



Два отчета, вышедшие на этой неделе, дают некоторую пищу для размышлений о состоянии рынка деловой авиации. GAMA и консалтинговая компания JetNet выпустили доклады о поставках новых самолетов и о вторичном рынке соответственно. И если отчет ассоциации производителей АОН довольно удручающий, так как после положительной динамики прошлого года в поставках новых воздушных судов наступал спад, то JetNet констатирует уверенное восстановление вторичного рынка, по крайней мере бизнес-джетов. По мнению экспертов компании, рост средней цены при увеличении времени экспозиции говорит о появлении на рынке «свежих» самолетов. Также другая противоречивая тенденция - сокращение относительного количества выставленных на продажу самолетов при уменьшении сделок купли-продажи - может возникнуть (в совокупности с предыдущим предположением) в результате вывода с рынка старых бизнес-джетов.

В результате можно предположить, что в последнее время покупатели стали искать более рациональные варианты приобретения воздушных судов или вообще уходить с рынка. Это подтверждается и заявлением Bombardier, сделанным во время пресс-конференции по итогам первого квартала. Канадский производитель сообщил, что собирается сократить производство самолетов семейства Global из-за сокращения спроса в России, Китае и на других развивающихся рынках. Причем компания, делавшая ставку на крупногабаритные дальние бизнес-джеты, в результате этой тенденции также может изменить график ввода в строй и новейших самолетов этого семейства - Global 7000/8000. Теперь можно предположить, что в фавориты рынка возвращаются VLJ?



## Поставки тормозятся о развивающиеся рынки

Согласно отчету GAMA, в течение первого квартала 2015 года поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 15,2%, с 520 воздушных судов в 2014 году до 441 – в 2015

стр. 17

## Pilatus PC-24 взлетел

Швейцарская компания Pilatus Aircraft открывает новую страницу в своей славной истории. 10 мая впервые в воздух поднялся новейший бизнес-джет компании – реактивный PC-24

стр. 18

## Три года – полет нормальный

В этом году ведущему игроку на рынке деловой авиации Латвии - Capital Handling исполнилось три года. Сегодня собеседник BizavWeek Роман Крупянко, директор FBO Capital Handling Riga по стратегическому развитию

стр. 20

## Ставка на ТОиР

Рынок вертолетных услуг в Уральском федеральном округе аккумулирует крупнейший игрок – «Уральская вертолетная компания – URALHELICOM». Мы отправились в Екатеринбург и сами оценили инфраструктуру компании

стр. 23

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## УЗГА и Bell договорились строить вертолеты

УЗГА планирует подписать с американской компанией Bell соглашение о сборке вертолетов. В 2014 г. УЗГА заключил договор с холдингом «РОТЕК» о создании производства легких самолетов Diamond.

О том, что Уральский завод гражданской авиации (УЗГА, входит в госкорпорацию «Ростех») планирует подписать с Bell соглашение о сборке американских вертолетов в России, сообщил во время пресс-конференции в «Интерфаксе» замминистра промышленности и торговли РФ Андрей Богинский.

«Предполагается подписание лицензионного соглашения между компанией Bell и Уральским заводом гражданской авиации по лицензионной сборке вертолетов Bell-407», - цитирует агентство слова г-на Богинского.

Как пишет 66.RU, в 2013 г. УЗГА подписал соглашение с компанией Diamond Aircraft Industries о совместной сборке легких самолетов Diamond. В августе прошлого года стало известно, что их серийное производство начнется в 2017 г.

Прошлым летом DK.RU писал, что в рамках промышленной выставки ИННОПРОМ-2014 УЗГА и холдинг «РОТЕК» договорились о создании нового производства в Екатеринбурге.

«Соглашение с УЗГА важно для создания нового производства в Екатеринбурге - этот завод лидирует в мире по ремонту авиационных двигателей. Вместе мы сможем начать работу по разработке новых двигателей для вертолетов, износ которых будет снижен в 4-6 раз за счет наших покрытий. Помимо этого мы организуем в Екатеринбурге программу трансфера знаний - будет трехлетняя программа обучения персонала, также организуем перемещение в Россию специалистов из Швейцарии, которые будут здесь работать несколько лет», - пояснил тогда директор проекта «Центр покрытий» холдинга «РОТЕК» Роман Романовский.

Заместитель гендиректора УЗГА Александр Шипкин добавил, что база для сотрудничества с «РОТЕК» у завода есть - благодаря прошлому совместному производству, созданному с канадской компанией.

*Источник: Деловой квартал*



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

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

## TAG Aviation создает компанию по ТОиР

TAG Aviation сообщает о выделении в отдельную компанию своего сервисного бизнеса и объединении всех своих центров технического обслуживания под брендом «TAG Aviation Maintenance Services». Новая организационная структура, в которую войдут восемь сервисных центров, позволит компании в полной мере воспользоваться ростом спроса и совершенствовать услуги для своих клиентов по всему миру.

TAG Aviation имеет крупные сервисные центры в Женеве и Фарнборо и предлагает комплексные услуги по техническому обслуживанию в Сионе, Париже, Клермон-Ферран, Мадриде, Гонконге и Ломе в Того. Клиенты TAG Aviation получают сервис от высококвалифицированных команд, которые имеют опыт и гибкость в поддержке самолетов и доступны в режиме 24/7.

«Новое название дает ясность и отражает возможности и потенциал, которые мы предлагаем через нашу сеть техобслуживания. Мы можем предоставить полный спектр решений по услугам ТОиР в шести местах Европы, а также в Гонконге и Того, удерживая нашу позицию в качестве ведущего единого провайдера техобслуживания», - сказал Фрэнк Мадигнир, президент TAG Aviation по инжинирингу и услугам FBO. «Наши эксперты доступны в любое время для поддержки клиентов независимо от того, где бы они ни находились, и способны быстро отреагировать на их конкретные потребности».

TAG Aviation имеет одобрение всех основных производителей самолетов и сертификаты на обслуживание более 60 типов самолетов.



- 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:  
УЛАНУДЭ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН:  
УУБЕАХНЬ

8 800 234 10 01

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

## В Vertis Aviation ударились в «классику»

Швейцарская компания Vertis Aviation сообщает о добавлении в свой южноафриканский парк «нового» самолета. 43-местный ветеран Boeing 727 VIP, чаще обозначаемый как Super 27 VIP (бортовой номер ZS-PVX), перед передачей в Vertis Aviation прошел полное техническое обслуживание и получил новый интерьер. Швейцарского оператора не смущает преклонный возраст самолета (1982 года выпуска). Более того, в Vertis Aviation считают, что Super 27 VIP станет неким винтажным дополнением к современному парку и будет пользоваться спросом, особенно среди глав южноафриканских государств. Самолет имеет дальность полета в 3200 морских миль, но главное кроется в интерьере, который выполнен в традиционных африканских мотивах. Здесь нашлось место не только роскошному клубу, но и спальню комнате с душем, просторному конференц-залу. Самолет оснащен современными системами связи и развлечений.

«Новый» Super 27 VIP уже доступен для чартеров наряду с другими самолетами оператора, включая Gulfstream G650, Bombardier Global 6000, три Airbus ACJ, Bombardier Global XRS, Bombardier Global Express и Dassault Falcon 7X.

Напомним, что в марте 2015 года оператор открыл первое представительство в Южной Африке – O.R. Tambo International Airport (Йоханнесбург). Все свои операции Vertis Aviation осуществляет из нового FBO, принадлежащего Fireblade Aviation. Также швейцарская компания совместно с южноафриканским партнером Fireblade Aviation эксплуатирует три воздушных судна: новый Bombardier Global 6000 (ZS-TDF), Bombardier Learjet 45, 2002 года выпуска (ZS-OPR), и AgustaWestland AW139, 2013 года выпуска (ZS-EOS). Все воздушные суда будут доступны для чартеров.



## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ «ШЕРЕМЕТЬЕВО»

## Bell 429 для VVIP

На выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2015 впервые в России будет представлен макет эксклюзивного интерьера «MAGnificent», специально разработанного для вертолета Bell 429 итальянской компанией Mecaer Aviation Group (MAG).

«Mecaer Aviation Group очень гордится возможностью торжественно представить интерьер Bell 429 «MAGnificent» впервые в России и на HeliRussia», - говорит Армандо Сассоли, содиректор Mecaer Aviation Group. «Это шоу представляет огромную возможность не только прорекламировать наш роскошный интерьер, но также непосредственно познакомиться с растущим рынком VVIP вертолетов в России».

«Исключительный интерьер был спроектирован для вертолета Bell 429. Дизайн отличается чувством превосходного вкуса, присущего итальянцам. В России



уже сделан первый заказ на изготовление индивидуального интерьера. Поставка ожидается в этом году. На выставке HeliRussia 2015, на стенде Bell Helicopter – Jet Transfer, будет впервые в России представлен макет VVIP интерьера Bell 429. Мы ожидаем высокий интерес российских покупателей», – сообщает Александр Евдокимов, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине, генеральный директор Jet Transfer.

Базовая комплектация MAGnificent предлагает интерьер как для четырехместного, так и для пяти/шестиместного салона Bell 429. Красивые кресла, модульные консоли, динамичные линии – все приводит к чувству полного комфорта и стиля. Сиденья отделаны высококачественной кожей, на спинке вручную может быть вышита эмблема или логотип владельца. В наличии пульт регулирования яркости освещения в салоне. Опционально салон можно оборудовать IFEEL системой развлечения с сенсорным управлением и другим оборудованием для комфорта пассажира.

Компания Mecaer Aviation Group располагает производственными линиями, находящимися в Италии, Канаде, США, также установка интерьера возможна на месте сборки компании Bell Helicopter или на месте, выбранном по желанию клиента. MAG также предлагает интегрированные системы для контроля за полетом, приземлением и запуском, как и оборудование для комфорта в кабине для вертолетов, бизнес-джетов, самолетов авиации общего назначения и для начальной подготовки. Возможности компании MAG включают в себя развитие, изготовление, квалификацию и сертификацию, сокращение шума и вибраций, укомплектование и модификации, а также услуги по обслуживанию и ремонту продукции.

*21-23 мая*  
*МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО*



**HELIRUSSIA**  
2015

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

*8-я Международная  
выставка  
вертолетной  
индустрии*

## Группа по безопасности полетов на ВПП создана во Внуково

В аэропорту Внуково создана группа по безопасности полетов на взлетно-посадочной полосе (ВПП). Об этом сообщил Агентству городских новостей «Москва» генеральный директор ОАО «Международный аэропорт «Внуково» Михаил Грейдин.

«Мы совместно создали группу по безопасности полетов на ВПП. В нее входят и представители авиакомпаний, которые у нас летают, и московский центр. И там мы вырабатываем оценки и критерии, чтобы ничего подобного больше никогда не произошло (авиакатастрофа частного самолета Falcon главы французской нефтяной компании Total Кри-

стофа де Маржери 21 октября 2014 г.), - рассказал М.Грейдин.

Он отметил, что возглавляет группу генеральный директор ОАО «Аэропорт «Внуково» Василий Александров.

В ночь на 21 октября 2014 г. в аэропорту Внуково самолет Falcon 50 на взлете столкнулся со снегоуборочной машиной, оказавшейся на взлетно-посадочной полосе. Жертвами катастрофы стали четыре человека, находившиеся на борту самолета, в том числе К.Маржери.



Фото: Дмитрий Петроченко

## 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.



## «Эйр Самара» займется техническим обеспечением

Авиакомпания «Эйр Самара» получила сертификат на проведение технического обслуживания чужих воздушных судов, сообщает BFM.ru. Документ предусматривает возможность ремонта компанией самолетов Beechcraft King Air 350. Эксперты считают, что в России данные самолеты не распространены, поэтому заработать с помощью разрешения не удастся, а без возможности летать для себя он вряд ли пригодится.

Компания «Эйр Самара» теперь займется техническим обслуживанием чужих воздушных судов. Соответствующий сертификат от Росавиации компания получила первого апреля этого года. Действовать сертификат будет до 2017 года. Как пояснили в контролирующем органе, документ предусматривает возможность ремонта тех же самолетов, которыми владеет самарский перевозчик.

Главный редактор отраслевого портала Avia.ru Роман Гусаров считает, что заработать, ремонтируя подобные самолеты в России, не получится: «Самолет достаточно для России экзотический. То есть, по сути, это ничего не даст. Я не думаю, что за счет единиц

этих самолетов они смогут поддерживать рентабельность. Что-то будет постоянно в ремонте, будет не хватать на содержание персонала. Разве что они подтянут что-то из авиации общего назначения, может там есть ресурсы. Я, честно говоря, это не изучал».

Скорее всего «Эйр Самара» получила сертификат для собственных нужд, предполагает Роман Гусаров. Однако, без сертификата эксплуатанта он им вряд ли пригодится, отмечает эксперт: «Ну, она получала этот сертификат с расчетом, чтобы обслуживать собственные самолеты. Это очевидно. У нас в стране я не знаю центра, в котором обслуживались Бичкрафты. Может быть их и нет, может быть это был вынужденный шаг. Очевидно, что им этот сертификат без сертификата эксплуатанта попросту не нужен. Теперь им придется проходить всю процедуру с нуля, то есть весь процесс сертификации с нуля начинать».

Напомним, что «Эйр Самара» сейчас пытается вернуть себе сертификат эксплуатанта через суд. Последнее заседание по делу состоится 20 мая. Шансы изменить решение Росавиации эксперты оценивают как минимальные.



Фото: Дмитрий Петроченко

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)

[www.intercba.ru](http://www.intercba.ru)

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: [info@intercba.ru](mailto:info@intercba.ru)

## Legacy 500 готовится к поставке в Европу

Бразильский производитель Embraer готов поставить первый Legacy 500 в Европу, сообщает Flightglobal. Сертификат типа новый средний бизнес-джет получил менее шести месяцев назад, в декабре 2014 года. Бразильская компания к концу марта поставила пять Legacy 500.

Embraer не раскрывает текущий портфель заказов на Legacy 500, но производитель рассчитывает в этом году поставить 35-40 больших бизнес-джетов, что включает в себя Lineage 1000E, Legacy 600/650 и Legacy 500/450.

Legacy 500 представляет собой совершенно новую разработку Embraer. На самолет устанавливается

авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins. Кроме того, он имеет электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составляет 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета – 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость – 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета – два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 заявлена на уровне \$ 18,4 млн.

На европейской выставке деловой авиации EBACE-2015 Embraer представит всю линейку своих бизнес-джетов.



nextant aerospace

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



## Как летать над Москвой

Ни для кого не секрет, что над Москвой летают только вертолеты государственной авиации. А какое будущее у вертолетного транспорта гражданской авиации в Москве? В небе над другим субъектом Российской Федерации - Санкт-Петербургом - уже давно разрешено использование вертолетов в черте города как в зоне с особым режимом полета. Возможно, для решения, например, транспортных проблем столицы необходимо открыть небо, ведь воздушный океан огромен, «пробки» тут не могут возникнуть в принципе.

Именно на возможности использования вертолетов в городских условиях, а также создании, развитии и эксплуатации соответствующей инфраструктуры предлагают сконцентрироваться организаторы круглого стола «Вертолетные площадки города Москвы и порядок их использования», который запланирован на 22 мая в 14.00 в «Крокус Экспо» в рамках 8-ой Международной выставки вертолетной индустрии «HeliRussia 2015».

