



Наступило лето, и народ потянулся на заслуженный отдых. Решив посмотреть, как там в Европе, мы сознательно выбрали самые «мертвые» аэропорты с точки зрения бизнес-трафика. Начав с Австрии, мы перемещались по всей «альпийской» Европе, открывая для себя много интересного. Нехваткой русских клиентов не могут жаловаться ни Австрия, ни Швейцария. Наши соотечественники охотно меняют суету «пляжных мегаполисов» на сельскую идиллию альпийских деревушек. Это лето стало действительно несколько неожиданным для большинства европейских операторов – вопреки прогнозам трафик из России немного подрос. Видимо устав от постоянной «картинки», мы стараемся найти что-то новое. Если сравнивать июнь прошлого и текущего годов, то количество рейсов между Россией и «альпийской» Европой выросло примерно на 10-15%. В основном клиенты выбирают комбинированные перелеты. Решая свои текущие дела, многие желают и немного отдохнуть.

А в России на частную авиацию всерьез ополчилась Росавиация. Ведомство наверно решило окончательно придавить «финансовым прессом» частных пилотов, увеличив штрафы за умышленные нарушения в сфере использования воздушного пространства и эксплуатации воздушных судов в 600 раз. Однако, обращая внимание на ужесточение наказаний за умышленные нарушения, регулятор умалчивает, что сама Росавиация в какой-то мере «толкает» пилотов на нарушения, не давая возможность просто и понятно выполнять формальные процедуры, а сама не способна грамотно осуществлять контроль за их исполнением. Такое ощущение, что ведомство хочет «посадить на землю» частную авиацию. И логика понятна: если никто не летает, то нет нарушений.



## Создавая будущее

Airbus Helicopters сосредотачивается на разработке более экологических и эффективных вертолетов, задает новые стандарты и определяет будущее вертикального полета

стр. 18



## Airbus и Boeing заинтересовались Sikorsky

Гиганты авиастроительной отрасли Airbus, Boeing, Lockheed Martin и Textron выразили заинтересованность в активах компании Sikorsky

стр. 19



## Рособоронэкспорт вернул ГСС SSJ100VIP

Дочерняя структура «Ростеха» вернула компании «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) ранее приобретенный у нее самолет Sukhoi SuperJet 100 в VIP-комплектации

стр. 20



## Росавиация хочет «закрутить гайки»

Ведомство выступает за усиление мер административной ответственности и повышение штрафов для граждан, должностных и юридических лиц за умышленные нарушения в сфере использования воздушного пространства

стр. 21

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

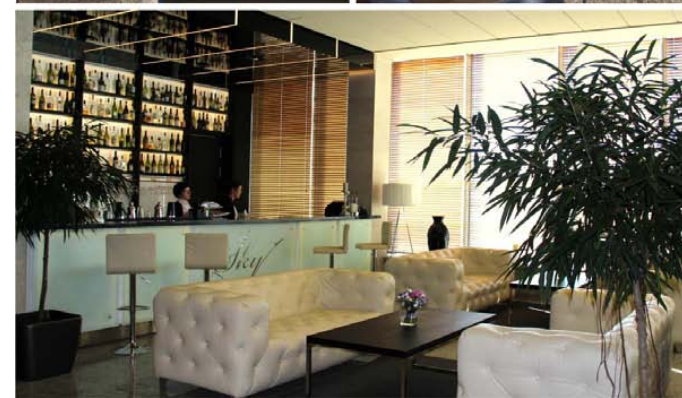
## «ДжетПорт СПб» отчитался по ПМЭФ

Санкт-петербургская компания «ДжетПорт СПб», которая управляет Центром Бизнес Авиации «Пулково-3», подвела итоги работы в период проведения XIX Петербургского Международного Экономического Форума (ПМЭФ). Как рассказали BizavNews в компании, в рамках встречи гостей и участников ПМЭФ 2015г. в период с 17 по 21 июня 2015г. «ДжетПорт СПб» обслужил 289 бортов бизнес-авиации, что на 13,15% больше чем в 2014г., и 1534 пассажира, что на 7% больше чем в 2014 году. 203 борта были полностью обслужены в ЦБА «Пулково-3», оставшаяся часть – на перронах аэропорта «Пулково». Все пассажиры указанных рейсов были обслужены в пассажирском терминале ЦБА «Пулково-3».

В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» составляет 100000 кв.м., на которой расположены перрон №6 с более чем

30-ю местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом, три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.

Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки. В 2014 году был введен в эксплуатацию ангарный комплекс Центра Бизнес Авиации «Пулково-3», что позволило расширить перечень услуг для рейсов бизнес-авиации: оказывать услуги по предоставлению дополнительных мест стоянок в ангаре.



