться, особенно в сегменте покупок новых бизнес-джетов. Причин этому достаточно много, но главной, по мнению Want China Times, являются новый антикоррупционный закон, введенный китайскими властями в ноябре 2014 года.

Согласно новым порядкам, чиновники должны своевременно предоставлять начальству отчеты об изменениях своего семейного положения, местонахождении «вторых половинок» и детей в случае их выезда за рубеж, личных доходах, находящемся в собственности жилье и семейных инвестициях. Правила приняты канцеляриями Госсовета КНР и ЦК КПК. Они касаются всех ответственных сотрудников партийно-государственного аппарата, общественных организаций, государственных предприятий и холдингов. Кроме того, официальные лица должны сообщать о своих загранпаспортах и визах, а также об иностранном гражданстве членов своих семей, включая паспорта Гонконга, Макао и Тайваня.

Еще в августе ситуация была просто превосходной. Согласно отчету Chongqing Youth News, в 2013 году китайские клиенты заказали 248 бизнес-джетов, что на 28% больше, чем годом ранее. Однако, более трети заказов были отменены сразу же после публикации новых правил. Согласно опросу, в начале 2014 года 42% состоятельных китайцев планировали приобрести новый самолет, тогда как в конце года эта цифра опустилась до 29%. И, хотя она по-прежнему достаточно высока (в среднем по миру – 23%), аналитики уверены, что негативный тренд сохранится.

«Антикоррупционная кампания, развернутая председателем КНР Си Цзиньпином, уже привела к сворачиванию щедрых банкетов и шикарных мероприятий

за бюджетный счет, а теперь начала оказывать влияние на рынок недвижимости и предметов роскоши. Чиновники, опасаясь репрессий, продают свои особняки, самолеты, роскошные авто, снижая цену на 5-10% от рыночной. За первое полугодие прошлого года китайские ведомства по проверке дисциплины и надзорные органы наказали 84 тысячи нарушителей партийной и административной дисциплины, это на треть больше, чем в прошлом году», - пишет The Wall Street Journal.

Среди производителей паники пока нет, однако свою озабоченность высказывают многие. Так, генеральный директор Embraer Фредерико Курадо заявил, что в последнее время компании пришлось столкнуться с дополнительными сложностями при ведении бизнеса в Китае. Причем эти препятствия, коснувшиеся всей отрасли бизнес-авиации в стране, напрямую связаны с ведущейся в Китае антикоррупционной кампанией. В интервью британской Financial Times Фредерико Курадо отметил, что замедление активности деловой авиации в Китае оказалось неожиданным и резким. После того, как премьер-министр Китая Ли Кэцян в ноябре 2013 года объявил о старте антикоррупционного движения, за этим немедленно последовал обвал чартерного рынка страны. Правительственные чиновники и руководители государственных корпораций в массовом порядке отказываются от традиции фрахтования воздушных судов, опасаясь того, что использование бизнес-джетов вызовет в их адрес негатив и подозрения.

По данным агентства AMSTAT, 44 из 46 чартерных авиакомпаний Китая за последний год столкнулись со значительными денежными потерями. Кроме того, в настоящее время 10% общекитайского флота бизнес-джетов выставлены на продажу – это на 6 % больше, чем в 2013 году.

DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



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

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

Bombardier закончил год крупным заказом

Последний контракт 2014 года канадской компании Bombardier пополнил портфель заказов производителя еще на девять самолетов Learjet 75. Как сообщили в Bombardier, за несколько дней до нового года нераскрытый клиент оформил твердый контракт на шесть и опцион на три самолета Learjet 75. Согласно каталожной стоимости самолетов в ценах 2014 года, стоимость сделки составила \$83 млн., а в случае реализации опциона – \$124 млн.

Первый Learjet 75 был доставлен в ноябре 2013. По состоянию на 1 января, канадский производитель передал клиентам 34 машины (Северная Америка, Австрия, Франция и Намибия).

Напомним, что в новом семействе Learjet 70/75 (шестиместный и восьмиместный соответственно) использованы планеры 40XR/45XR, но на этом сходство с прошлым поколением бизнес-джетов

заканчивается. Обновленные самолеты получили полностью новую кабину экипажа: в кабине пилота предлагаются большие возможности по контролю всех жизненно важных систем. На бизнес-джетах установлены и более мощные двигатели Honeywell TFE731-40BR. Новые двигатели обеспечивают улучшение взлетных характеристик, позволяют уменьшить на 12% необходимую длину взлетной полосы (1353 м) и на 4% уменьшить потребление топлива.

При производстве обновленных джетов используются технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85. Расчетная дальность Learjet 70 и Learjet 75 с четырьмя пассажирами на борту составляет 2060/2040 морских миль на скорости 0,75М, крейсерский потолок — 51 тыс. футов, что превышает таковую у Learjet 40XR и 45XR (1730 миль и 1975 миль соответственно). При этом максимальная скорость составит $M=0,81$.