На сегодняшний день в Москве существует несколько вертолетных площадок, две из них - хелипорт «Москва-Сити» и вертопалуба «Дом Музыки» - принадлежат компании «Русские Вертолетные Системы», специалисты которой за прошлый год провели огромную работу по облету воздушных коридоров для подхода к площадкам, добились высокой точности навигации при полетах вблизи этих зон. И они готовы делиться приобретенным опытом.

Важная задача, которую предстоит решить на круглом столе на уровне всей индустрии, - это жестко регламентировать процесс получения разрешения для использования вертолетных площадок в Москве согласно Постановлению Правительства Москвы № 391-ПП от 9 июля 2014 года, конкретизировать требования к эксплуатации площадок и четко прописать порядок управления полетами над городом.



**THINK BUSINESS\***

Иметь лучшее, вы опережаете конкурентов.  
Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters.  
Инвестируйте в EC135

Airbus Helicopters Vostok  
119180 Россия, г. Москва  
Якиманская наб., д.4, стр.1  
Тел.: +7 495 663 15 56  
Факс: +7 495 663 15 59  
www.airbushelicopters.ru

\*двойное о бизнесе

## Семейство Phenom переедет в США

В течение следующего года Embraer переведет все сборочные операции бизнес-джетов семейства Phenom на свое предприятие в Мельбурне, штат Флорида, США. В то же время производство крыльев и фюзеляжей для Phenom 100 и 300 будет продолжать завод производителя в Ботукату, Бразилия.



С момента открытия в феврале 2011 года центра в Мельбурне, Embraer собирал свои легкие бизнес-джеты в США и Бразилии (первоначально в Гавиан-Пейшоту, а после начала там производства военно-транспортного KC-390, в Сан-Жозе-дус-Кампус). Мощности и рабочая сила завода в Сан-Жозе-дус-Кампус сейчас необходимы компании для сборки новых авиалайнеров E2. На самом деле, Embraer уже начал там сборку прототипов E2.

Предприятие в Мельбурне может собрать до 96 самолетов Phenom в год, что несколько больше, чем компания поставила в прошлом году – 92 легких бизнес-джета. Тем не менее, сейчас здесь производство еще не вышло на полную мощность – 100-й собранный в США Phenom был доставлен только в конце марта. Также в настоящее время завод Embraer в Мельбурне расширяется для сборки Legacy 450/500, которая по плану начнется во второй половине следующего года.

## E-Fan пойдет в серию

Airbus Group и регион Аквитания достигли договоренности построить линию окончательной сборки полностью электрического самолета E-Fan 2.0 в городе По на юго-западе Франции. Решение было анонсировано Главным техническим директором Airbus Group Жаном Ботти (Jean Botti) и Президентом региона Аквитания Аленом Руссе (Alain Rousset) в ходе пресс-конференции 30 апреля 2015 года в столице региона – городе Бордо.

Главный технический директор Airbus Group Жан Ботти (Jean Botti) сказал: «Мы достигли следующего этапа проекта электрического самолета Airbus Group. Выход на стадию производства самолета E-Fan поможет усовершенствовать характеристики полета на электрической тяге, а также приобрести опыт применения технологии в промышленном масштабе. С новой линией сборки Airbus Group уже сегодня готовится встретить будущее, а также создает новые рабочие места и предприятия в регионе Аквитания».

Компания Voltair SAS, основанная в 2014 году и на 100% принадлежащая Airbus Group, будет управлять разработкой, производством и поставками в городе По. Компания также будет отвечать за продажу и предоставление услуг, включая техническое обслуживание самолетов E-Fan. В дополнение к инвестициям партнеров Группы, Airbus Group вложит 20 млн евро в проектирование и разработку самолета E-Fan 2.0. Консорциум также получает поддержку в рамках программы «Новая промышленная Франция» (La Nouvelle France Industrielle). Регион Аквитании поддерживает проект посредством предоставления субсидий и инвестиций из Европейского фонда регионального развития (FEDER) общим объемом 2,25 млн евро. Город По, уже являющийся региональным центром аэрокосмической промышленности Франции, был выбран ввиду его близости к компании-пар-

тнеру по проектированию – Daher, – а также прямого доступа к взлетно-посадочной полосе, аэропорту среднего размера и благоприятных метеорологических условий. Подписание договора о приобретении площадки у текущего владельца должно состояться в середине 2015 года, а начало работ по строительству линии окончательной сборки запланировано на середину 2016 года. Ввод в эксплуатацию первого самолета E-Fan 2.0 планируется в конце 2017 или начале 2018 года. E-Fan 2.0 является ключевым проектом среди промышленных программ, запущенных французским правительством в 2013 году.

Airbus Group запустит свой электрический демонстрационный самолет E-Fan в серийное производство с двухместной модели E-Fan 2.0, рассчитанной на первоначальное летное обучение. Проект E-Fan Airbus Group стартовал в 2012 году с продолжительной фазы разработки длительностью более 12 месяцев. С момента первого полета 11 марта 2014 года E-Fan совершил более 78 тестовых полетов, а общий налет составил свыше 38 часов.



## UberCopter пороботает в Каннах

Сервис заказа такси Uber намерен предложить гостям кинофестиваля в Каннах услугу аэротакси. Вертолеты компании будут доставлять клиентов из аэропорта Ниццы в Канн. Количество людей, стремящихся в Канн на период проведения фестиваля, может достигнуть 200 тысяч человек.



Стоимость услуги UberCopter — €160. Время полета составит семь минут, на борту могут находиться четыре человека. В стоимость услуги входит доставка пассажира на вертолетную площадку, а также поездка на лимузине до центра Канн.

Инновация должна помочь избежать проблем с доставкой гостей, поскольку в прошлом году таксисты устроили забастовку против американской компании.

Полиция Франции намерена провести выборочную проверку автомобилей на кинофестивале, чтобы обеспечить соблюдение закона при платной перевозке пассажиров.

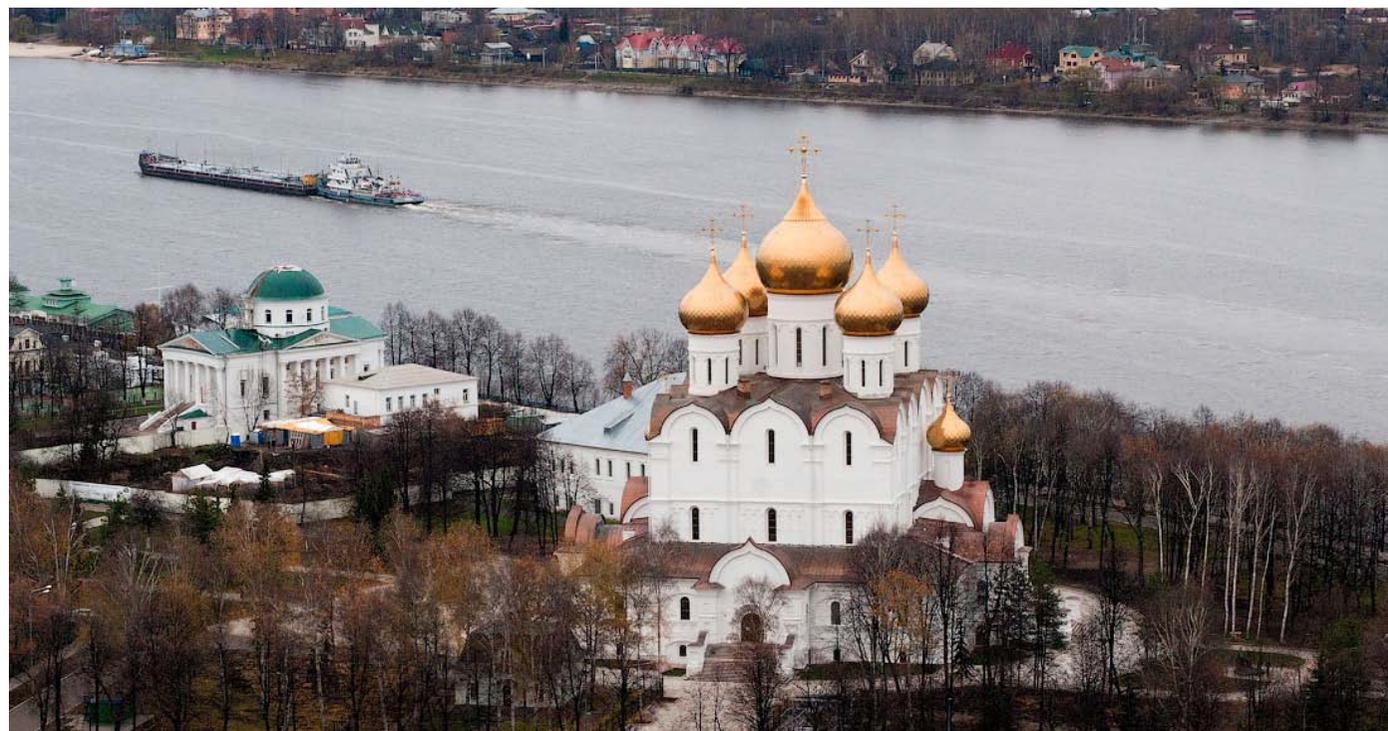
## Добро пожаловать в «Туношну»