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

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

## Долевые операторы выходят на новые рынки

Долевой оператор NetJets, который уже имеет подразделения в США, Китае и Европе, рассматривает дальнейшее расширение на такие рынки, как Южная Америка, Канада и Мексика. Об этом заявил старший вице-президент компании по глобальному управлению активами Чак Сума на конференции по бизнес-авиации NATA 2015, проходившей на прошлой неделе в Вашингтоне. На такой шаг компания пойдет в ответ на растущие потребности клиентов в географии полетов.

В соответствии с новыми трендами оператор актив-но меняет флот. По словам Чака Сумы, в прошлом состав флота мог быть проиллюстрирован в виде пирамиды, в основании которой находились легкие бизнес-джеты. Теперь готовится доминировать категория суперсредних самолетов. Такой сдвиг приоритетов побудил NetJets пересмотреть взгляд на свой дальнобойный флот, и в ближайшее время компания может принять решение о новых требованиях к таким самолетам.

Меган Вольф, вице-президент компании Flight Options по взаимодействию с владельцами, которая также выступала на конференции NATA 2015, соглашается, что все больше клиентов путешествует в большее количество мест и на большие расстояния. Это также стало причиной для заказа оператором Flexjet дальних самолетов Gulfstream (Flexjet и Flight Options принадлежат Directional Aviation Capital). На днях первые два самолета G450 из этого заказа были поставлены.

Между тем, главный операционный директор еще одного американского долевого оператора Wheels Up Дэвид Кауфман сказал, что его компания рада «свободному пространству» в сегменте небольших самолетов, отметив, что оператор имеет сейчас в своем флоте 41 самолет (King Air и Citation). По его словам, более трети из 1400 клиентов компании исходят из того, что без частной авиации они покинут «мир предпринимательства». Компания ищет новые способы привлечения людей в частную авиацию, например, с помощью программы совместного полета клиентов.



- 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

АФТ:  
УЛЛАНГАДЬ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТ:  
УУБЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

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

## Первый подержанный G650 выставлен на продажу

Спустя два года с начала эксплуатации Gulfstream G650 (M-GSIX), принадлежащий самому известному ирландцу – Денису О’Брайену, выставлен на продажу, сообщает Corporate Jet Investor. За время эксплуатации самолет 2012 года выпуска (поставлен в июне 2013 года) весьма неплохо полетал, выполнив 558 полетов и проведя в воздухе 1734 часа. Продажей самолета займется OGARAJETS, а заявленная цена составляет \$67,95 млн. (стоимость нового самолета - \$65 млн.).

Денис О’Брайен в настоящее время самый богатый ирландец с состоянием в \$5 млрд. О’Брайен связан с различными национальными и международными коммуникационными компаниями. Является созда-

телем и главой консорциума Esat Digifone, выигравшего лицензию на мобильные телефоны в 1990-х годах. Основал международную коммерческую авиакомпанию Aergo Capital Limited – зарегистрированную в Дублине, с офисами в Найроби, Сингапуре, Сантьяго и Йоханнесбурге. Он является главным акционером Sterling Energy и Sir Anthony O’Reilly’s Independent News & Media (IN&M).

В том же 2013 году О’Брайен приобрел еще один самолет – G550 (бортовой номер M-YBJK), который на какое-то время станет флагманом миллиардера.

По состоянию на 10 июня 2015 года Gulfstream передал заказчикам 124 самолета G650.



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ “ШЕРЕМЕТЬЕВО”

## Satcom Direct выступит спонсором IV Балтийского форума деловой авиации

6-7 августа 2015 года в Юрмале пройдет IV Балтийский форум деловой авиации, организатором которого выступает Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации.

Программа форума предусматривает деловую часть, которая состоит из конференции «Развитие деловой авиации» и визита в Международный аэропорт «Рига», а также времени, отведенного для неформального общения.

Всех гостей форума организатор приглашает на вечерний прием, который пройдет в специальном шале на берегу Рижского залива в первый день форума, 6 августа.

Satcom Direct выступает спонсором вечернего приема в Юрмале. Евгений Пашков, Генеральный директор ООО «Сатком Директ Рус», уверен, что такие меро-

приятия важны для отрасли и ее участников: «Мы с удовольствием поддерживаем мероприятие и приняли решение выступить спонсором именно вечернего приема. Нельзя не отметить отлично организованную деловую часть программы, но и возможность неформального общения с коллегами и партнерами очень важна. Мы уже принимали участие в Балтийском форуме и рады новым встречам!»

Форум проходит уже четвертый год с неизменным успехом и зарекомендовал себя как место встречи российских и европейских компаний деловой авиации. Satcom Direct — это частная компания, которая была основана в 1997 году, с головным офисом в городе Сателлит Бич, Флорида, и представительствами по всему миру. Компания обеспечивает международной спутниковой связью корпоративную, деловую, военную и правительственную авиацию, наземные мобильные станции и морской транспорт.



**Балтийский форум  
деловой авиации  
6-7 августа 2015  
Юрмала, Латвия  
[www.bbaf.aero](http://www.bbaf.aero)**



## Форум Деловой Авиации пройдет перед Jet Expo

9 сентября 2015 г. в центре Москвы, в отеле Марриотт Москва Новый Арбат, пройдет крупнейшая в России и странах СНГ международная конференция по проблемам развития рынка деловой авиации.

