



Закончилась последняя неделя апреля. Уже в ближайшие выходные начнется традиционный высокий сезон, который покажет основной тренд всему летнему периоду. Спрогнозировать динамику активности в этом году чрезвычайно сложно.

Впрочем, какой-либо паники в стане операторов не наблюдается. Боясь сглазить, авиаперевозчики предпочитают дожидаться окончания первых двух недель мая, чтобы понять, где находится рынок – еще в коматозном состоянии или уже налицо признаки выздоровления. Хотя о росте спроса на внутренние перелеты говорят практически все игроки отечественного рынка. Так или иначе, после первой декады мая мы сможем ответить на этот вопрос.

А среди мировых новостей минувшей недели стоит отметить начавшиеся квартальные отчеты производителей. Как и ожидалось, мировой рынок продолжает свое победоносное шествие по регионам. И пусть цифры по поставкам еще не столь впечатляющие, впереди нас ждут активные третий и четвертый кварталы, которые традиционно ставят финальную точку в итогах года. Пока же мы имеем шансы закончить очередной год в неплохом плюсе.

Ну что же, пора немного отдохнуть и нам – впереди жаркий май с крупнейшими выставками, мировыми премьерами и, конечно же, любимыми всеми праздниками.



## Textron отчитался за первый квартал

В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft и Bell Helicopter. В этом году на Bell будет оказывать давление слабость рынка средних вертолетов

стр. 16



## Бизнес-авиация надеется на рост

Нынешнее снижение эксперты называют временным явлением, которое не повлияет на общую перспективу развития бизнес-авиации в регионе

стр. 17



## HeliRussia собирается побить рекорды

О том, что эта выставка крайне популярна среди специалистов и просто людей, влюбленных в небо вообще и вертолеты в частности, свидетельствуют многие показатели

стр. 18



## Стагнация – не повод для пессимизма

BizavWeek удалось побывать в святой святых любого производителя – цехе окончательной сборки средних многоцелевых вертолетов AW139, производства итальянской AgustaWestland

стр. 19

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## IV Балтийский форум деловой авиации пройдет в августе

6-7 августа 2015 года в г. Юрмала, Латвия, пройдет очередной, IV Балтийский Форум Деловой Авиации. Организатором форума выступает Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА).

В этом году, уже традиционно, форум будет включать в себя деловую и развлекательную программу. В рамках деловой программы форума пройдет конференция «Развитие деловой авиации» и будет проведена



экскурсия по Международному аэропорту «Рига», в ходе которой будут показаны объекты инфраструктуры деловой авиации аэропорта.

Среди вопросов, включенных в программу конференции:

- общие тенденции развития деловой авиации в Балтийском регионе;
- применение добровольных стандартов для авиакомпаний и компаний, обеспечивающих наземное обслуживание;
- развитие наземной инфраструктуры деловой авиации в Балтийском регионе;
- экономические аспекты эксплуатации воздушных судов деловой авиации;
- страхование деловой авиации.

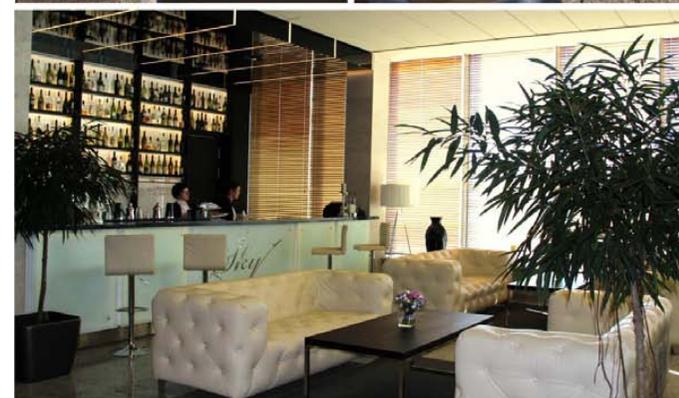
Вечером первого дня все делегаты и гости форума будут приглашены на специальное вечернее мероприятие, которое в этом году будет организовано в шатре на пляже Рижского залива.

Во второй день все участники будут приглашены принять участие в специальной экскурсионной программе.

За годы проведения форума организатору удалось создать уникальную атмосферу мероприятия, дающую возможность гостям как решить деловые вопросы, так и провести личное время на одном из лучших курортов мира в кругу друзей и партнеров.

Конференция проводится на русском и английском языках (синхронный перевод).

Дополнительную информацию о форуме, а также фотоотчеты с прошедших мероприятий Вы найдете на сайте [www.rubaa.ru](http://www.rubaa.ru) и [www.bbaf.aero](http://www.bbaf.aero).



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

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

## Трафик в FBO RIGA растет

Компания FBO RIGA зафиксировала рост трафика деловой авиации в международном аэропорту Рига в феврале-марте 2015 года, в том числе полетов государственных авиаций. Среди факторов, стимулирующих деловую авиацию в стране, стало председательство Латвии в Совете ЕС, которое началось 1 января 2015 года.

В феврале 2015 года общее число рейсов бизнес-авиации, принятых FBO RIGA, выросло на 21%, а количество VIP-пассажиров выросло на 62% по сравнению с результатами компании за тот же период 2014 года. В марте общее количество пассажиров в FBO RIGA выросло на 30% по сравнению с тем же месяцем прошлого года. Большинство рейсов были из Бельгии, Испании, Италии, Германии и Нидерландов.

«Мы гордимся тем, что FBO RIGA завоевала доверие зыскательных клиентов из Европы и стран СНГ в

качестве надежного провайдера наземного обслуживания в международном аэропорту Рига. Мы хорошо подготовились к значительному росту трафика деловой авиации во время председательства Латвии в Совете ЕС и очень довольны первыми результатами. В работе мы ориентируемся на исключительную безопасность, качество и комфорт, и делаем все возможное, чтобы превзойти ожидания наших клиентов. Открытием нашего нового комплекса бизнес-авиации в аэропорту Рига мы будем содействовать развитию деловой авиации в регионе», - говорят Роман Старков и Леонид Городницкий, владельцы FBO RIGA.

FBO RIGA работает в международном аэропорту Рига с 2000 года и предоставляет полный спектр услуг для бизнес-авиации. FBO RIGA является частью холдинга Flight Consulting Group, специализирующегося на услугах в сфере деловой авиации.



- 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:  
УЛЛАНРДЬ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

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

## Первый G650 в парке Emperor Aviation

Компания Emperor Aviation, один из крупнейших операторов деловой авиации России, пополнила свой парк новым флагманским бизнес-джетом Gulfstream G650, каталожная стоимость которого составляет 65 млн долл. Самолет, который прибыл в Москву на этой неделе, станет 10-ой машиной во флоте Emperor Aviation и будет использоваться в интересах частного владельца.

«Мы горды, что парк Emperor Aviation пополнился первым и самым уважаемым по меркам деловой авиации бизнес-джетом Gulfstream G650. Это говорит о высочайшем уровне доверия со стороны наших крупнейших клиентов в России», – убежден Ираклий Литанишвили, собственник компании Emperor Aviation.