Как стало известно BizavNews, в целях популяризации города Ярославля, как «Столицы Золотого Кольца России», и к 1005-летию со дня основания города Ярославля губернатор и правительство области, а также руководство аэропорта «Туношна» впервые в своей истории организуют АвиаТур Слет «Золотое Кольцо». На статической площадке ярославского аэропорта будут представлены разнообразные воздушные суда, включая Piper Mirage, Piper Meridian, L-410, Mitsubishi Mu-2, Cessna 172, Cessna 152, Cessna 210, Cessna Citation 501, Commander 680, Robinson R-44/66, Bell 407, Airbus Helicopters H125, Agusta AW109/139 и другие вертолеты и самолеты.

Как рассказали BizavNews в оргкомитете Слета, с 29

по 31 мая 2015 года для прилетающих экипажей стоянка, базирование, взлеты-посадки и охрана летательных аппаратов предоставляются бесплатно. За проживание и питание экипажей в составе двух человек в гостиничном комплексе «Любим» в эти дни плата не взимается. Обеспечение трансфером на мероприятия, а также посещение «Жемчужин Золотого Кольца» производится бесплатно.

«Мы рады приветствовать Вас на нашей Ярославской земле, и убеждены, что Вы откроете для себя много нового и интересного, и подобные Авиаационные Туристические туры станут для Вас регулярными», — комментируют принимающие стороны.



## Sino Jet получил китайский Legacy

Компания Sino Jet Management, приобретенная в конце 2014 года Tsinghua Holdings Industry Investment Fund, стала первым эксплуатантом нового Embraer Legacy 650, произведенного в китайском Харбине. Таким образом, бразильский производитель начал поставки «местных» самолетов первым заказчиком.

«Самолеты Legacy 650, собранные на харбинском заводе, будут предназначены для удовлетворения потребностей китайского рынка, и лишь в будущем мы планируем их экспорт», - комментирует глава китайского подразделения Embraer Гуань Дунъюань. По расчетам Embraer, в ближайшие десять лет Китаю потребуется около 630 таких самолетов, в дополнение к 210-ти находящимся в эксплуатации. Стоимость новых заказов достигнет 21 млрд. долл. Общий же портфель заказов, полученный Embraer от китайских клиентов, сейчас составляет 29 самолетов, включая Lineage 1000.

Несмотря на столь радостное событие, в Embraer сетуют на то, что, произведенные в Харбине Legacy 650 предназначены исключительно для внутреннего рынка, и продавать самолеты с изначально более высокой ценой очень сложно. В настоящее время в Китае по-прежнему остается высокая таможенная пошлина на импортные комплектующие (3-8%), что существенно влияет на конечную стоимость готового самолета. Тем не менее, переговоры на эту тему уже активно ведутся, и в компании уверены в их положительном исходе уже до конца года.

В компании надеются, что с ростом рынка спрос на самолеты появится и от тех компаний, которые заинтересованы в самолетах как в инструменте для выполнения авиаперевозок, в том числе и внутренних.

## Global'ы попали под сокращение

Агрессивное ценообразование конкурентов и ослабление спроса на развивающихся рынках вынуждают Bombardier снизить темпы производства Global 5000 и 6000. Об этом заявили руководители компании на пресс-конференции по итогам первого квартала 2015 года. В 2013 году производитель ответил на растущий спрос увеличением темпов производства на 60%, с ростом поставок с 50 до 80 в 2014 году.

Эта корректировка не повлияет на темп поставок этого года, но из-за проседания рынка бизнес-джетов в России, Китае и других развивающихся странах, где покупатели отдавали предпочтение самолетам ультрабольшой дальности, выпуск Global 5000 и 6000 будет снижен в течение последующих 12-18 месяцев.

По мнению экспертов, Bombardier также может изменить график поставки первых самолетов Global 7000 и 8000. Ранее компания планировала поставить первый сертифицированный Global 7000 в 2016 году, а Global 8000 в 2018 году. Но на пресс-конференции 7 мая генеральный директор корпорации Ален Бельмар не подтвердил эти сроки, сказав только, что программа имеет «очень сильный портфель заказов».

Однако эксперты считают, что неудачи с коммерческим CSeries и замораживание Learjet 85 могли привести к «эффекту домино» для этой программы. Тем более, что в связи с задержкой CSeries может случиться «перекрытие» этой программы с Global 7000/8000.

Будущее сокращение производства также приведет к увольнению части сотрудников. Так, по информации Bloomberg, компания уволит около 1750 сотрудников по всему миру. Сокращения коснутся 1 тыс. работников в Монреале, 480 — в Торонто и 280 — в Белфасте. В настоящее время над самолетами Global работают около 4500 человек на заводах в Канаде и Северной Ирландии.

По словам президента Bombardier Business Aircraft Эрика Мартеля, продажи в России демонстрировали значительный рост до начала резкого падения цен на нефть, а санкции, введенные Канадой, США и ЕС, только усугубили снижение продаж. «Многие олигархи сделали свое состояние на нефти, и цены на сырье сейчас находятся под угрозой», — заявил топ-менеджер.



## Поддержанных джетов становится меньше

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и первом квартале 2015 года. В соответствии с отчетом компании, вторичный рынок бизнес-джетов в марте показал значительное снижение относительного количества выставленных на продажу самолетов по сравнению с мартом прошлого года. В остальных сегментах вторичного рынка наблюдается слабая динамика относительного коли-

чества выставленных на продажу воздушных судов.