Восьмой ежегодный Форум деловой авиации соберет на своей площадке представителей руководства российских и зарубежных операторов, хэндлинговых и брокерских компаний, операторов бизнес-терминалов и аэропортов, финансовых институтов, авиастроителей, поставщиков оборудования и услуг деловой авиации для обсуждения текущей ситуации и перспектив рынка авиационных бизнес-перевозок.

Проводимый при поддержке Объединенной на-

циональной ассоциации деловой авиации (RUBAA), Форум деловой авиации предваряет крупнейшую в регионе Восточной Европы выставку бизнес-авиации JetExpo, которая откроется на следующий день на территории Центра Бизнес-Авиации Внуково-3.

Получить дополнительную информацию о Форуме деловой авиации, зарегистрироваться можно на сайте: [www.events.ato.ru/events/4012/detail/](http://www.events.ato.ru/events/4012/detail/)

Для членов RUBAA и экспонентов JetExpo организаторы предусмотрели специальные цены. Также участники Форума деловой авиации могут воспользоваться специальным предложением на проживание в отеле Марриотт Москва Новый Арбат.



## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

10-12 сентября 2015 ■ Москва

Организатор выставки  Vnukovo-3



## Flexjet получает первые G450

Американский долевого оператор Flexjet в рамках контракта, подписанного в конце 2014 года, начинает получать новые бизнес-джеты Gulfstream Aerospace. Первыми самолетами оператора по этому договору стали два G450. Всего в соответствии с договором Flexjet получит десять G450, шесть G650 и шесть G500. Соглашение также предусматривает дополнительный опцион на 28 самолетов (в июле-сентябре компания получит свои Gulfstream G450, а в 2016 году начнутся поставки и Gulfstream G650, новые G500 в компанию будут поступать в 2018 году). Тем самым, впервые в своей истории FlexJet сделал выбор

не в пользу Bombardier, чьи самолеты в настоящее время составляют весь парк оператора.

Изначально принадлежавший канадскому авиапроизводителю Bombardier Aerospace, в конце 2013 года Flexjet был приобретен структурами Кена Риччи, а именно Directional Aviation Capital (DAC). DAC - инвестиционная компания, работающая на рынке бизнес-авиации, которая владеет такими известными в деловой авиации компаниями как Flight Options, Sentient Jet, Nextant Aerospace, Constant Aviation, Everest Fuel Management, Sojourn Aviation, Spinnaker Air и API.



Кен Риччи, глава Flexjet, и генеральный директор Gulfstream Лэрри Флинн

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

## Зарегистрирован первый «китайский» самолет VistaJet

Компания VistaJet зарегистрировала в Китае свой первый самолет Bombardier Challenger 850, который вскоре приступит к выполнению чартерных рейсов в рамках СП с Beijing Airlines. Ожидается, что китайский сертификат эксплуатанта оператор получит в июле 2015 года. В текущем году ожидается приход еще одного аналогичного борта. Также в 2016 году «китайскую прописку» получат два Challenger 605 и два Challenger 350.

Напомним, что китайский проект VistaJet «оформлен» в виде СП с Beijing Airlines (подразделением деловой авиации авиакомпания Air China), которое начало работать в марте прошлого года. Следующим шагом партнеров станет открытие представительства в Пекине (в 2013 году VistaJet уже открыла офис в Гонконге).

По словам главы VistaJet Томаса Флора, это исторический шаг в истории VistaJet, и климат в этой стране для компании будет весьма комфортным. И

это несмотря на серьезную конкуренцию со стороны достаточно сильных местных игроков, таких как Metrojet, Deer Jet и Donghai Jet. «По состоянию на прошлый год в Китае было зарегистрировано всего 270 самолетов деловой авиации, а согласно нашим исследованиям, к 2031 году в стране будет уже 2590 бизнес-джетов. Поэтому рынка хватит всем, и к тому же уже в ближайшее время мы планируем существенно увеличить наш парк в Китае (сейчас компания имеет три самолета в Гонконге) преимущественно ультрадальними самолетами, средний возраст которых не будет превышать одного года. Кроме этого, мы постараемся применить на китайском рынке ту ценовую политику, которая эффективно работает в Европе. Мы ориентируемся на Китай как на основной рынок для расширения деятельности, и наши новые партнерские отношения с Beijing Airlines позволят быстро занять нишу на этом быстрорастущем рынке, который в последнее десятилетие олицетворяет собой массовый переход мировой торговли с Запада на Восток», - отмечает г-н Флор.



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  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ





## Airbus Helicopters открыл новый учебный центр

24 июня открылся недавно построенный в Донаувёрт, Германия, новый учебный центр Airbus Helicopters Training Academy. Это событие знаменует собой очередное улучшение сети поддержки и сервиса производителя. В новом центре будут проводиться учебные курсы для пилотов и техников.