Команда профессионалов Emperor Aviation успешно провела весь цикл работ, предшествующий началу



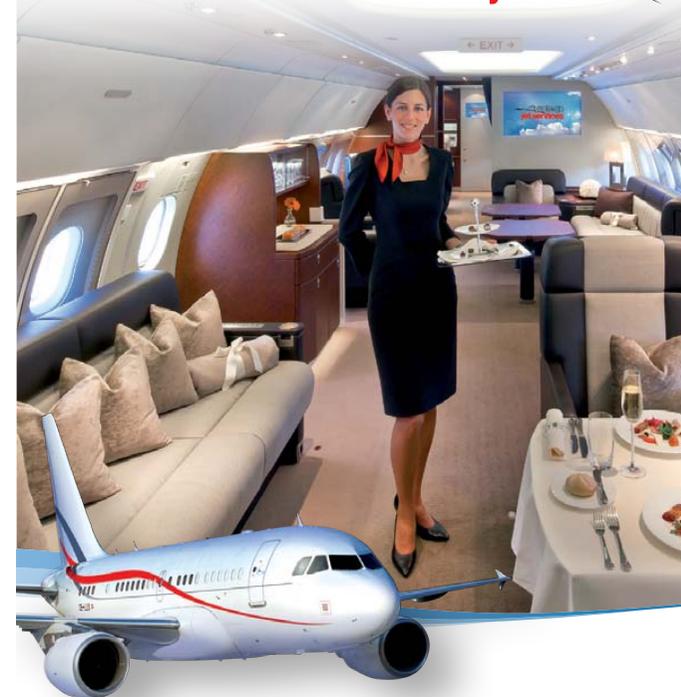
эксплуатации самолета G650 – от сопровождения производства, длившегося 1 год, до приемки бизнес-джета и внесения его в сертификат эксплуатанта. Новый Gulfstream G650, ставший 120-м бортом в линейке Gulfstream G650, в апреле был внесен в мальтийский сертификат эксплуатанта Emperor Aviation. Базирование бизнес-джета под мальтийским флагом максимально расширяет возможности его владельца: от благоприятного налогового законодательства до беспрепятственных полетов между всеми государствами-членами ЕС. Более того, само наличие у оператора мальтийского сертификата эксплуатанта априори гарантирует владельцу бизнес-джета прозрачность, надежность и финансовую устойчивость выбранной им авиакомпания, так как право летать под флагом Мальты получают только операторы, имеющие на острове действующий офис и сотрудников.

При эксплуатации нового бизнес-джета G650 оператор Emperor Aviation применит собственное ноу-хау – управление летным часом. Среди ресурсов оператора – аффилированная кейтеринговая и топливозаправочная компании, которые позволяют гибко корректировать рыночную стоимость летного часа.

Оператор Emperor Aviation работает на рынке с 2013 года и входит в состав группы компаний Aim of Emperor. Сотрудники Emperor Aviation заслужили идеальную репутацию в сфере управления частными воздушными судами за последние 10 лет и работали в крупнейших компаниях отрасли: Ocean Sky, Petroff Air, Rusaero, DC Aviation и Vibro-Air. Парк бизнес-джетов Emperor Aviation состоит из 10 самолетов, среди которых Global XRS, Global 5000, Falcon 7X, Embraer Legacy 600, Hawker 4000, Gulfstream G650.

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

## На шаг ближе к России

23 апреля британская компания Charters Luxury провела закрытое мероприятия, посвященное открытию в российской столице своего представительства. Среди приглашенных гостей, а их было более ста человек, присутствовали представители



зарубежных производителей, включая Bombardier и Airbus Corporate Jets, российский и зарубежные бизнес-операторы, брокеры и компании, работающие в сегменте VVIP туризма. Charters Luxury вышла на британский рынок деловой авиации в сентябре прошлого года, и, согласно планам компании, до 2016 будут открыты еще несколько представительств по всему миру, включая Нью-Йорк.

По мнению главы Charters Luxury Татьяны Поповой, рынок деловой авиации, впрочем, как и европейский в целом, находится в достаточно сложном, но не критическом состоянии, с перспективой ближайшего восстановления. «Проведенные нами исследования четко указывают на то, что российские клиенты по-прежнему пользуются услугами бизнес-авиации, но с учетом корректив последних шести месяцев. Именно по этой причине Charters Luxury планирует стать неким консалидатором услуг для российских заказчиков, когда клиент получает все необходимые позиции по принципу службы «одного окна». Получив полную смету на свое путешествие, наш заказчик сможет окончательно определиться с финальной стоимостью и по желанию либо добавить, либо убрать те или иные позиции. В своей работе мы пользуемся услугами только проверенных бизнес-операторов, консьерж-служб или отелей. Charters Luxury в британских традициях осуществляет индивидуальный подход к каждому клиенту, страхуя каждый контракт», - прокомментировала BizavNews г-жа Попова.

В настоящее время Charters Luxury объявляет тендер на разработку программного обеспечения для создания принципиально нового IT-сервиса. Новая платформа будет запущена в третьем квартале 2015 года. Впрочем, сумму инвестиций в данный проект в Charters Luxury не называют, ссылаясь на конфиденциальность инвесторов.



## 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"

## Знамя Победы на Эльбрусе

Вертолет Airbus Helicopter H125 доставил членов экспедиции «Хелипорты России» на вершину Эльбруса (высота 5642 метра), где было установлено Знамя Победы. Кроме того, участники экспедиции установили флаги Правительства Московской области и сети вертолетных комплексов «Хелипорты России».

Полтора десятка участников экспедиции на вертолетах Airbus Helicopters H125, Airbus Helicopters H130, и трех Robinson R44 преодолели почти две тысячи километров пути до Эльбруса.

В числе участников экспедиции: председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv, директор вертолетного комплекса «Хелипорт Москва» Нина Абулова, телеведущие Алексей Пивоваров, Эрик Китуашвили, известные пилоты Николай Бернатов, Елена Ильина и Сергей Мельников, а также бизнесмены Кирилл Виравовский и Григорий Анашкин.

«В этом году Россия отмечает 70-летие Великой Побе-

ды. Подняв Знамя Победы на самую высокую точку нашей страны, мы выразили уважение и почтили светлую память всех тех, кто сражался и пал в годы Великой Отечественной Войны 1941-1945 гг., подарив всем нам мирное небо, - говорит Председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv. - Мы благодарим всех тех, кто внимательно наблюдал за ходом нашей экспедиции, всех тех, кто переживал за нас, поддерживал и встречал в городах, где мы останавливались. Я рад, что нам удалось совершить перелет на Эльбрус и надеюсь, что вернусь еще не раз в эти удивительные и потрясающие места».

«Еще 4 месяца назад я и представить не мог, как изменится моя жизнь за столь короткий промежуток времени, - говорит один из участников экспедиции, известный телеведущий и блоггер Эрик Давидович. - Посещение Эльбруса - это переломная точка в моей жизни, я осознал, как сильно я люблю летать, это удивительное приключение и настоящий подвиг всех тех, кто принимает участие в экспедиции».