Между тем, сегмент бизнес-джетов в первом квартале 2015 года показал вялый старт продаж – количество сделок купли-продажи снизилось на 13,5%, а время экспозиции выросло на 66 дней по сравнению с прошлым годом. Тем не менее, средняя цена предложения выросла на 20,5%. Нынешний рост средней цены предложения стал одним из самых значи-

Worldwide Trends				
March	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	20,170	14,474	20,646	9,712
For Sale	2,276	1,149	1,339	582
% of Fleet For Sale 2015	11.3%	7.9%	6.5%	6.0%
% of Fleet For Sale 2014	12.1%	7.7%	6.4%	6.2%
Change - % For Sale	<b>(-0.8) pt</b>	0.2 pt	.1 pt	<b>(-0.2) pt</b>
January to March 2015				
Full Sale Transactions	488	282	272	250
Average Days on Market	334	305	471	409
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.744	\$1.464	\$2.667	\$0.198
Y-T-D January to March 2015 vs 2014				
% Change - Sale Transactions	<b>-13.5%</b>	<b>-5.7%</b>	<b>-10.8%</b>	4.6%
Change - Avg. Days on Market	<b>-66</b>	<b>-117</b>	42	94
% Change - Avg. Asking Prices	20.5%	32.1%	106.4%	<b>-1.5%</b>

Weight Class	# of Retail Sale Transactions			
	1st Q 2015	1st Q 2014	Diff.	%
Heavy	46	58	<b>-12</b>	<b>-20.7%</b>
Medium	45	55	<b>-10</b>	<b>-18.2%</b>
Light	67	71	<b>-4</b>	<b>-5.6%</b>
VLJ	14	11	<b>3</b>	<b>27.3%</b>
Total	172	195	<b>-23</b>	<b>-11.8%</b>

тельных изменений, которые фиксировали эксперты JetNet, что свидетельствует о смене трендов на рынке. Аналогичные данные показывает и рынок турбовинтовых самолетов: снижение сделок на 5,7% и увеличение запрашиваемой цены на 32,1%. Анализ этих данных показал, что в первом квартале 2015 года на вторичном рынке продавались более новые самолеты по сравнению с прошлым годом.

В сегменте газотурбинных вертолетов произошло снижение сделок купли-продажи на 10,8%, в то время как поршневые вертолеты показали рост на 4,6%. Тем не менее, в обоих сегментах выросло время экспозиции – газотурбинные вертолеты продаются на 42 дня больше, а поршневые – на 94 дня.

В общей сложности, в первом квартале 2015 года в сегменте бизнес-джетов было совершено на 23 сделки меньше (8,1%) по сравнению с первым кварталом 2014 года. Причем все категории самолетов, за исключением VLJ, снизили продажи. Легких бизнес-джетов (10001-20000 фунтов) продано 67 или 39% от всех сделок, тяжелых (более 35000 фунтов) – 46 единиц или 27%, а средних (20001-35000 фунтов) – 45 самолетов или 26%. Эти три категории заняли 92% от общего объема сделок в 2014 году.

## FCG систему АТОМ для FBO

Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, объявляет о запуске функционала системы АТОМ - Air Traffic Order Management - для хэндлинговых агентов (FBO). Система призвана повысить эффективность работы FBO и качество клиентского сервиса, благодаря автоматизации ключевых процессов и строгому контролю выполнения каждой операции по обслуживанию воздушных судов деловой авиации и бизнес-пассажиров.

АТОМ – это уникальное программное обеспечение, объединяющее функции ERP, CRM, управления полетами, отчетности и бизнес-аналитики.

Система АТОМ охватывает весь процесс работы хэндлинговых агентов: позволяет оперативно регистрировать заказы, быстро формировать пакеты услуг для каждого сегмента, выставлять приоритеты, производить автоматическую рассылку соответствующих запросов на необходимые услуги и отслеживать полноту и качество их выполнения, индивидуально настраивать систему тарификации, хранить информацию и документацию по клиентам, поставщикам,

историю заказов. Система также позволяет автоматически формировать отчеты по заданным параметрам и в один клик отправлять их по электронной почте в формате Excel или PDF. Аналогичный функционал доступен также для операторов бизнес-авиации.

Автоматизация большинства рутинных процессов позволяет повысить качество и эффективность работы сотрудников, а четко выстроенная цепочка действий для каждого подразделения, уведомления, напоминания и подсказки - осуществлять строгий контроль выполнения задач и соблюдения сроков.

АТОМ имеет интуитивный дружелюбный мультязычный интерфейс, что значительно облегчает обучение новых сотрудников. Онлайн-архитектура (SaaS) и облачные технологии позволяют работать с системой на ОС Windows, MAC OS, Android, iOS через веб-браузер. Система доступна с любого устройства: компьютера, планшета или смартфона, интерфейс адаптируется автоматически. Кроме того, систему можно интегрировать с любым внешним и внутренним программным обеспечением, а также оборудованием для обмена и импорта данных. АТОМ гарантирует клиентам высокий уровень безопасности обработки и хранения данных. Для эффективной коммуникации с клиентами действует специальный портал, на котором заказчики могут отслеживать статус работ в режиме онлайн.

Система АТОМ разработана Flight Consulting Group в сотрудничестве с профессионалами в области эффективных IT-решений для бизнеса. Изначально АТОМ создавалась для собственных нужд холдинга и основана на более чем 15-летнем опыте работы Flight Consulting Group в сфере деловой авиации, собственных технологиях и ноу-хау компании. В настоящий момент АТОМ активно используется компаниями,



входящими в состав Flight Consulting Group, в том числе хэндлинговым агентом FBO RIGA, а также получила высокие оценки со стороны клиентов холдинга – авиакомпаний, операторов и владельцев бизнес-джетов, которые эффективно используют АТОМ для планирования и контроля обеспечения полетов.

«АТОМ - это уникальная, мощная система, которая призвана повысить эффективность работы всех игроков рынка деловой авиации. Мы не просто предлагаем готовый продукт – мы активно используем его в своей работе, постоянно дорабатываем и расширяем функционал, основываясь на результатах наших подразделений и отзывах клиентов. Сегодня мы рады предложить хэндлинговым агентам новый функционал системы АТОМ и уверены, что они смогут по достоинству оценить все возможности и преимущества этого продукта», - отметили Роман Старков и Леонид Городницкий, владельцы Flight Consulting Group.

Flight Consulting Group представит версию системы АТОМ для FBO в рамках выставки EBACE, которая пройдет в Женеве (Швейцария) с 19 по 21 мая 2015 года.



## Вертолетная служба HeliDrive сократила смертность на питерской кольцевой дороге

Благодаря проекту санитарной авиации в Санкт-Петербурге, организованному вертолетной компанией HeliDrive, по данным ГИБДД, смертность в результате дорожно-транспортных происшествий на кольцевой автодороге снизилась на 60%: все пострадавшие, не погибшие на месте аварии, были доставлены в НИИ Скорой помощи им. Джанелидзе. «Спасли 200 человек, не потеряли никого», - отметил в интервью АТО.ru руководитель проекта санитарной авиации HeliDrive Дмитрий Козырев.

За год, истекший с официального запуска проекта, перевозчик сменил статус: теперь это не авиаком-

пания, выполняющая авиационные виды работ, а полноценный центр медицинской помощи, включающий лицензированную медицинскую службу и логистическо-диспетчерский центр. Работа HeliDrive координируется с авиационно-спасательным центром МЧС.

«Таково было пожелание комитетов по здравоохранению Петербурга и Ленинградской области, чтобы в основе была не авиационная, а именно медицинская служба. Мы набрали медиков, обучили их и теперь работаем собственными бригадами», - прокомментировал Дмитрий Козырев.



В 2015 г. HeliDrive, более полутора лет осуществлявший проект за счет собственных средств, подписал государственные контракты с правительством Санкт-Петербурга на оказание экстренной помощи пострадавшим в ДТП на кольцевой автодороге и на региональных трассах в радиусе 30 км от города.

В ближайшее время комитет по здравоохранению Ленинградской области объявит конкурс на оказание авиационной медицинской помощи при экстренных случаях, связанных с заболеваниями сердечно-сосудистой системы и осложнениями в течении беременности. Пока что HeliDrive — единственный претендент на выполнение таких работ. Две бригады уже несут круглосуточное дежурство.

Работы по-прежнему выполняются на двух вертолетах — Bell-407 и Bell-429. Планам расширения парка не суждено было сбыться в силу резкого изменения курса рубля. Возможно, в управление компании будет передан принадлежащий области вертолет Airbus Helicopters EC350, приобретенный для нужд медицинской эвакуации.