Академия, расположенная рядом конструкторским бюро Airbus Helicopters, имеет два полнопилотажных тренажера семейства вертолетов H135 и H145 и полномасштабные тренажеры для подготовки технического персонала, которые позволяют получить полноценный опыт технического обслуживания, ремонта и осмотра этих двух типов воздушных судов.

По словам генерального директора Airbus Helicopters Germany Вольфганга Шодера, новый учебный центр является частью глобальной сети, которая охватывает

26 учебных заведений по всему миру и включает 22 тренажера. В предыдущем учебном центре, который был расположен на территории промышленной зоны Airbus Helicopters в Донаувёрт, ежегодно проходили обучение около 800 технических специалистов и 300 пилотов.

Кроме двух пилотажных тренажеров и шести технических тренажеров, новый учебный центр имеет 19 классных комнат, многочисленные рабочие места и специальный буфет для клиентов. Площадь объекта позволяет в будущем расширить возможности центра, в том числе установить еще один пилотажный тренажер и более двух технических тренажеров.

Airbus Helicopters Training Academy сертифицирована в соответствии с EASA Part FCL и EASA PART 147.



**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

\*думайте о бизнесе



## Грузия отказалась от продажи двух Super Puma VIP

Министерство экономики и устойчивого развития Грузии не может продать находящиеся на его балансе два вертолета французского производства Super Puma, которые власти купили несколько лет назад. Последняя попытка, которая «датируется» январем 2014 года, также оказалось безуспешной. С тех пор вертолеты практически не эксплуатировались, понемногу приходя в достаточно плачевное состояние (вертолеты в настоящее время стоят на специальной стоянке, где за ними ухаживают до появления будущего хозяина). На этой неделе министр обороны Грузии Тина Хидашели, заявила, что возможно эти вертолеты все-таки оста-

нутся в стране. По ее словам, идут переговоры о возможной конвертации вертолетов, а именно – переделка для военных или спасательных целей. Однако пока решение по ним не принято.

«Эти вертолеты находятся на балансе Министерства экономики. Идет разговор о том, чтобы переделать их, поскольку в существующем виде они годятся в случае, если вы живете в счастливой стране, и представители власти будут летать в суперкомфортом вертолете класса люкс. Наша власть отказалась от этого. Возможно, они будут переделаны, и используем для военной или спасательной деятельности. В связи с этим следует принять решение: либо мы должны в интенсивном режиме постараться продать их, однако не думаю, что их купят за ту цену, за которую мы купили, так как они очень дорогие, либо придется посчитать, во сколько обойдется их переделка», - заявила Хидашели.

Напомним, что в июне 2010 года, во время визита бывшего президента Грузии Михаила Саакашвили в Париж, было подписано соглашение о приобретении грузинским правительством у объединения Eurocopter двух вертолетов AS332L1 Super Puma. По данным блога BVPD, номинально вертолеты закупались как поисково-спасательные, однако, видимо, предназначены были главным образом для перевозки Саакашвили и других правительственных лиц. Вертолеты были поставлены Грузии в начале 2012 года, причем поставка их осуществлялась в обстановке секретности, и до недавнего времени не появлялось ни одного качественного фотоснимка этих машин. Известно, что вертолеты имеют бортовые номера «100» и «101», и, видимо, входят в состав авиации МВД Грузии, базируясь на аэродроме Алексеевка близ Тбилиси.



## 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.



## Delta Private Jets показывает рост

Американский оператор Delta Private Jets (DPJ) рассчитывает хорошо закончить 2015 год. Такой оптимизм связан с промежуточными результатами работы компании с начала текущего года. Так, например, продажи Jet Card выросли на 33% по сравнению с прошлым годом, а продажи чартеров – на 32%. Общая выручка компании также значительно увеличилась.

По словам вице-президента по операциям DPJ Джеймса Мюррея, компания продолжает пополнять флот бизнес-джетов последних моделей с самыми современными технологиями. В настоящее время парк оператора насчитывает 64 самолета, и еще несколько самолетов находится в процессе поставки.

Большинство последних поступлений пришлось на самолеты среднего и суперсреднего класса, и многие из них присоединились к флоту с помощью инновационной программы Ownership Assist. Эта программа предназначена для владельцев, которым необходимо нерегулярное использование самолетов, и которые хотят получать гарантированную ежемесячную выручку для покрытия затрат на финансирование. Программа Ownership Assist в настоящее время доступна для нескольких типов крупногабаритных самолетов.

В дополнение к пополнению чартерного флота, DPJ также расширяет программу управления самолетами. «Для владельцев, которые хотят получить преимущества владения бизнес-джетом, не беспокоясь об административных вопросах, обслуживании, планировании полетов и экипаже, предназначена наша традиционная программа управления самолетами, которая также позволяет снизить постоянные издержки», - добавил Мюррей. «Получая самолеты с помощью этой программы, мы также можем увеличить наш чартерный флот».