21-23 мая  
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



**HELIRUSSIA**  
2015

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

8-я Международная  
выставка  
вертолетной  
индустрии

## Gama Aviation строится в Шотландии

Gama Aviation сообщает о старте проекта нового комплекса бизнес-авиации в международном аэропорту Аберден. Как ожидается, после завершения строительства новый FBO станет третьей базой британского перевозчика. Согласно плану, в 2016 году Gama Aviation приступит к эксплуатации современного ангарного комплекса и пассажирского терминала в аэропорту Абердена. Основной задачей нового объекта станет сервисная поддержка партнеров компании и развитие деловых перевозок на севере Шотландии. Первыми же постоянными клиентами Gama Aviation станут шотландские спасатели и медики – NHS Scotland и Scottish Ambulance Service. К 2016 году Gama Aviation начнет формировать на постоянной основе и воздушный парк, состоящий из бизнес-джетов и вертолетов.

Аналогичный проект Gama Aviation реализует и в Глазго (срок окончания строительства – лето 2015 года). Первым объектом, который будет сдан в эксплуатацию, станет ангар общей площадью в 1600

кв.м. для размещения не только медицинского флота, но и самолетов Bombardier Challenger, принадлежащих компании, а также бизнес-джетов других операторов. После завершения работ по строительству ангарного комплекса, Gama Group планирует привлечь ряд провайдеров услуг по техническому обслуживанию самолетов и тем самым превратить аэропорт Глазго в крупный авиационный центр Шотландии.

В компании надеются, что после введения в эксплуатацию новых объектов возможности аэропортов Глазго и Аберден позволят привлечь дополнительных клиентов из числа тех, кто выполняет рейсы по трансатлантическим направлениям. Также, по мнению представителей компании, аэропорт Глазго станет идеальным аэропортом для техстопа при выполнении полетов из США на Ближний Восток. По замыслу Gama Group, новый центр дополнит сеть FBO компании (Gama Aviation владеет FBO в Тетерборо и Шардже) и позволит оптимизировать полеты по этим направлениям.



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

## Заказчики получают Vision SF50 уже в этом году

Компания Cirrus Aircraft планирует ввести в эксплуатацию свой первый реактивный самолет Vision SF50 в четвертом квартале текущего года. В настоящее время в летных испытаниях принимают участие три опытных однодвигательных прототипа.

Первый прототип C0 начал испытания около года назад и работал на тестировании аэродинамики, устойчивости и подтверждения летных характеристик. Эти тесты уже закончены на 85%. Опытный экземпляр C1 уже закончил испытания на обледенение в естественных условиях, а также все дополнительные летные и наземные испытания в известных условиях обледенения, так что полный набор тестов на обледенение будет включен в сертификат типа. C2 проходит тестирование систем и будет иметь полностью готовый интерьер, который смонтируют в июле.

Ключевой особенностью SF50 является спасательная парашютная система (CAPS). Натурные летные испытания этой системы планируется провести летом этого года на прототипе C1.

В настоящее время идет сборка первого серийного самолета (P1), который присоединится к программе летных испытаний во второй половине текущего года. Он будет использоваться для испытаний на функциональность и надежность и в итоге станет демонстратором.

Cirrus уже собрал более 550 заказов на самолет стоимостью \$1,96 млн. Производитель планирует поставить 50 SF50 в 2016 году, и увеличить темп производства до 100 машин в 2017 году.



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

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



## Airbus Helicopters испытает HUMS для легких вертолетов

Компания Airbus Helicopters приступила к испытаниям цифровой системы контроля и диагностики (HUMS) для одно- и двухмоторных вертолетов легкого класса, сообщает Aviation Week. Первый прототип системы производства британской фирмы Ultra Electronics установлен на редуктор легкого многоцелевого вертолета H145/EC145 для стендовых испытаний. Если начальные тесты пройдут успешно, в июне текущего года на американской базе производителя в Техасе начнутся летные испытания, рассказали в Airbus Helicopters.

На сегодняшний день в силу высокой стоимости оборудования и большого веса системы HUMS используются только на средних и тяжелых вертолетах. Новая цифровая система весит менее 4,5 кг, в полноту меньше систем контроля вибраций, разработанных для вертолетов легкого класса. Стоимость разработки также снижена и будет составлять приблизительно 1% стоимости вертолета.

В обычной HUMS показания вибрации снимаются акселерометрами, размещенными в ключевых точках конструкции. Аналоговые данные по электроколлекторам передаются на процессор, который переводит сигналы в цифру и обрабатывает для дальнейшего сбора и анализа.

Акселерометры нового поколения оцифровывают данные непосредственно на месте и затем передают информацию на шину, что избавляет от метров тяжелой электропроводки и дополнительных блоков обработки данных.

Если летные испытания покажут хорошие результаты, Airbus намеревается получить дополнения к сертификатам типа на дооборудование системой HUMS всего модельного ряда легкого класса, от EC120/H120 до EC145/H145.

*Источник: АТО*



**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

## MHS получил третий Challenger 604

Немецкий бизнес-оператор MHS Aviation, базирующийся в Мюнхене, приобрел третий по счету бизнес-джет Bombardier Challenger 604. 12-местный самолет 2005 года выпуска перед передачей оператору прошел полный технический контроль и получил новый интерьер. За последние шесть месяцев это четвертый самолет, добавленный в парк MHS Aviation (Gulfstream GV, Phenom 300, Citation Jet CJ3). Суммарный же флот оператора в настоящее время насчитывает 17 воздушных судов.

Как комментирует Стефан Бушле, коммерческий директор MHS Aviation, по итогам 2014 года стало понятно, что за последние пять-шесть лет спрос на суперсредние и тяжелые бизнес-джеты вырос как никогда, и именно по этой причине было решено приобрести очередной Challenger 604. «Благодаря тому, что мы базируемся в относительно «тихом» аэропорту (аэропорт Grünwald, недалеко от Мюнхена, прим. BizavNews), мы предлагаем оптимальные ценовые предложения нашим клиентам в сочетании с прекрасным сервисом и великолепными возможностями нашего Challenger 604, который может осуществлять беспосадочные перелеты, например, из Лондона в Дубай или Нью-Йорк», - комментирует г-н Бушле.

Компания, работающая на рынке с 1979 года, достаточно активно модернизирует свой флот. Кроме нового самолета, сейчас в парке MHS Aviation несколько 32-местных турбовинтовых самолетов Dornier 328 (сданы в лизинг British Airways), два Challenger 604 и пять Bombardier семейства Learjet (Learjet 31 и Learjet 60), Embraer Phenom 100, несколько вертолетов, включая Augusta 109 с VIP-салонem и Eurocopter AS350.

## NetJets Europe получила первый Challenger 350

NetJets Europe получила первый суперсредний бизнес-джет Bombardier Challenger 350. Новый самолет с бортовым номером CS-CHA уже прибыл в распоряжение компании с завода канадского авиапроизводителя. Официальная премьера нового джета состоится в рамках женеvской выставки EBACE-2015.

До конца года компания получит еще четыре самолета Challenger 350, а также шесть Embraer Phenom 300 и два Bombardier Global 6000. Все самолеты поставятся в рамках плана модернизации воздушного парка, рассчитанного на 10 лет.