Что касается планов строительства площадок, то в изменившихся условиях они также были скорректированы. Комплексное обследование территорий выявило, что строительство специальной площадки необходимо только в Волхове, в остальных местах существующие естественные площадки пригодны для работы, пояснил Козырев.

Проект санитарной авиации в Санкт-Петербурге и Ленинградской области стартовал в марте прошлого года.

*Источник: АТО*

## Дизайн в проектировании вертолетов

21-23 мая в «Крокус Экспо» в рамках 8-ой Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2015 пройдет международный форум «Дизайн летательных аппаратов».

На протяжении своего развития авиация концентрировала в себе последние достижения науки и техники, символизировала собой острие научно-технического прогресса, являлась универсальным поставщиком идей и технологий для многих других отраслей. Именно сейчас в связи с общей экономической ситуацией перед всеми специалистами авиастроения стоит задача повышения конкурентоспособного уровня продукции на мировом рынке. Дизайн как направление деятельности позволяет очень быстро повысить конкурентный уровень за счет применения эстетически грамотных и стилистически актуальных решений в разработке летательных аппаратов.

Участники Международного форума «Дизайн летательных аппаратов» смогут узнать о современном состоянии авиационной техники с точки зрения тенденций в транспортном и промышленном дизайне и ознакомиться с дополнительными возможностями повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия посредством усовершенствования подходов к формированию дизайна летательных аппаратов, а также познакомиться с успешными российскими и зарубежными дизайнерами.

В течение трех дней на международной дискуссионной площадке дизайн-форума гостям и участникам предлагается обсудить и прийти к общим решениям по вопросам методологии и структуризации процессов разработки дизайна летательных аппаратов.

В первый день форума пройдет пленарное заседание, во время которого обсудят значимость вопросов дизайна в процессе разработки летательных аппаратов,

особенности государственной политики в области промышленного дизайна, возможности дизайна в улучшении потребительских свойств вертолетов, способы взаимодействия дизайнерских и конструкторских бюро при разработке вертолетов.

Круглый стол, посвященный вопросам формообразования и дизайна салонов и элементов фюзеляжа летательных аппаратов, также запланирован на первый день выставки. Заявленные темы обсуждения: «Эстетические и потребительские свойства фюзеляжей вертолетов российского производства», «Аналитика аналогов и конкурентов по вопросам формообразования», «Природные образы в проектировании вертолета. Гармония проекта. На примере вертолетов RUMAS Group», «Эстетические и потребительские свойства салонов ЛА», «Дизайн исследования – как основное конкурентное преимущество на начальных стадиях разработки новых образцов ЛА» - будут интересны всем представителям вертолетной индустрии, а также студентам и преподавателям вузов.

Во второй день выставки 22 мая за круглым столом «Модернизация летательных аппаратов – возможности дизайна» встретятся главные конструкторы вертолетов Ансат, Ка-62, Ка-226, МВЗ, а также специалисты отделов прочности, аэродинамики, фюзеляжа и компоновки, маркетологи, аналитики и технологи. Профессионалы обсудят возможности дизайна в области повышения безопасности конструкции салонов летательных аппаратов с сохранением высоких эстетических и эксплуатационных свойств. Известный факт, что наиболее простой способ модернизации вертолета – окраска. Опытные специалисты поделятся секретами цветографического решения фюзеляжей, наглядно представят функционально и эстетически грамотные схемы окраски на примере салона вертолета Ансат в экспозиции выставки. Другая демонстрационная модель – новый VIP салон

для Bell 429 – поможет воочию убедиться, как цветографические решения и схемы освещения салонов визуально увеличивают пространство и создают позитивную психологическую атмосферу салона.

В третий день выставки на сцене выставочного зала пройдет мастер-класс по дизайн-проектированию цветографического решения фюзеляжа вертолета. Ведь именно на цветографическое решение фюзеляжа, как правило, все обращают внимание в первую очередь, его влияние огромно и должно соответствовать назначению вертолета и современным тенденциям стилистики. К тому же нельзя забывать, что цветографические эффекты позволяют нивелировать эстетические недочеты конструкции фюзеляжа, подчеркнуть эстетически удачные особенности конструкции фюзеляжа, визуально объединять модельный ряд.

На сегодняшний день назрела необходимость в открытом обсуждении и выработке общего методического подхода к процессу дизайн-проектирования усилиями всех представителей вертолетной индустрии. Дизайнеры ООО «Авиа – Концепт» подготовились к выставке и готовы сделать первый шаг в процессе обмена опытом. Они расскажут о методологии проектирования, этапах и методах разработки цветографического решения фюзеляжа, об особенностях аналогового и цифрового эскизного поиска цветографического решения фюзеляжа, что такое натурный поиск цветографического решения на масштабной модели фюзеляжа и предложат гостям выставки поучаствовать в аналоговом эскизном поиске цветографического решения фюзеляжа Ка - 62.

Мероприятия форума пройдут в течение трех дней работы HeliRussia 2015 с 21 по 23 мая 2015 года в МВЦ «Крокус Экспо», павильон №1.

## Поставки тормозятся о развивающиеся рынки

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в первом квартале 2015 года. Согласно отчету ассоциации, в течение данного периода поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 15,2%, с 520 воздушных судов в 2014 году до 441 – в 2015. Общая стоимость поставленных самолетов составила \$ 4,5 млрд., что на 12,6% меньше, чем в прошлом году. Также ассоциация опубликовала данные поставок вертолетной техники в первом квартале 2015 года – передано заказчикам на 18,3% меньше

вертолетов, а их общая стоимость снизилась на 17,9% в годовом исчислении.

Все категории воздушных судов показали отрицательную динамику. Так, квартальные поставки самолетов с поршневыми двигателями снизились на 19,9%. Сегмент бизнес-джетов упал на 13,6%, а поставки турбовинтовой техники снизились по сравнению с предыдущим годом на 8,0%.

Производство вертолетов в первом квартале 2015 года, по сравнению с 2014 годом, замедлилось как

в сегменте поршневых машин, так и в сегменте газотурбинных. Всего поставлено 74 поршневых вертолета и 156 газотурбинных, что соответственно на 29,7% и 12,8% меньше, чем в 2014 году.

«В первом квартале цифры показывают, что в то время как в течение последних нескольких лет наша отрасль набирала обороты, мы столкнулись с некоторым возобновлением «встречного ветра» в некоторых регионах мира, включая Азию, часть Европы и Латинской Америки», - говорит президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Наша отрасль сосредоточена на восстановлении импульса, но нам нужен Конгресс США, в качестве сильного партнера, и необходимость возобновления программы Экспортно-Импортного банка до 30 июня».

### Полный отчет GAMA за первый квартал 2015 г.

*Поставки самолетов и доходы в первом квартале 2015 г.*

Сегмент	2014	2015	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>241</b>	<b>193</b>	<b>-19,9%</b>
<b>Турбовинтовые</b>	<b>125</b>	<b>115</b>	<b>-8,0%</b>
<b>Реактивные</b>	<b>154</b>	<b>133</b>	<b>-13,6%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>520</b>	<b>441</b>	<b>-15,2%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 5,2 млрд.</b>	<b>\$ 4,5 млрд.</b>	<b>-12,6%</b>

*Поставки вертолетов и доходы в первом квартале 2015 г.*

Сегмент	2014	2015	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>74</b>	<b>52</b>	<b>-29,7%</b>
<b>Газотурбинные</b>	<b>156</b>	<b>136</b>	<b>-12,8%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>230</b>	<b>188</b>	<b>-18,3%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 1,0 млрд.</b>	<b>\$ 0,8 млрд.</b>	<b>-17,9%</b>



## Pilatus PC-24 взлетел

Швейцарская компания Pilatus Aircraft открывает новую страницу в своей славной истории. 10 мая впервые в воздух поднялся новейший бизнес-джет компании – реактивный PC-24. Самолет с бортовым номером HB-VXA (Prototype P01) взлетел из аэропорта Buochs и провел в воздухе 55 минут, достигнув высоты в 10000 футов (около 3000 м).