## Etihad будет готовить пилотов на Phenom 100E

Etihad Flight College, дочерняя компания национального авиаперевозчика ОАЭ Etihad Airways, подписала соглашение о покупке четырех самолетов Embraer Phenom 100E и опциона на приобретение еще трех джетов этой же модели.

Сделка оценивается в 30 миллионов долларов США, начало поставок намечено на 1 квартал 2016 года.

Летный колледж Etihad расположен в Эль-Айне (ОАЭ) и проводит первоначальную подготовку пилотов самолетов. Ежегодно 120 местных и иностранных курсантов проходят обучение в колледже и становятся пилотами одной из самых быстрорастущих авиакомпаний в мире.

С поставкой четырех новых джетов Embraer Phenom 100E флот учебных самолетов колледжа расширится до 20 единиц. В настоящий момент парк включает десять машин Cessna 172SP Skyhawk и шесть четырехместных двухдвигательных моделей Diamond DA42NG.

Ричард Хилл (Richard Hill), главный операционный директор Etihad Airways, отметил: «Для нас, как для национальной авиакомпании ОАЭ, важно иметь учебный центр международного уровня, где могут проходить подготовку граждане ОАЭ, которые в будущем станут высококвалифицированными пилотами самолетов Etihad Airways. Бизнес-джет Phenom 100E обладает отличными техническими характеристиками и высоким уровнем эффективности и надежности, являясь идеальной платформой для летных тренировок и подготовки пилотов».

«Мы очень рады тому, что Etihad Flight College вы-

брал самолеты Phenom 100E» – заявил Марко Тулио Пеллегрини (Marco Túlio Pellegrini), президент и генеральный директор Embraer Executive Jets. «Phenom 100E – идеальное воздушное судно для обучения пилотов с уникальной авионикой, высокими показателями производительности и надежности при низкой стоимости эксплуатации».

Etihad Flight College – первое учебное заведение в мире, где используют самолет с несколькими двигателями и тренируют по программе, пройдя которую курсанты получают лицензию MPL (Multi-Crew Pilot Licence). По окончании обучения объем знаний студентов соответствует основным квалификационным требованиям, предъявляемым пилоту гражданской авиации в современной быстро меняющейся индустрии.



## Jet Aviation Basel обслужит ВСУ

Компания Honeywell Aerospace назначила расположенный в Базеле сервисный центр Jet Aviation Basel (входит в международную группу Jet Aviation со штаб-квартирой в Швейцарии) ответственным за создание авторизованной станции технического обслуживания вспомогательных силовых установок (ВСУ) Honeywell в регионе Европы, Ближнего Востока и Африки, сообщает *АТО.ru*. Станцию введут в строй к IV кварталу текущего года, сообщили в Jet Aviation.



Станция в Базеле будет обслуживать, а также производить работы по капитальному ремонту и модификациям ВСУ серии 36-100/150 на самолетах, эксплуатируемых в регионе. ВСУ этой серии установлены на бизнес-джетах среднего и супер-среднего класса, в том числе Hawker (750XP, 850XP, 950XP, 4000), Dassault Falcon (7X, все версии 900 и 2000), Gulfstream (G200, G350, G450), Bombardier Challenger (300, 605, 850) и Cessna Citation X.

«ВСУ производства Honeywell преобладают на рынке Европы, Ближнего Востока и Африки. Мы гордимся тем, что наши высокие стандарты были отмечены доверием производителя и готовы предоставить поддержку эксплуатантам и владельцам самолетов с ВСУ серии 36-100/150», — подтвердил Йоханнес Турцер, вице-президент и генеральный управляющий станции ТОиР Jet Aviation Basel.

## НАИТЕС займется ТОиР G650

Немецкий провайдер услуг ТОиР НАИТЕС Aircraft Maintenance GmbH получил сертификат EASA Part 145 на выполнение линейного обслуживания бизнес-джетов Gulfstream G650. НАИТЕС уже имеет одобрения EASA Part 145 от регуляторов России, Объединенных Арабских Эмиратов, Азербайджана и Бермудских островов, а также одобрение FAA на обслуживание различных типов самолетов Boeing и Airbus и бизнес-джетов Gulfstream.

«Помимо техобслуживания G650 в настоящее время наше подразделение НАИТЕС VIP Maintenance также может предложить клиентам в самом сердце Германии клининг и хранение бизнес-джетов данного типа. Эта новая возможность дает дополнительный уровень удобства для операторов G650 в Европе, так как количество провайдеров по техобслуживанию с подобным одобрением ограничено», — заявляет Франк Ротт, генеральный директор НАИТЕС.



Одобрение на работы по G650 является очередным шагом в стратегии расширения НАИТЕС. В 2014 году компания объявила программу экспансии на 30 млн. евро в течение ближайших трех лет. Программа включает в себя создание компании НАИТЕС VIP Aircraft Maintenance в Эрфурте, на базе приобретенного ангара H900 в аэропорту Хан, и покупку участка для строительства второго ангара рядом с первым. НАИТЕС планирует завершить строительство нового ангара площадью 17000 кв.м. летом 2016.