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.



HeliVert возьмется за AW189

ОАО «НК «Роснефть», Госкорпорация Ростех и итальянский концерн Finmeccanica подписали трехстороннее соглашение о стратегическом партнерстве. Подписи под документом 29 декабря 2014 года поставили Глава ОАО «НК «Роснефть» Игорь Сечин, генеральный директор Госкорпорации «Ростех» Сергей Чемезов и глава группы Finmeccanica Мауро Моретти.

В рамках подписанного документа стороны создадут совместное предприятие на базе подмосковного завода HeliVert – СП холдинга «Вертолеты России» и AgustaWestland (дочерних структур Ростеха и Finmeccanica). «Роснефть» станет новым партнером совместного российско-итальянского предприятия. На заводе предполагается организовать производство средних вертолетов AW189.

«Роснефть» сформирует якорный заказ и станет пилотным заказчиком вертолетов AW189. Всего до 2025 года HeliVert планирует изготовить и поставить «Роснефти» 160 машин. В соответствии с достигнутыми договоренностями будет осуществляться сборка вертолетов AW189, их поставка, послепродажное обслуживание и обучение. В рамках проекта также планируется обеспечить локализацию производства AW189 в России поэтапно до 2025 года.

По итогам подписания Игорь Сечин подчеркнул: «Развитие проектов на шельфе является стратегической целью «Роснефти». Реализация этой задачи невозможна без передовой арктической и морской техники, нефтегазовых платформ, а также современной авиационной техники. Мы рады достигнутым договоренностям, благодаря которым строится стратегическое сотрудничество в такой важной сфере». В свою очередь Сергей Чемезов отметил: «Производство AW189 в России откроет большие перспективы



для продолжения нашего успешного сотрудничества с итальянскими партнерами – группой Finmeccanica и компанией AgustaWestland. Проект будет реализован на основе соглашения об эксклюзивной лицензии, дающей право предприятию HeliVert на производство этих вертолетов, их продажу в России и странах СНГ. Привлечение в наш проект лидера российской нефтяной отрасли, нефтяной компании «Роснефть», может дать новый импульс развитию совместного предприятия и расширению производства».

Многоцелевой вертолет AW189, производства компании AgustaWestland, относится к промежуточному классу с максимальной взлетной массой 8,3 тон-

ны. Вертолет разработан специально для офшорных полетов и поисково-спасательных операций, также выполняет транспортные, пассажирские и другие перевозки. Стандартный салон AW189 рассчитан на перевозку 16 пассажиров. Максимальная крейсерская скорость – 287 км/ч, максимальная дальность полета (с дополнительными баками) – 600 морских миль (1111 км).

Запуск сборки вертолета AW189 является еще одним крупномасштабным проектом, реализация которого будет осуществляться на базе завода HeliVert. С июня 2012 года на совместном предприятии была запущена сборка среднего двухдвигательного вертолета AW139 со взлетной массой 6400/6800 кг.

Пассажирский «Ансат» сертифицирован AP МАК

Холдинг «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) объявил о том, что новый легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления получил дополнение к сертификату типа Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (AP МАК), позволяющее осуществлять пассажирские перевозки на коммерческом рынке. Начало поставок вертолета запланировано на 2015 год.

Дополнение к сертификату типа удостоверяет соответствие типовой конструкции вертолета «Ансат» нормам авиационных правил и сертифицирует изменения, внесенные в типовую конструкцию летательного аппарата. В частности, в пассажирской версии «Ансата» модернизирована установка системы улучшения устойчивости (СУУ), увеличен взлетный вес до 3600 кг, установлено оборудование для перевозки пассажиров. Эти изменения позволили улучшить летно-технические характеристики вертолета и сделать его привлекательным и конкурентоспособным на международном рынке вертолетостроения.

Напомним, что сертификат AP МАК, позволяющий начать коммерческую эксплуатацию вертолетов «Ансат», не связанную с перевозками пассажиров, вертолет получил в августе 2013 года.

«Мы решили предложить нашим заказчикам удобный и надежный вертолет легкого класса с традиционной гидромеханической системой управления», - сказал генеральный директор Казанского вертолетного завода, заместитель генерального директора холдинга «Вертолеты России» Вадим Лигай. «Получение сертификата типа на пассажирскую версию вертолета «Ансат» с ГМСУ открывает новые возможности для продвижения и коммерческой эксплуатации этой машины на мировом рынке».