Для взлета опытного самолета потребовалось всего 600 метров ВПП. Как и планировалось, полет прошел без нареканий со стороны экипажа. Командиром PC-24 в первом полете стал летчик-испытатель Павел Малкахи, налетавший на самолетах производителя более 11000 часов. На протяжении всего полета PC-24 сопровождал PC-21, а на земле в режиме реального времени 12 летных инженеров обрабатывали данные, полученные с обоих бортов. Самолет сделал несколько проходов над аэропортом с выпущенными и убранными шасси и совершил горизонтальный полет через центральную Швейцарию: Альтдорф-Брюниг через Энгельберг. На земле за дебютом наблюдали почти 1800 сотрудников компании. Не смог своих эмоций сдержать и Председатель Совета директоров Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк, который особо отметил вклад каждого сотрудника компании.

«Сегодняшний праздник является явным признаком нашей приверженности Швейцарии как центра дальновидности и действий. Мы наблюдали, как наши усилия привели к расширению производства здесь в Штанс, и в будущем мы хотим здесь производить наши самолеты для продажи клиентам по всему миру. Самолет PC-24 знаменует собой важную веху в нашей 75-летней истории! Абсолютно новая разработка самолета PC-24 объединяет традиционные ценности Pilatus, такие как универсальность, эффективность и швейцарская точность, которые



были объединены в реактивном самолете. Самолет PC-24 является первым в мире бизнес-джетом, оснащенным в стандартной комплектации грузовой дверью, а технические характеристики позволяют ему взлетать и садиться с очень коротких и неподготовленных взлетно-посадочных полос», - комментирует Председатель Совета директоров Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк.

В настоящее время Pilatus Aircraft изготовил уже два летных экземпляра PC-24, третий будет готов через несколько месяцев. В ближайшие два года прото-

типы должны налетать как минимум 2300 летных часов. Сертификация и поставка первого самолета остаются неизменной – начало 2017 года.

Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года. Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыла прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней

продолжение ►

работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства. В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке. После того как самолет будет сертифицирован, компания объявит планы открытия слотов на поставку PC-24 после 2020 года.

Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Pilatus PC-24 был разработан на основе обратной связи, полученной от общения с

владельцами самого успешно продаваемого турбовинтового самолета с одним двигателем Pilatus PC-12, которые хотели увеличить дальность и скорость, но хотели сохранить свойственные PC12 эксплуатационные характеристики и способность использовать очень короткие взлетно-посадочные полосы. Основными конкурентами в ценовом диапазоне будут Embraer Phenom 300 и Cessna Citation CJ4. 1 августа 2014 года, в День Конфедерации Швейцарии, Pilatus Aircraft в торжественной обстановке показал широкой публике первый прототип нового бизнес-джета PC-24. Церемония в Штансе, где собираются всемирно известные самолеты, совпала и с 75-летием швейцарского производителя.

Согласно данным компании, самолет будет иметь дальность 3300 км (2051 миль) и развивать крей-

серскую скорость с шестью пассажирами на борту равной 786 км/ч (или 488 миль/ч). Самолет оснащен двумя установленными на пилонах в хвосте силовыми установками Williams FJ44-4A, а также оборудован большой, как на PC12, грузовой дверью и герметичным багажным отделением со свободным доступом во время полета. Основными преимуществами этого «внедорожного» самолета перед «одноклассниками» будут взлетно-посадочные характеристики, позволяющие самолету взлетать с дистанции 820 м (2690 фут), а посадочная дистанция будет составлять 770 м (2526 футов). Шасси самолета PC24 будет предназначено для полетов с грунтовых и травяных взлетно-посадочных полос, позволяя использовать Pilatus PC-24 в труднодоступных и с неразвитой инфраструктурой аэропортах во всех частях мира.



## Три года – полет нормальный

Прибалтийский рынок услуг деловой авиации на протяжении последних лет очень тесно связан с российским. Несмотря на определенные экономические сложности, которые мы наблюдали в последние шесть месяцев, спрос на услуги провайдеров со стороны российских клиентов по-прежнему остается относительно высоким. В 2013-14 гг. крупные игроки на рынке Литвы, Латвии и Эстонии анонсировали ряд инфраструктурных проектов, которые смогли реализовать в достаточно короткие сроки. В итоге, в прошлом году в трех странах мы увидели серьезное «подспорье» в виде современных авиационных комплексов и бизнес операторов. В этом году ведущему игроку на рынке деловой авиации Латвии

- Capital Handling исполнилось три года. Сегодня собеседник BizavWeek **Роман Крупянко**, директор **FBO Capital Handling Riga** по стратегическому развитию, который расскажет о последних трендах на рынке.

**Capital Handling - основной провайдер услуг деловой авиации в аэропорту «Рига». Расскажите, пожалуйста, об истории компании и портфолио услуг, предоставляемых клиентам.**

27 апреля 2015 года наша компания отметила 3-летний юбилей. За этот период удалось сделать доста-

точно много: расширить базу наземного обслуживания, введя в эксплуатацию еще один отапливаемый ангар, а также существенно расширить партнерскую сеть с компаниями, работающими в сфере luxury. База наземного обслуживания Capital Handling по-прежнему является первой и единственной полной базой наземного обслуживания, что и позволило Capital Handling за прошедший короткий период стать лидером и основным провайдером услуг в Риге.

Департамент наземного обслуживания 24/7 заботится обо всем, что связано с прилетом или вылетом в Международном Аэропорту «Рига». Перечень услуг включает в себя обслуживание пассажиров, предоставление стоянки и отапливаемый ангар, наземное оборудование, а также любые другие необходимые услуги.

Разнообразие предоставляемых услуг варьируется от роскошно обустроенных залов для пассажиров до комфортной зоны времяпрепровождения экипажей. Все устроено таким образом, чтобы создать наиболее уютную атмосферу прохождения через терминал для пассажиров и экипажей, обеспечив полную анонимность, даже для самых искушенных гостей.

**Роман, а какова сейчас инфраструктура компании и планы по возможной модернизации в будущем?**

На сегодняшний момент инфраструктура включает в себя частный пассажирский терминал, в том числе помещение для предполетной подготовки экипажа, комнату отдыха для экипажа, операционный центр,



продолжение ►

а также ангарные помещения 6 тысяч квадратных метров. В прошлом году компания также начала реализацию нового проекта, нацеленного на создание самой современной базы технического обслуживания в Риге. На данный момент мы на стадии разработки технического проекта, но в любом случае нацелены на постоянное развитие и предоставление новых услуг.

**Какие сегменты показывают наибольший рост и насколько сильна конкуренция в аэро-**

**порту «Рига» среди провайдеров услуг деловой авиации?**

В Риге существует ряд компаний, предоставляющих услуги в сфере бизнес авиации, однако ни одна из них, за исключением Capital Handling, не может предложить своим клиентам тот уровень услуг и комфорта, который они получают у нас. Это уже поняли и смогли оценить большинство ведущих операторов бизнес-авиации в Европе.

**Динамика выполнения рейсов за последний**

**год. Можно ли говорить о стабильном бизнес-трафике?**

Да, мы можем согласиться с утверждением, что трафик бизнес-авиации в Риге достаточно стабилен. Если взять данные первого квартала 2015 года, можно даже отметить незначительный рост. Однако все мы понимаем, что экономическая ситуация в Европе сегодня находится в некотором выжидательном состоянии. Это стимулирует нас не сидеть на месте в ожидании клиента, а оперативно реагировать на все новые запросы и пожелания.