В соответствии с контрактом, подписанным между NetJets и Bombardier в марте 2011 года, оператор получит 50 самолетов (30 Global 5000/6000 и 20 Global 7000/8000), с размещением опциона еще на 70 самолетов, при общей стоимости заказа в \$ 6,7 млрд. В 2012 году партнеры подписали контракт и

на поставку 75 самолетов Challenger 350 (\$7.3 млрд) и опционом до 275 самолетов семейства Challenger, включая новый Challenger 650, который компания получит уже в четвертом квартале текущего года.

В настоящее время материнская компания эксплуатирует 10 самолетов Challenger 350.

NetJets Europe была основана в 1996 году и на сегодня является крупнейшей в Европе компанией в области самолетов бизнес-класса. Как единственная панъевропейская компания в этом секторе со своим собственным флотом, NetJets Europe вместе с NetJets Transportes Aereos S.A. (NTA) способна обеспечивать стабильные перевозки высочайшего комфорта и безопасности. NetJets Europe стал первым перевозчиком бизнес-класса, получившим сертификат IOSA, подтверждающий самые высокие стандарты безопасности в Европе.



## Адаптивное крыло прошло первые тесты

Команда исследователей NASA, работающих в научно-исследовательской лаборатории ВВС США (AFRL), и компания FlexSys успешно завершили начальные летные испытания новой технологии адаптивной изменяющейся задней кромки крыла (АСТЕ) на летающей лаборатории Gulfstream III. Технология имеет потенциал по снижению расхода топлива, снижению веса планера самолета и уменьшению шума во время взлета и посадки.

Исследователи из научного летного-исследовательского центра Армстронга в Эдвардсе, Калифорния, заменили на самолете Gulfstream III обычные алюминиевые закрылки на новые, меняющие форму узлы, имеющие гибкую поверхность без стыков. Команда испытателей провела на базе Эдвардс 22 полета в течение последних шести месяцев. В них адаптивная задняя кромка крыла тестировалась в диапазоне углов

отклонения от -2 градусов до +30 градусов. Хотя по задумке разработчиков такие закрылки должны работать в полете во всем диапазоне, каждый тест проводился в одном фиксированном положении, чтобы собрать данные с минимальным риском.

«Мы очень рады, что достигли всех целей наших летных испытаний, не встретив каких-либо значительных технических проблем», - сказал руководитель программ AFRL Пит Флик. «Эти полеты стали результатом 17-летнего созревания технологии. Все первичные и вторичные цели испытания были успешно достигнуты в соответствии с графиком и в рамках бюджета. Результаты летных испытаний будут использоваться для проектирования будущих самолетов, хотя технология АСТЕ также может быть применена к уже существующим крыльям самолетов».



## 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.



## Sikorsky будет реструктурирован

Концерн United Technologies (UTC) по-прежнему размышляет о будущем производителя вертолетов Sikorsky. Еще больше такие настроения поддерживают результаты первого квартала 2015 года, в котором доход вертолетостроителя снизился более чем на четверть. Выступая перед аналитиками по итогам первого квартала, исполнительный директор UTC Грегори Хэйз сообщил, что компания «по-прежнему рассматривает различные стратегические варианты» для Sikorsky, в том числе потенциально вывод компании из своего бизнеса. По его словам, решение будет принято примерно в середине года.

В первом квартале 2015 года Sikorsky передал заказчикам только пять гражданских вертолетов – S-92 и S-76D, по сравнению с 12-ю годом ранее. При этом компания отмечает, что низкие цены на нефть негативно сказались на спросе со стороны офшорных операторов. Кроме того, компания поставила 32 военных вертолета, по сравнению с 36 за тот же период 2014 года.

Доход Sikorsky в первом квартале снизился на 26%. UTC ожидает, что во втором квартале производство коммерческих вертолетов несколько вырастет, но, вероятно, во второй половине года продолжится спад.

На самом деле, UTC в начале 2015 года испытала двойной удар от снижения на рынке новых вертолетов. Ее двигательный бизнес – Pratt & Whitney Canada – показал снижение поставок на 10% в годовом исчислении, что в значительной степени объясняется состоянием сегмента вертолетной техники.

## Sikorsky продал долю в Eclipse

Американский вертолетопроизводитель Sikorsky Aircraft продал миноритарную долю в базирующейся в США компании Eclipse Aerospace, которая производит сверхлегкие бизнес-джеты Eclipse 550. О том, что Sikorsky Aircraft более не является акционером самолетостроителя, изданию Aviation International News рассказал бывший гендиректор Eclipse Aerospace Мейсон Холланд.

Объявлению об отказе вертолетостроителя от компании, выпускающей самолеты, предшествовало сообщение об объединении Eclipse Aerospace с другим американским производителем – Kestrel Aircraft, который готовится к выпуску однодвигательного турбопропа K350. Новая компания получила название One Aviation.

Производитель будет базироваться в Альбукерке (шт. Нью-Мексико) — там же, где располагался главный офис Eclipse Aerospace. В ближайшее время компания будет заниматься тем же, чем и ее пред-

шественники, однако в будущем планирует расширить модельный ряд.

Sikorsky Aircraft продал долю в Eclipse Aerospace вскоре после того, как стало известно, что вертолетостроитель сам может быть продан или выделен в самостоятельную компанию. Информацию об этом в марте 2015 г. подтвердила его материнская структура United Technologies Corp (UTC).

На фоне подготовки к возможной продаже Sikorsky Aircraft объявила, что готова расстаться с компанией Schweizer, которая производит однодвигательные вертолеты S-300, S-333 и S-434. Как предполагает издание HeliHub, вертолетостроитель может избавиться еще от одного актива — польского предприятия PZL-Mielec, которое производит фюзеляжи бизнес-джетов Eclipse 550 и собирает вертолеты S70i и UH-60M, а также самолеты M18 и M28.

*Источник: АТО*



## Jet Aviation провел C-check Falcon 7X

Швейцарский провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Basel (входит в Jet Aviation Group) завершил первый C-check бизнес-джета Falcon 7X, тем самым подготовив почву для начала плановых ремонтов по этой форме. Работы заняли около трех месяцев или 8500 человеко-часов. C-check на Falcon 7X выполняется каждые восемь лет или через 4000 циклов. В октябре 2014 года Dassault самостоятельно провел пробную тяжелую форму на своем корпоративном самолете. На тот момент бизнес-джет имел налет в 3 тыс. ч и совершил 1340 циклов. Это позволило заранее оптимизировать работы и сократить число операций.

«Капитальный ремонт этого типа требует проверки всех систем и структур самолета, в том числе шасси и крыла», - говорит Фабьен Фустер, директор подразделения Dassault Falcon Maintenance в Jet Aviation Basel. «Чтобы минимизировать время простоя, мы выделили более 40 квалифицированных специалистов, которые обеспечат самые высокие стандарты безопасности и качества».

Вместе со стандартным C-чеком Jet Aviation Basel выполнила дополнительные работы – обновление окраски, модернизацию авионики до EASy II и переоборудование салона.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке ТОиР и переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы. Jet Aviation Basel одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.