Казанский вертолетный завод (КВЗ), входящий в холдинг «Вертолеты России», – разработчик и производитель вертолета «Ансат». Предприятие приступило к сертификации гражданской версии вертолета с гидромеханической системой управления (ГМСУ) в 2011 году. Ранее КВЗ разработал вариант «Ансата» с передовой электродистанционной системой управления полетом (КСУ-А), который опередил время – нигде в мире гражданские вертолеты с такой системой управления не сертифицировались, и даже основные требования к этой инновационной системе в мировой практике еще не выработаны.

Для скорейшего вывода вертолета на рынок было принято решение скорректировать программу «Ансата» с учетом наличия требований к традиционной для вертолетостроения гидромеханической системе. Установка гидромеханической системы не привела к

увеличению взлетной массы вертолета и изменению его технических характеристик.

По оценкам экспертов, модернизированный «Ансат» имеет ряд серьезных конкурентных преимуществ перед аналогами в своем классе. Этот вертолет надежен и прост в эксплуатации, может использоваться в разном климате при большой разнице положительных и отрицательных температур, не нуждается в ангарном хранении.

«Ансат» может применяться для перевозки грузов и пассажиров, использоваться для наблюдения, поисково-спасательных, противопожарных и медико-эвакуационных работ. Этот вертолет обеспечивает пилотирование в автоматическом и ручном режимах управления, в различных метеоусловиях.

АВКОМ-Техник – будущее создается в Раменском

В последние дни уходящего года ООО АВКОМ-Техник, получивший статус самостоятельного юридического лица, анонсировал базу технического обслуживания воздушных судов бизнес-авиации в Раменском.

25 декабря, в день католического Рождества, был получен сертификат ФАП-145, дающий право выполнять все виды работ на самолетах Hawker, Cessna, King Air. АВКОМ-Техник является авторизованным дилером Rockwell Collins и Pratt&Whitney, подписал с Textron соглашение о гарантийном и послепродажном обслуживании самолетов King Air. Открыл линейные станции технического обслуживания в Самаре и Иркутске. Поступили обращения от заказчиков об открытии линейных станций в Братске и в Хабаровске. АВКОМ-Техник – единственная в СНГ организация по ТО самолетов бизнес-авиации, выполняющая весь объем регламентных работ и устранение неисправностей любой сложности, включая замену двигателей.

В наступившем году планируется освоение нового типа воздушного судна, и компания готова принять на обслуживание самолеты, зарегистрированные в других странах.

Работа в Раменском началась без раскочки – уже обслужен первый самолет, сразу после Нового года на «форму» одновременно становятся два ВС, и далее загрузка будет идти по возрастающей. В связи с большим объемом заявок на ТО, производится дополнительный набор персонала для работы в две смены.

В настоящее время, когда многие участники рынка прикладывают все силы к удержанию своих



позиций, в Раменском развивается новый проект – построенные ангары (а это только первая очередь развития технической базы) являются частью инфраструктуры развивающегося аэропорта. Группа компаний АВКОМ и Руслайн не только совместно организуют FBO, но и создают принципиально новую структуру, когда потенциальным заказчикам предлагается полный пакет услуг – им могут не только помочь выбрать самолет, но и построить ангар для хранения этого самолета в удобном для владельца аэропорту; обучить летный и технический состав, персонал обслуживания VIP пассажиров. Подобные услуги в будущем смогут предоставлять и другие

операторы, а сейчас будущее создается в Раменском.

Группа компаний Авком – старейший игрок на российском рынке деловой авиации. В состав группы компаний входят предприятие по ТО самолетов бизнес-авиации АВКОМ-Техник, частный клуб для частных поездок бизнесменов Jet Travel Club, Международный центр деловой авиации в Раменском. ГК Авком является лидером в техническом обслуживании бизнес-джетов на территории России, располагая базами ТО и станциями линейного обслуживания в Москве, Иркутске и Самаре.

«Тулпар Интерьер Групп» стал дилером Rockwell Collins

Как стало известно «БИЗНЕС Online», казанское ООО «Тулпар Интерьер Групп» заключило дилерское соглашение с одним из ведущих мировых производителей авионики (авиационной электроники) — американской компанией Rockwell Collins Inc. В сети партнеров заокеанского гиганта «Тулпар» будет «заведовать» регионом Приволжья и Урала. Эксперты отмечают, что сотрудничество с Rockwell Collins — это не только престижно, но и потенциально выгодно.