«Мы продолжим расширять объем услуг ТОиР как для коммерческих, так и для VIP-клиентов. В конце лета, мы также планируем получить одобрение на базовое обслуживание G650. Наш устойчивый рост позволяет нам предлагать новые возможности по трудоустройству квалифицированных авиационных специалистов в Эрфурте и Хане», — заключает Ротт.

## Pilatus поставил PC-12NG в Чили

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft передал компании Aerocardal, базирующейся в Сантьяго, Чили, первый зарегистрированный в этой стране PC-12NG. Церемония передачи прошла на объекте Pilatus в Rocky Mountain Metropolitan Airport в Брумфилд, штат Колорадо, США.

Новый самолет может использоваться как для медицинской эвакуации, так и для VIP-перелетов. Преобразование из одного варианта в другой можно осуществить менее чем за два часа.

«Мы получили большой опыт при поставке самолета S/N 1513, и потом с удовольствием вернулись на нем домой в Чили», - сказал директор Aerocardal Алекс Кауфманн. «Мы сразу начали эксплуатировать самолет, и он был очень хорошо принят нашими пассажирами, экипажами и клиентами».

Томас Босшард, президент и главный исполнительный директор Pilatus Business Aircraft, продолжил: «Мы очень рады, что Aerocardal выбрал Pilatus PC-12NG для своей деятельности в Чили и соседних странах. Гибкость, эффективность и производительность самолета делают его отличным решением для различных миссий, в которых Aerocardal будет его использовать».

Новый PC-12NG присоединился к существующему флоту оператора, состоящему из большого количества вертолетов, деловых и турбовинтовых самолетов. В течение первых нескольких недель после получения компания Aerocardal уже налетала более 100 часов на своем новом PC-12NG.

## Дебютировал Grand Caravan EX для специальных миссий

На парижском авиашоу в Ле Бурже дебютировал новый самолет Cessna Grand Caravan EX, оборудованный для специальных миссий. Демонстратор оборудован для выполнения сразу нескольких задач, таких как воздушное наблюдение, оказание скорой медицинской помощи на борту, комбинированное с перевозкой пассажиров.

«Высокий процент продаж Cessna Grand Caravan EX под выполнение разных задач во всем мире доказал универсальность данного типа», - сообщает Дэн Киди, вице-президент Cessna Aircraft по специальным миссиям. «Полностью оборудованный специальный демонстратор позволяет нашим клиентам непосредственно испытать обширный диапазон возможностей Cessna Grand Caravan EX».

«Многофункциональный самолет Cessna Grand Caravan EX, оборудованный носилками для оказания скорой медицинской помощи, специальной

техникой для патрулирования объектов или аэрофотосъемки, также представляет собой интерес для российских заказчиков. Компании, осуществляющие свою деятельность в перечисленных сегментах, уже рассматривают вопрос обновления парка авиатехники. Мы рады предложить универсальный инструмент для их целей. Относительно не высокая стоимость самолета, плюс возможности финансирования делают Караван отличным инструментом для бизнеса», - комментирует Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer и официальный представитель Cessna Aircraft в России.

Стоимость Cessna Grand Caravan в России ниже \$3 млн. Расходы на летный час не превышают 40000 руб. В настоящий момент в России эксплуатируется 30 самолетов данного типа. Открыты несколько сервисных центров по техническому обслуживанию. Полеты производятся практически во всех регионах.



## K5-Aviation получил ACJ319

Немецкий бизнес-оператор K5-Aviation приступил к эксплуатации нового бизнес-джета ACJ319, который был поставлен заказчику после кастомизации компанией 28 East в голландском Военсдрехте. Работы по разработке дизайна (Vertis Aviation) и установке интерьера заняли чуть более года. В итоге, K5-Aviation получил лайнер, рассчитанный на перевозку 19 пассажиров, и в нем есть все для комфортабельного перелета даже на длительные расстояния: просторная гостиная с диванами и креслами, обеденная зона, места бизнес-класса с полностью раскладывающимися креслами-кроватями, душевая комната. Как отмечают в K5-Aviation, самолет будет доступен для чартера в аэропорту Мюнхена и будет эксплуатироваться совместно с Vertis Aviation (швейцарский партнер возьмет на себя права по продаже рейсов).

Сейчас парк Vertis Aviation (собственный и управляемый) состоит из самолетов Gulfstream G650/550/450, Bombardier Global 6000, Bombardier Global XRS, Bombardier Global Express трех Airbus ACJ319 и Dassault Falcon 7X.