## Бизнес-джет продали за \$35 тыс.

Чтобы вернуть долг, консорциум банков арестовал и продал на слом бизнес-джет, принадлежавший авиакомпании индийского магната Виджай Малья. Ранее в этом месяце 31-летний Hawker 700 был конфискован в международном аэропорту Мумбаи. Причем он стоял там на приколе более трех лет. Самолет с ливреей ныне прекратившей свое существование авиакомпании Kingfisher Airlines был продан компании Silent Enterprises по цене металлолома всего за \$34540. Покупатель будет обязан утилизировать бизнес-джет.

Индийский эксперт по авиационной безопасности Мохан Ранганатан рассказал изданию AIN, что был выбран безопасный с точки зрения экологии способ утилизации Hawker. «Части, которые не могут есте-

ственно разлагаться, такие как электроника, краска, батареи и части сидений, нуждаются в особом подходе, но при этом никаких руководящих документов по утилизации в Индии нет», - говорит он. «Пора регулятору уже рассмотреть этот вопрос, так как в прошлом в Индии самолеты уже утилизируются».

По словам бывшего инженера Kingfisher Airlines, который пообщался с AIN на условиях анонимности, оба двигателя бизнес-джета были в нерабочем состоянии и им требовался капитальный ремонт. Silent Enterprises подтвердила, что девятиместный Hawker HS 125-700B 1984 года выпуска будет утилизирован и сообщила, что ожидается выход около 14329 фунтов (6,5 тонн) металлолома.



## Без единого шва

Компания GKN Aerospace выиграла многомиллионный контракт на разработку и производство композитных крыльев для ультрадальних бизнес-джетов Gulfstream G600 и G500. Это соглашение добавляется к уже существующим договоренностям по разработке и производству современных композитных структур для данных самолетов.

Эти композитные конструкции будут разработаны и изготовлены на заводе компании в Веллингтоне, штат Канзас. Первые поставки готовых узлов на завод в Саванне начнутся в текущем году. Современная технология изготовления композитных деталей позволят GKN Aerospace обходиться без сварки и крепежей. В частности, крылья получаются легче и не требуют дополнительного технического обслуживания.

Главный исполнительный директор GKN Aerospace Даниэль Кагнател говорит: «Наш опыт проектирования деталей из композитов и остекления внесет существенный вклад в достижение выдающейся дальности и требуемых выбросов самолетов G600 и G500. Этот последний контракт иллюстрирует наши постоянно растущие отношения с Gulfstream Aerospace и наше значительное присутствие на рынке бизнес-авиации».

В октябре 2014 года компания Gulfstream Aerospace представила совершенно новое семейство бизнес-джетов – Gulfstream G500 и G600. Два новых самолета «заточены» на скоростное, комфортное и эффективное перемещение с современным уровнем безопасности.

Оба самолета будут иметь новое, высокоскоростное крыло, сделанное на основе G650, причем размах крыла G600 будет на восемь метров больше.

## Bombardier затеял очередную стройку в Китае

Канадский авиапроизводитель Bombardier и администрация аэропорта Тяньцзинь, расположенного в одноименной экономической зоне (Tianjin Airport Economic Area), официально объявили о создании СП и начале работ по строительству на территории аэропорта крупного технического центра по обслуживанию самолетов Bombardier. Открытие центра намечено на 2017 год. Первоначально здесь будут обслуживаться бизнес-джеты, но стороны надеются, что в будущем смогут предоставлять свои услуги и коммерческим самолетам канадского авиапроизводителя. Сейчас в Китае эксплуатируются порядка 120 деловых самолетов канадского авиапроизводителя.

В Bombardier планируют включить новый комплекс во всемирную сеть центров ТОиР. Также производитель продолжает изучать возможность строительства аналогичных объектов в других крупных китайских городах. Сейчас канадская компания эксплуатирует

четыре собственных центра ТОиР в регионе: в Пекине, Шанхае, Гонконге и Сингапуре.

«Именно особенность ведения бизнеса в этом регионе должна стать основополагающим фактором для успешного продвижения компании. Наши прогнозы по развитию рынка Китая основываются на общих тенденциях экономического развития страны в целом и развития бизнес-сегмента в авиаперевозках в частности. Начиная с 2008 года, доля частных джетов в стране увеличилась на 16%, причем основной скачок наблюдался в секторе luxury jets. По данным наших аналитиков, в 2015 году этот сектор увеличится примерно на 8%. Еще более обнадеживающие прогнозы мы строим на ближайшие двадцать лет, когда китайскому рынку будут необходимы более 2400 новых деловых самолетов. Еще одним фактором для прогнозов служит общая статистика увеличения состоятельных китайцев», – комментируют в Bombardier.



## SSJ для СЛО «Россия» практически готов

Первый самолет, предназначенный для СЛО «Россия», перелетел в Жуковский после кастомизации, об этом сообщает [superjet.wikidot.com](http://superjet.wikidot.com). Воздушное судно с бортовым номером RA-89029 (заводской 95030) выполнило свой первый полет 20.05.2013 и изначально предназначалось для лаосской компании Lao Central. В настоящее время в ЛИК (Жуковский) на самолете ведутся доработки и подготовка к передаче заказчику, которая состоится в четвертом квартале 2015 года.

Напомним, что заказ на две машины Sukhoi Superjet 100 был сделан в конце 2014 года. Стоимость сделки составляет 2,837 млрд. рублей. SSJ-100 для СЛО «Россия» будут выполнены в трехклассной компоновке, рассчитанной на размещение 59 пассажиров. В первом салоне разместят два кресла повышенной комфортности для главных пассажиров. Во втором и третьем салонах расположатся бизнес- и экономический классы вместимостью 12 и 45 кресел соответственно.

Всего в 2015 году ФГБУ «Специальный летный отряд (СЛО) «Россия» получит два новых самолета Ил-96, два Ту-204, три Ту-214, два Sukhoi Superjet 100 и три новых вертолета.

По состоянию на апрель 2015 года в СЛО «Россия» эксплуатируется 59 самолетов и 19 вертолетов, впрочем, официально размер парка ни в управлениями президента, ни в Росавиации не раскрывают. Иностраннх машин восемь: четыре AgustaWestland AW139, два Airbus A319-115 и два бизнес-джета Dassault Falcon 7X (Ил-96-300 не в каждом аэропорту может приземлиться из-за своих габаритов). Из российских самолетов — три Ан-148, восемь Ил-96-300, пять Ту-134, два Ту-154, два Ту-204, двенадцать Ту-214, три Як-40. В январе 2015 года управляющий



делами президента Александр Колпаков заявлял, что воздушные суда иностранного происхождения будут постепенно выводиться из состава отряда. Напомним, что Федеральное государственное бюджетное учреждение «Специальный летный отряд «Россия» Управления делами Президента Российской Федерации оказывает услуги по обеспечению и выполнению авиационных перевозок Президента Российской Федерации, вновь избранного и не вступившего в должность Президента Российской Федерации, Председателя Правительства Россий-

ской Федерации, Председателя Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Председателя Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Председателя Конституционного Суда Российской Федерации, Генерального прокурора Российской Федерации, Председателя Следственного комитета Российской Федерации, Руководителя Администрации Президента Российской Федерации и Министра иностранных дел Российской Федерации.