Американцы «охватывают» Россию

Казанское ООО «Тулпар Интерьер Групп» (ТИГ) заключило дилерское соглашение с американской

компанией Rockwell Collins Inc. — одним из ведущих мировых производителей авионики. Об этом газете «БИЗНЕС Online» сообщил председатель совета директоров группы компаний «Тулпар» Азат Хаким. Rockwell Collins — ведущий мировой разработчик и производитель систем авионики для кабины пилотов и пассажирского салона. Сеть поддержки и сервиса компании охватывает 150 стран. «Rockwell Collins — крупнейший западный производитель бортового радиоэлектронного оборудования», — рассказал «БИЗНЕС Online» главный редактор отраслевого портала «АвиаПорт» Олег Пантелеев. «Значительная часть самолетов российских авиакомпаний оборудована авионикой именно Rockwell Collins. Более того, у компании есть опыт сотрудничества

с российскими производителями: ее авионика использовалась на версии Ил-96 с зарубежными двигателями». «Rockwell Collins — наиболее сильный и брендированный игрок на рынке авионики», — полагает руководитель медиапроекта BizavNews Дмитрий Петроченко.

По словам Хакима, ТИГ стал третьим российским дилером Rockwell Collins после московских центров обслуживания воздушных судов — ЗАО «РосАэро» и ООО «Авком-Д». Также не исключено, что в будущем Rockwell Collins откроет и другие дилерские центры, чтобы таким образом охватить всю Россию. «Представьте: какой-нибудь блок везти на гарантийное обслуживание из Сибири в Москву», — пояснил Хаким. ТИГ в первую очередь будет ориентироваться на Приволжье и Урал. Склад продукции расположится в международном аэропорту «Казань».

Не только «игрушки»

Как рассказал руководитель компании «Тулпар», на первом этапе сотрудничества с Rockwell Collins ТИГ будет продавать и обслуживать системы развлечения, предназначенные для самолетов и вертолетов бизнес-авиации. Второй этап — продажа и обслуживание авионики. Для этого специалисты другой входящей в группу «Тулпар» компании — ООО «Тулпар Техник» — прошли обучение во французском центре Rockwell Collins в Тулузе.

По словам Хакима, об объемах продаж пока говорить сложно. Предполагаемые клиенты — авиакомпании, вертолетостроители, авиастроительные конструкторские бюро разной направленности. «Например, в



продолжение ►

гражданской авиации предполагается модернизация систем развлечения пассажиров, навигационного и радиооборудования, погодных радаров, систем предупреждения об опасном сближении самолетов в воздухе, а также систем предупреждения об опасном сближении с землей с использованием технологий Synthetic Vision», - отметил Хаким. «Мы можем в этом участвовать».

Также, по его словам, развлекательные системы Rockwell Collins будет приобретать и сама ТИГ. «До сих пор мы не использовали эту технику, потому что она дороже аналогов (но при этом и выше классом)», - пояснил он. «Но дилерское соглашение предоставляет нам серьезную скидку».

«Новые системы ProLine и системы развлечения на борту Venue весьма востребованы среди российских

операторов и частных владельцев», - отметил Петроченко. «Сейчас Rockwell Collins активно выходит на российский рынок, предлагая как новые системы, так и дооснащение бизнес-джетов до новых апгрейдов».

В случае затруднений с поставками из-за границы Хаким уточнил, что соглашение с Rockwell Collins прорабатывалось 1,5 года: «Приличный срок. К выбору дилеров Rockwell Collins подходит очень серьезно. Положительную роль, по нашему мнению, сыграло и то, что «Тулпар Техник» — авторизованный центр канадского авиастроительного гиганта Bombardier Aerospace (кстати, Rockwell Collins — один из главных поставщиков авионики для Bombardier), и если эта компания нас выбрала, значит мы чего-то стоим. Конечно, престижно быть дилером ведущего мирового производителя авионики».



«Rockwell Collins очень тщательно подбирает себе локальных партнеров, проводя серьезный аудит и выставляя определенные требования к будущему персоналу, - констатировал Петроченко. - Конечно же, работать с таким игроком рынка очень престижно». «Дело не столько в том, что сотрудничество с Rockwell Collins престижно, сколько в том, что оно прибыльно», - уточнил Пантелеев. «Во-первых, оборудование этой компании распространено чрезвычайно. Во-вторых, парк самолетов иностранного производства в России как минимум не сокращается. Словом, нет ничего удивительного в том, что российские компании, видя потенциал этого рынка, желают «застолбить» свои позиции, стать официальными представителями. И понятно, что в будущем такие вещи, как освоение ремонта блоков, их диагностика на месте, создание соответствующих складов, будут реально востребованы, поскольку ускорят возвращение самолетов в эксплуатацию».

Но как развитие отношений с американской компанией соотносится с российской политикой импортозамещения? «Работа с официальным дилером Rockwell Collins — это возможность для российского потребителя, на авиатехнике которого установлено оборудование этой компании, законным образом получить качественный сервис», - уверен Хаким. «А это повышает защищенность потребителя в случае возникновения каких-либо временных ограничений во внешнеторговой сфере».

По планам, ТИГ начнет работы по поставкам и обслуживанию систем развлечения Rockwell Collins в ближайший месяц.

Тимур Латыпов, БИЗНЕС Online