В K5-Aviation отмечают растущий спрос на полеты по маршрутам большой протяженности и уверены, что новое предложение по чартерному ACJ319 будет особенно популярным среди клиентов с Ближнего Востока. «Сейчас в этом регионе мы наблюдаем значительный рост спроса на услуги, в частности на межконтинентальные перелеты, и, по предварительной оценке наших экспертов, эта тенденция будет сохраняться и дальше. Наибольший спрос наблюдается на таких популярных направлениях как ОАЭ - Великобритания и Доха - Германия, Франция. По итогам эксплуатации этого самолета мы, возможно, примем решение об увеличении парка широкофюзеляжных джетов», - комментируют в K5-Aviation.

## Jet Aviation Geneva получила «доступ» к индийским джетам

Jet Aviation Geneva (дочернее подразделение Jet Aviation), крупнейший провайдер услуг по ТОиР, сообщает о получении сертификата авиационных властей Индии (Directorate General of Civil Aviation), позволяющий обслуживать бизнес-джеты Gulfstream (IV/ V/ 200/ 300/ 350/ 400/ 450/ 500/ 550/ 650) и Bombardier Global, зарегистрированных в стране (префикс VT).

Сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Geneva удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов. Все работы по ТОиР, включая ремонт авионики, планера и двигателей, а также ремонт и модернизация интерьера бизнес-джета и покраска самолета будут осуществляться в центре по комплексному обслуживанию бизнес-джетов в Женеве.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet

Aviation Geneva надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания начать предлагать потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования, включая навигационное и развлекательное.

Ангарный комплекс Jet Aviation Geneva, расположенный в аэропорту Женевы, имеет общую площадь в 5600 кв.м. и позволяет вмещать самолеты различных типов и пассажироместимости, вплоть до ВВJ. Здесь же расположены и офисные помещения, включающие дизайн-ателье для производства и демонстрации возможных вариантов интерьеров бизнес-джетов.

Сейчас Jet Aviation Geneva имеет «доступ» к самолетам, зарегистрированным на Арубе, Бермудских островах, ОАЭ, Саудовской Аравии, Каймановых островах, Камеруне, Маврикии, Канаде, Азербайджане, Сан-Марино, острове Гернси, EASA и FAA.



## Jetto и Jetflite отметили партнерство

17 июня в одном из самых модных ресторанов города – «Марадона» – состоялось громкое событие из мира бизнес-авиации – вечеринка «Высокого полета» по случаю объявления официального партнерства между компаниями «Jetto Travel» и «Jetflite».

Вечер начался с потрясающего песочного шоу, которое транслировало историю формирования отношений между компаниями и завершилось символическим рукопожатием. После официальной речи руководителя «Jetto Travel» и «Jetflite» прямо на сцене поставили свои подписи под договором о партнерстве на символической скрижали. Пирамида из шампанского дала официальный старт вечеринки. Каждый гость мог оставить свои добрые пожелания партнерству на долгую память.

В ходе мероприятия близкие друзья компаний и любимые клиенты смогли послушать песни в исполнении финалистов программы «Голос», посмотреть бармен-шоу и попробовать эксклюзивные коктейли от чемпиона мира Сергея Блохина, а также кальяны с названиями самых известных мировых городов Мира! Все гости приняли участие в лотерее с эксклюзивными подарками, а также в зажигательных конкурсах.

Кульминацией вечера стал великолепный торт с моделью одного из самых роскошных джетов – Falcon 7X.

Первое мероприятие положило начало яркому российско-финскому партнерству. Как говорят руководители компаний: «Мы искренне любим то, что делаем!» Поэтому новые клиенты, которые в скором времени только начнут сотрудничество с «Jetto Travel» и «Jetflite», могут быть уверены в высоком уровне сервиса и дружеской атмосфере.

## Весенне-летний сезон в «Хелипорт Москва»

Специалисты «Хелипорт Москва» регулярно проводят мониторинг самых популярных туристических направлений и деловых перелетов. Тенденцией нынешнего сезона является традиционное увеличение числа туристических и экскурсионных полетов. Михаил Демидов - Руководитель организации перелетов «Хелипорт Москва» рассказал о текущей ситуации.

Наибольшее количество полетов связано с экскурсионными направлениями. Примерно 25 % - это подарочные сертификаты, которые покупают в день рождения, на годовщину или даже свадьбу. Самое интересное что на протяжении всего года этот процент стабилен, вне зависимости от сезона. Также,



в последнее время все чаще стали звонить event-агентства, которые заинтересованы в проведении различных мероприятий, с использованием нашей техники.

Еще четверть всех полетов - это деловые встречи за пределами города, на которые проще всего добраться по воздуху, особенно если встреча запланирована на пятничный вечер. Деловые перелеты - это трансфер, как в ближайшее Подмосковье, так и в региональные центры, наиболее популярными городами традиционно являются: Тула, Калуга, Ярославль и Рязань. Кстати, именно пятница является наиболее насыщенным днем для нашего комплекса, с утра и до самого позднего вечера совершается порядка 150 взлет/посадок.