## Textron отчитался за первый квартал

28 апреля 2015 года Textron Inc. отчитался за первый квартал текущего года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft и Bell Helicopter.

Как сообщается в отчете корпорации, в первом квартале 2015 года прибыль Textron на одну акцию равнялась \$0,46 по сравнению с прибылью в \$0,31 за тот же период 2014 года. Общая квартальная выручка корпорации составила \$3,1 млрд., что на 7,9% больше чем в первом квартале прошлого года, а прибыль выросла по сравнению с прошлым годом на \$40 млн., до \$259 млн.

«Доход подразделений Textron Aviation и Industrial вырос, в то время как выручка Bell и Textron Systems ожидаемо снизилась», - сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт Доннелли. «В оперативном плане мы достигли значительного улучшения рентабельности в Textron Aviation, Textron Systems и Industrial, что отражает хорошую эффективность в этих сегментах».

Доннелли продолжил: «В этом году на Bell будет оказывать давление слабость рынка средних вертолетов. В результате, мы будем управлять уровнем производства и снижением расходов, чтобы Bell

сохранил целевые показатели рентабельности в диапазоне от 11% до 12%».

### **Textron Aviation**

Доход Textron Aviation вырос на \$266 млн., до \$1,05 млрд., что отражает влияние от приобретения Beechcraft год назад. В первом квартале 2015 года Textron Aviation поставил 25 турбовинтовых King Air (20 самолетов годом ранее) и 33 новых бизнес-джета Citation по сравнению с 35-ю самолетами в первом квартале прошлого года.

Textron Aviation получил квартальную прибыль в размере \$67 млн., по сравнению с \$14 млн. в аналогичном периоде прошлого года, в основном за счет более высокой производительности труда и увеличения объемов продаж.

Textron Aviation имел на конец первого квартала портфель заказов на сумму \$1,3 млрд., что на \$99 млн. меньше, чем в конце 2014 года.

### **Bell Helicopter**

Доходы Bell в первом квартале 2015 года снизились на \$60 млн., до \$813 млн., прежде всего из-за снижения поставок военных конвертопланов V-22. Bell поставил 35 коммерческих вертолетов, по сравнению с 34 машинами в прошлом году.

Прибыль подразделения снизилась на \$20 млн., до \$76 млн. В первую очередь это отражает снижение общих продаж.

Объем портфеля заказов Bell на конец первого квартала 2014 года составил \$5,3 млрд., снизившись на \$237 млн. с конца 2014 года.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Бизнес-авиация надеется на рост

Нестабильность в экономике привела к сокращению количества рейсов в сегменте деловой авиации. По оценкам участников рынка, падение, начиная с осени 2014 года по весну 2015, составило порядка 30%. Это снижение эксперты называют временным явлением, которое не повлияет на общую перспективу развития бизнес-авиации в регионе.

«В России есть достаточное количество состоятельных людей, которым нужны такие услуги», - считает ведущий эксперт исследовательского холдинга «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

Позитивным фактором, влияющими на развитие частной авиации, по мнению Дмитрия Баранова, также является либерализация всей авиаотрасли, которая облегчает владение воздушными судами для частных лиц и меняет с разрешительного на заявительный порядок полетов.

«Как благоприятные, так и неблагоприятные факторы в отрасли в той или иной степени способствуют повышению интереса к бизнес-авиации, - уверен генеральный директор компании «Восточный экспресс» Алексей Медведев. - Если в первом случае этому способствует экономическое благосостояние, то во втором - снижение предложений на регулярных авиалиниях. «Значимыми факторами, влияющими на отрасль, являются санкции в отношении России, а также переориентация бизнесменов на азиатские рынки», - рассказал РБК.Новосибирск генеральный директор компании «Восточный экспресс» Алексей Медведев. В управлении компании находится 11 самолетов, которые базируются в Москве, Санкт-Петербурге и Астане.

Медведев утверждает, что пока трафик по представительскому классу в Европу существенно падает (от 7 до 20% в зависимости от направлений), происхо-

дит рост активности по Азиатскому направлению. В среднем рост составляет 10-15%.

«В период кризиса в 2009 году рынок деловой авиации показал рост как объемов (в частности, российский рынок деловой авиации показал прирост в 147% в сравнении с 2008 годом), так и игроков на этом рынке. Нынешняя экономическая ситуация также привела к спаду трафика - он начал снижаться даже раньше, чем грянул кризис. Однако уже сейчас мы ощущаем повышение активности, идет рост спроса на летний период», - комментирует Алексей Медведев.

«Спрос на услуги бизнес-авиации растет пропорционально развитию этого сегмента бизнеса в Новосибирске. Когда мы только приступали к работе, в нашем авиапарке в 2011 году было всего 2 вертолета, в настоящий момент у нас их пять», - отметила гендиректор компании «РосИнсталАвиа» Елена Ведерникова.

«Рост спроса на услуги бизнес-авиации мы стали наблюдать с марта, надеемся, что и лето будет столь же активным сезоном, - рассказал РБК.Новосибирск эксперт в сфере бизнес-авиации Дмитрий Петроченко. - Пока компании в минусе, трафик просел на 16-20%. По количеству летно-посадочных операций спад фиксируется в том же диапазоне. Тем не менее, такое положение дел дает надежду на успешное развитие бизнес-авиации в дальнейшем».

По мнению эксперта, в дальнейшем будет продолжена работа по облегчению доступа в небо частным воздушным судам, продолжит развитие сегмент сервиса и технического обслуживания, начнется подготовка кадров, увеличится число авиатехники российского производства, будут развиваться различные формы владения воздушными судами.



«В среднесрочной перспективе в России бизнес-авиация способна внести свой вклад в ВВП страны и существенно увеличить показатели своей деятельности», - добавил Дмитрий Баранов.

«В аэропорту Толмачево есть постоянные представительства операторов, оказывающих услуги бизнес-авиации - ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс», ОАО «ЦУГА «РусАэро» и ЗАО «СТРИМЛАЙН ОПС», - сообщила РБК.Новосибирск пресс-секретарь аэропорта Ирина Шавшина.

Участники рынка отмечают, что помимо представительств крупных игроков, в Сибири достаточно много небольших компаний - продавцов, предлагающих полеты по классу «первый» и выше. В России, по словам Дмитрия Петроченко, действует порядка 14 крупных компаний, предоставляющих услуги бизнес-авиации.

В среднем, полет из Новосибирска, например, в Москву на бизнес-джете стоит порядка 25 тыс евро, говорит Алексей Медведев.

*Лолита Белова, РБК*

## HeliRussia собирается побить рекорды

21 мая в «Крокус Экспо» открывается VIII Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2015. Традиционно в ней принимают участие разработчики и производители вертолетной техники, беспилотных летательных аппаратов и автожиров, производители оборудования и комплектующих, представители сервисных центров, лизинговых и страховых компаний, дилеры вертолетной техники, ее владельцы и т.д. Организатор форума - Минпромторг России.