**Какие основные процессы происходят на латвийском рынке в последние 6-8 месяцев. Насколько скорректировался бизнес-трафик из России в частности и Европы в целом? Российский клиент по-прежнему важен для компании?**

До 70% владельцев бизнес-джетов либо клиентов, пользующихся услугами бизнес-чартеров, являются либо гражданами России, либо русскоговорящими. На данный момент мы не видим значительных изменений ни в количестве, ни в структуре полечателя услуг. Однако думаю, что показателем будет летний период, в который всегда отмечалось резкое увеличение количества рейсов. К сожалению, в этом году в Юрмале не пройдет ряд знаковых мероприятий с участием звезд российского шоу-бизнеса, что несомненно повлияет на всю сферу услуг в стране. По всей видимости, это может коснуться и бизнес-авиации. Однако, как я говорил ранее, в такие моменты важно не сидеть на месте, а предлагать потенциальным клиентам что-то новое.



продолжение ►

***С помощью каких маркетинговых механизмов Capital Handling планирует сохранить свои лидирующие позиции на рынке?***

Мы традиционно активно участвуем во всех мероприятиях под эгидой Европейской ассоциации бизнес авиации ЕВАА, будем представлены на ежегодной выставке бизнес авиации в Женеве с 19 до 21 мая 2015 года. Помимо этого, в прошлом году мы начали плодотворное сотрудничество с Латвийским агентством инвестиций и развития, и надеемся, что это сотрудничество даст дополнительный импульс

дальнейшего развития Capital Handling.

***Планирует ли Capital Handling в будущем увеличивать количество предоставляемых услуг, если да, то о каких сегментах идет речь?***

Как я уже говорил ранее, сейчас мы нацелены на создание самой современной базы технического обслуживания в Риге. В этом и видим основной вектор развития компании.

***Взаимоотношения с администрацией аэропорта «Рига». Есть ли проблемы развития деловой авиации в аэропорту?***

У нас всегда были и остаются хорошие, рабочие отношения с администрацией аэропорта «Рига». Хотелось бы также отметить руководителей департаментов - истинных фанатов авиации, которые долгие годы работают в этой сфере и всегда реагируют на наши особые запросы и, что самое главное, не относятся к бизнес-авиации как к младшей сестре...



## Ставка на ТОиР

VizavNews продолжает серию публикаций о ведущих вертолетных компаниях России. Постоянно путешествуя по России, мы вновь и вновь отмечаем, что вертолетный сегмент в нашей стране развивается достаточно хорошо. Увеличивается не только количество воздушных судов, но и, самое главное, появляются принципиально новые услуги, доступные владельцам. Понемногу «вертолетное движение» превращается в полноценную индустрию, с приличным ежегодным оборотом и высококвалифицированным персоналом. Рынок вертолетных услуг в Уральском федеральном округе аккумулирует крупнейший игрок – «Уральская вертолетная компания – URALHELICOM». Мы отправились в Екатеринбург и сами оценили инфраструктуру компании.

Нашим гидом в поездке стал Андрей Русаков – директор компании. «Вертолетное хозяйство» URALHELICOM расположено в полчасе езды от центра Екатеринбурга, в небольшом городке Первоуральске. Это полноценный вертолетный центр с двумя ангарами, позволяющими обслуживать воздушные суда различных классов, включая Airbus Helicopters EC130 B4, мастерские для проведения технических работ, современные офисный и учебный центры, а также собственный КДП. Приангарная площадь служит и паркингом для вертолетов – здесь одновременно могут располагаться до десятка винтокрылых машин. Весь периметр центра находится под зорким «взглядом» современной системы видеонаблюдения, а уровень безопасности ничем не отлича-

ется от полноценного аэропорта. Ну и самое главное, что бросается в глаза – тотальная чистота, каждая гаечка на своем месте, каждый сотрудник – современный многопрофильный специалист.

2014 год стал для URALHELICOM одним из самых удачных за всю историю. Даже несмотря на то, что конец года совпал с непростыми экономическими процессами, в целом в компании довольны результатами. Пик приобретения новых воздушных судов, как рассказывает Андрей Русаков, уже прошел, и основной сегмент URALHELICOM сейчас – ТОиР вертолетов и обучение. URALHELICOM – первая в России компания, сертифицировавшая авиационно-техническую базу для популярных в России Robinson R44, полностью соответствующую российскому законодательству. «Кроме того, наша компания имеет сертифицированную авиационно-техническую базу по типу вертолета R66, Robinson и Airbus Helicopters EC130 B4/T2, полностью соответствующие российскому законодательству. Стаж работы большинства сотрудников компании URALHELICOM в авиации более 30-ти лет, все обладают большим опытом работы с отечественной и зарубежной авиационной техникой и имеют сертификаты специалистов, выданные компаниями-производителями Robinson Helicopter Company и Airbus, а также органом Росавиации», – рассказывает г-н Русаков.

Среди клиентов URALHELICOM все чаще можно увидеть и государственные компании. Это не случайно. Перечень услуг по обслуживанию вертолетов Robinson R44 впечатляет, да и склад запасных частей тоже может похвастаться наличием всего необходимого. При заключении контракта URALHELICOM



продолжение ►

берет на себя все «заботы» по сборке вертолета после поставки с завода-изготовителя или со вторичного рынка. Среди наиболее востребованных услуг компании – оперативное техническое обслуживание (предполетная и послеполетная подготовка вертолета; контрольный осмотр; устранение неисправностей) и периодическое техническое обслуживание (регламентные работы через 50/100/300/500 часов налета). А для ресурсных вертолетов специалисты компании выполняют балансировочные и регулировочные работы; диагностику; замену двигателей и агрегатов; капитальный ремонт. В январе 2015 года специалисты компании выполнили капитальный ремонт вертолета Robinson R44 Raven I серийный номер 1529 с налетом 4400 часов.

«На сегодняшний день это первый вертолет в России, который прошел два капитальных ремонта. Именно на этом вертолете, впервые в России, нашей компанией был выполнен капитальный ремонт через 2200 часов, об этом мы сообщали в январе 2011 года. С января 2011 года по декабрь 2014 данный вертолет налетал еще 2200 часов без единого замечания по техническому состоянию! Данный факт подтверждает высочайшее качество работы и профессионализм сотрудников нашей компании», - продолжает г-н Русаков.

Что же касается обучения, то здесь URALHELICOM работает сразу в двух сегментах: обучение пилотированию и подготовка технических специалистов.

Помимо услуг ТОиР и обучения, URALHELICOM предлагает и классические услуги авиатакси, а также экскурсионные полеты. Стоимость полета на Robinson R44 начинается от 30.000 рублей в час за вертолет, на EC130 B4 – от 80.000 рублей. Основная аудитория - бизнесмены, прилетающие в Свердлов-



скую область и соседние регионы, включая Пермь, Сургут или Тюмень. Классический же трансфер, например, из аэропорта, практически не развит, транспортная инфраструктура Екатеринбурга прекрасно развита и попасть из аэропорта в центр не составляет особого труда.

Сейчас собственный парк URALHELICOM включает два вертолета EC130 B4 (2011 и 2012 г.в.) и несколько R44 и R66. «Понемногу мы видим, что нынешние владельцы вертолетов R44 обращают свой взгляд на

более мощный и современный R66. В нашем портфеле заказов уже есть несколько новых машин. Что же касается более серьезных машин, то сейчас наши заказчики лишь присматриваются к ним. Наибольший интерес вызывает H130 (Airbus Helicopters EC130 T2) и новый Bell 505, который, впрочем, еще находится на стадии летных испытаний и многие ЛТХ, а также цена – остаются в принципе загадкой. Пока же «рабочей лошадкой» нашего региона по-прежнему остаются проверенные и относительно недорогие Robinson».