О том, что эта выставка крайне популярна среди специалистов и просто людей, влюбленных в небо вообще и вертолеты в частности, свидетельствуют многие показатели. Так, в сравнении с первой выставкой HeliRussia 2008, число компаний-участниц в 2014-м подросло со 129 до 212 (в том числе российских - со 107 до 165), число стран-участниц увеличилось ровно вдвое - с 10 до 20, количество деловых мероприятий в рамках форума - с 25 до 41. И нет сомнения, что нынешняя HeliRussia 2015 станет представительнее предшественницы по всем статьям.

Начало этого года было ознаменовано несколькими значимыми событиями в вертолетной отрасли. Так, в феврале 2015 Международный авиационный комитет выдал компании Airbus Helicopters сертификат на вертолет ЕС175. Получение сертификата МАК позволяет начать коммерческую эксплуатацию этого типа машин в России, Азербайджане, Армении, Беларуси, Казахстане, Кыргызстане, Молдове, Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане. ЕС175 - это средний двухдвигательный вертолет с максимальной взлетной массой 7500 кг (в 2016 году этот показатель планируется увеличить до 7800 кг). Модель имеет лучшие в своем классе показатели дальности

полета и грузоподъемности, а также самый просторный салон.

- Мы верим в коммерческий успех ЕС175 в России. Этот вертолет превосходит конкурентов по экономическим и летно-техническим характеристикам в своем классе. Первые вертолеты поставляются в пассажирском варианте для коммерческих перевозок сотрудников нефтегазовых компаний на морские буровые платформы, а в 2016 году начнутся поставки вертолета с VIP-салонem, - отметил гендиректор «Эйрбас Хеликоптерс Восток» Эмерик Ломм.

А недавно холдинг «Вертолеты России» передал партию легких многоцелевых вертолетов Ка-226.80, разработанных КБ «Камов», для Минобороны России. Машина может использоваться в транспортном и учебно-тренировочном вариантах, осуществлять полеты в простых и сложных метеоусловиях, над сушей и водой. Она отличается точностью висения, превосходной маневренностью и управляемостью, имеет большую энерговооруженность, неприхотлива в эксплуатации и не требует ангарного хранения, отмечается в сообщении холдинга.

Вертолетная отрасль в России единственная, демонстрирующая высокие темпы роста. Так, за 10 последних лет выпуск отечественных вертолетов увеличился в 3,5 раза. Приоритетом является вывод на глобальный рынок новых многоцелевых вертолетов Ка-62, Ми-38, Ми-171А2.

Знаменитый конструктор Игорь Сикорский сказал: «Бог создал Россию для вертолетов». И действительно, винтокрылые машины востребованы во многих сферах жизни: в военных и спасательных целях,

полицейских операциях, поиске пропавших людей в труднодоступных местах, мониторинге пожароопасной обстановки и тушении пожаров, рыбоохране, сельском хозяйстве, санитарной авиации и т.д. Плюс вертолетный спорт, где необходимо продемонстрировать мастерство пилотирования в выполнении различных фигур.

В истории новой России недавно появились свежие тренды: на вертолетах летают на экскурсии, на рыбалку, на охоту и просто на пикник. Некоторые приобретают вертолеты в собственность. Доступны такие «игрушки», конечно, лишь очень обеспеченным людям.

Существуют и весьма популярные вертолетные чартеры из Москвы в Санкт-Петербург, Нижний Новгород, проложены маршруты вертолетных такси до столичных аэропортов. Но чтобы сесть в «вертолет с шашечками», до хелипорта приходится добираться через пробки. Поэтому многих потенциальных клиентов вертолетных такси и владельцев собственных винтокрылов интересует вопрос: когда небо над Москвой будет открыто для частных вертолетов?

- Небо будет открыто, но когда и для кого - вопрос, - прокомментировал «РГ» председатель совета директоров компании «Хелипорты России» Александр Хрусталев. - Если открыть воздушное пространство для всех, в нем тоже станет тесно. Плюс нельзя снимать с повестки дня вопрос безопасности. Думаю, есть смысл открыть небо для строгого числа коммерческих перевозчиков. Но не по принципу «остановите здесь», а с четким определением маршрутов и разрешенных высот.

*Источник: Российская газета*

## Стагнация – не повод для пессимизма

Редакция BizavNews за последние несколько лет побывала на многих предприятиях, где производится сборка самолетов и вертолетов. И вот, благодаря представителям Exclases Holdings Ltd., официального дистрибьютора вертолетов AgustaWestland в России и странах СНГ, и лично главе ЗАО «ХелиВерт» Александру Кузнецову нам удалось побывать в святой святых любого производителя – цехе окончательной сборки средних многоцелевых вертолетов AW139, производства итальянской AgustaWestland, побеседовать о текущих планах, а также узнать из первых уст, как изменились условия работы в непростых экономических и политических реалиях.

### *Немного истории*

О предстоящем создании в России совместного российско-итальянского предприятия по производству гражданского вертолета AW139 компания AgustaWestland и холдинг «Вертолеты России» впервые объявили на авиасалоне в Фарнборо в июле 2008 года. Рамочное соглашение о создании СП было подписано в Москве 6 ноября 2008 года генеральными директорами компании AgustaWestland и холдинга «Вертолеты России» в присутствии премьер-министров России и Италии, ЗАО «ХелиВерт» было учреждено в сентябре 2009 г. Закладка завода

в Томилино состоялась в июне 2010 года, и в мае 2012 года строительство его успешно завершилось. К тому времени, в июне 2011 года, на авиасалоне Le Bourget под патронажем премьер-министра РФ Владимира Путина стороны заключили лицензионное соглашение и генеральное соглашение о поставке деталей. В январе–марте 2012 года специалисты ЗАО «ХелиВерт» прошли обучение в Италии в учебном центре компании AgustaWestland. Наконец, в июне–июле 2012 года на завод начали прибывать первые детали и агрегаты AW139 и началась сборка первых двух машин. Построенный «с нуля» томилинский завод ЗАО «ХелиВерт» обладает одним из самых современных в России производственных комплексов, где внедрены наиболее передовые технологии по сборке вертолетной техники.

### *Наш герой*

AW139 является представителем новейшего поколения двухдвигательных вертолетов среднего класса. AW139 обладает высокими показателями экономичности, превосходными летно-техническими характеристиками, многофункциональностью применения и непревзойденным уровнем надежности. AW139 способен перевозить до 15 пассажиров на предельной скорости, в самом просторном и комфортабельном салоне своего класса вертолетов. Доступ в багажный отсек возможен как внутри вертолета, так и снаружи. Разработка AW139 началась с проекта «Agusta-Bell» AB139. Прототип этой машины впервые взлетел 3 февраля 2001 года на заводском аэродроме «Agusta» в Верджиате. Первый серийный вертолет поднялся в воздух 24 июня 2002 года, а поставки начались в 2003-м. AW139 может управляться одним или двумя



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

пилотами и способен взять на борт до 15 пасс. или 6–8 пасс. в корпоративной или VIP-конфигурации. Он обладает максимальной взлетной массой 6400 кг, крейсерской скоростью до 306 км/ч, дальностью полета более 927 км и продолжительностью полета 5 ч. Два двигателя Pratt & Whitney (Канада) PT6C-67C мощностью по 1531 л.с. (1142 кВт) обеспечивают вертолету впечатляющие характеристики при максимальной взлетной массе в 6400 кг, которая недавно была увеличена до 7000 кг. К настоящему времени AgustaWestland получила около 900 заказов на AW139 от 220 клиентов в почти 70-ти странах. 500-й AW139 компания передала заказчику в июне

2012 года на выставке в Фарнборо, 600-й – в октябре 2013 года, 700-й – в сентябре 2014 года. В настоящее время около 750 вертолетов AW139 находятся в эксплуатации. Примерно 26% продаж приходится на Европу, 20% - на Азию и Австралию, 23% - на Ближний Восток и Африку, 16% - на Северную и Южную Америку, 15% AW139 были переданы глобальным операторам. В своем классе AW139 занимает 56% рынка, работая в различных сегментах вертолетных работ, включая VIP, офшорные и правительственные перевозки по всему миру.

Сейчас вертолеты AW139 производятся на собствен-

ных заводах в Филадельфии (США), Верджате (Италия) и России на СП «ХелиВерт». В Россию первый вертолет этого типа был поставлен в апреле 2011 г. По сведениям Альберто Понти, официального представителя AgustaWestland в России, в 2013 г. было поставлено 13 AW139, российский парк этой модели насчитывает 18 машин. Согласно данным «Ежегодника АТО», к концу 2013 г. 10 из них были внесены в российский реестр коммерческих ВС. Один из этих вертолетов эксплуатируется в СЛЮ «Россия». Первый собранный в России вертолет AW139 поднялся в воздух в декабре 2012 года. Вертолеты производства «ХелиВерт» предлагаются заказчикам из России и стран СНГ.

### **Завод**

Часовая прогулка, а вернее путешествие по сборочным цехам «ХелиВерта» было запоминающимся. Поразила чистота, так нехарактерная отечественным заводам. Открытые к общению и прекрасно образованные сотрудники ЗАО «ХелиВерт» вызвали массу позитивных эмоций.

Нам действительно повезло – Александр Алексеевич Кузнецов рассказал нам о всех этапах сборки вертолетов и продемонстрировал готовые или почти готовые машины на различных этапах производства. Мы увидели, как винтокрылая машина «рождается», проверяется на герметичность, красится. Приятным сюрпризом стала возможность лично присутствовать на этапе установки VIP интерьера и посмотреть монтаж системы развлечений, который выполняли специалисты итальянской Messer Aviation Group. Как отмечают сами итальянские специалисты, рос-



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

сийские клиенты очень требовательны и выбирают лучшие дизайнерские решения. Практически все элементы отделки производятся и устанавливаются вручную с использованием материалов самого высокого качества, в том числе из натурального дерева и кожи. «В новом интерьере появилась возможность интеграции пассивной системы подавления вибраций SILENS System. В комплект оснащения салона также входит доработанная многофункциональная система IFEEL, существенно облегчающая управление всем оборудованием пассажирской кабины, и беспроводной интернет. С помощью применения современных шумоизоляционных материалов в вертолете можно разговаривать почти шепотом, по крайней мере, об этом говорят разработчики. Да и сами дизайнерские решения весьма революционны для вертолетов этого класса», - в перерыве между работой рассказал нам один из представителей Mecaer Aviation.

Далее в непринужденной обстановке мы поговорили с Александром Алексеевичем о современных трендах в вертолетостроении и емкости отечественного рынка для всей линейки AgustaWestland. Настроение было прекрасное, но все же мы не могли обойти вопросы, которые возможно являются головной болью всех производителей. И вот что нас поразило особенно – оптимизм, с которым воспринимаются все тяготы современного рынка. Как рассказал нам г-н Кузнецов, при всей той экономической и политической ситуации, которую рынок наблюдает последние девять месяцев, компания сохранила свой потенциал, что, безусловно, очень важно для ЗАО «ХелиВерт». Коллектив продолжает работать, прекрасно понимая, что внешние условия далеки от идеальных, но это лишь временные трудности.

«Рынок авиационных услуг сегодня немного стагнирован, и поэтому у нас нет активных продаж, которые



мы планировали. Это также является основными трудностями, с которыми мы столкнулись в 2014 году. И все же нам удалось даже в такой непростой ситуации подписать несколько контрактов, в декабре 2014 мы сдали один вертолет заказчику, вторая машина была поставлена в марте 2015 года. Параллельно мы активно ведем переговоры и еще с рядом заказчиков.

Учитывая, что мы СП и делаем практически «итальянский вертолет», все расчеты за комплектующие

у нас ведутся за евро (более 6000 наименований, *прим BizavNews*), а на внутреннем рынке мы продаем машины за национальную валюту, т.е. в рублях. Не буду скрывать, но за счет нестабильности валютного рынка некоторые покупатели приостановили по объективным причинам переговоры по приобретению AW139. Но мы с уверенностью смотрим в

продолжение ►

будущее, надеясь, что данная нестабильная экономическая ситуация в будущем изменится, и мы продолжим диалог с нашими клиентами», - комментирует Александр Кузнецов.

Одним из важных событий 2014 года для «ХелиВерт» можно по праву считать открытие сервисного центра по обслуживанию вертолетов AW139, причем не только отечественной сборки. Это является достаточно серьезным движением вперед, это реализация очередного проекта программы создания в России единого авиационного комплекса с полным набором услуг для клиентов – производство, сервис, обучение. Соответствующий сертификат Росавиации «ХелиВерт» получил 11 сентября 2014 года. Услуги сервисного центра доступны всем эксплу-

атантам вертолетов AW139. Обслуживание других вертолетов модельного ряда AgustaWestland возможно будет осуществляться в ближайшее время. По лицензионному соглашению «ХелиВерт» имеет право продавать «российские» AW139 не только в нашей стране, но и в ряде государств СНГ, где нет необходимости в сертификате EASA, так как выпускаемые компанией вертолеты имеют российский сертификат типа.

«Рынок AW139 в России есть. Это достаточно специфический сегмент, оптимально подходящий под российские реалии. В нашей стране есть много мест, куда добраться можно только по воздуху, еще больше - где вообще нет альтернатив вертолету. Нефтегазовая, золотодобывающая промышленность сосредоточена

именно в таких районах. Здесь необходим универсальный современный вертолет, который сможет эксплуатироваться в достаточно жестких условиях, при этом быть комфортным и многофункциональным. Сейчас мы полностью заняты в так называемой корпоративной нише, но готовы поставлять вертолеты в любой конфигурации, в том числе аварийно-спасательной и медицинской версии. Кстати, AW139 в своем классе (средний, двухдвигательный вертолет) самый востребованный в мире. Мы можем производить 15-20 вертолетов в год. На одну машину в среднем уходит 7,5 месяцев. Но все зависит от заказчика. У нас есть примеры, тогда клиент просит установить эксклюзивный интерьер ручной сборки – понимаете, что на это необходимо намного больше времени», - резюмирует г-н Кузнецов.



Фото: Дмитрий Петроченко