Примерно половина от всех рейсов, - это полеты в подмосковные дома отдыха, гостиницы, гольф/яхт-клубы. Как и во всем туристическом бизнесе, фактор сезонности очень сильно влияет именно на характер отдыха, увеличивается количество перелетов на рыбалку и охоту.

Новой для рынка тенденцией является то, что клиенты, наряду с популярными моделями Robinson R44, R66, стали пересаживаться на более вместительные вертолеты (которые ранее были менее востребованы), такие как Airbus Helicopters H125 и H130. Очень показательный тому пример, как пятеро наших клиентов арендуют H125 для полета на рыбалку или охоту, летный час которого стоит 55 тыс. рублей, но в пересчете на одного пассажира это получается чуть больше 10 тыс. рублей, более того, они берут с собой удочки и различное снаряжение, которое с легкостью умещается в данной модели вертолета.

## Швейцарская PrivatAir получила Dreamliner

Из цеха окончательной сборки компании Boeing выкатили очередной Boeing 787-8, который должен получить в VIP-салон. Новый лайнер предназначен для швейцарского бизнес-оператора PrivatAir (HB-JJJ) и вскоре будет передан заказчику в «зеленом» варианте. Планируется, что эксплуатация лайнера начнется в первом квартале 2016 года, после кастомизации. Предположительно новый интерьер самолет получит в центре Jet Aviation Basel.

Сейчас основу парка PrivatAir составляют самолеты

BBJ1 и BBJ2 (эксплуатируются в интересах Lufthansa и имеют компоновку 32 бизнес- и 60 эконом-класса с увеличенным шагом кресел). Помимо самолетов семейства BBJ, в парке оператора эксплуатируются бизнес-джеты Bombardier Global 6000, Dassault Falcon 7X, Dassault Falcon 900EX/EX EASy, Dassault Falcon 2000LX и Bombardier Challenger 604/605. Большая часть самолетов находится в компании на правах управления.

PrivatAir была основана в 1977 году в качестве под-



разделения группы компаний греческого миллиардера Янниса Латсиса. В 1995 году PrivatAir получила швейцарский сертификат эксплуатанта. В марте 2001 года была образована управляющая компания «PrivatAir Group», и в том же месяце авиакомпания получила права ETOPS и Федерального управления гражданской авиации США на выполнение пассажирских рейсов между Швейцарией и США в качестве назначенного перевозчика в рамках «Соглашения об открытом небе». Данные разрешения давали права на неограниченное число рейсов между странами через Атлантический и Тихий океаны, и PrivatAir являлась единственной чартерной авиакомпанией в мире, которая получила такие права.

В декабре 2012 года PrivatAir стала активным членом нового европейского альянса AirClub, который возглавил Кристиан Хатж, старший вице-президент PrivatAir.

История BBJ Dreamliner началась в ноябре 2013 года, когда Boeing выкатила из цеха окончательной сборки в Сиэтле первый самолет Boeing 787 в VIP-конфигурации, предназначенный для Abu Dhabi Amiri Flight - Presidential Flight Authority (бортовой номер A6-PFC), осуществляющей перевозку первых лиц ОАЭ. А в январе 2014 года свои бизнес-джеты получили американский клиент (бортовой номер N28MS), который приобрел самолет через компанию Sky Blue Holdings, в свою очередь взявшей лайнер в лизинг через IFLC (эксплуатировать самолет в интересах клиента будет Jet Aviation Flight Services), и Министерство финансов Саудовской Аравии (бортовой номер HZ-MF7). А в феврале 2015 года Boeing выкатил из цеха окончательной сборки четвертый бизнес-джет BBJ787-8VIP (бортовой номер N507BJ), который был заказан правительством Южной Кореи.



## Хороший вертолет — большой вертолет

В целом большие вертолеты генерируют большую выручку при меньших затратах, а спрос на такие машины, скорее всего, не будет снижаться, учитывая потребность в этих вертолетах в нефтегазовой промышленности, не говоря уже о военных машинах, предназначенных для перевозки солдат или поиска и уничтожения подводных лодок.

Но используемые в настоящее время коммерческие тяжелые вертолеты взлетной массой свыше 10 т были произведены на Западе по меньшей мере пятнадцать лет назад, а их конструкция основана на проектах, которые разрабатывались еще в 1960–1970 гг. Некоторые наблюдения позволяют заключить, что вертолестроительные компании приступают к разработке нового поколения тяжелых вертолетов, — особенно в Европе. Первый полет вертолета Sikorsky S-92 состоялся в 1992 г., но его конструкция восходит к успешной модели S-70 Black Hawk/Seahawk, от которой S-92 унаследовал множество компонентов.

Есть вертолет Airbus Helicopters EC225, первый полет которого состоялся в 2000 г., но даже невооруженным глазом можно заметить, что это очередная итерация семейства Super Puma, производное от вертолета Aerospatiale SA330 Puma, который совершил свой первый полет в 1965 г.

Фактически появление модели EC225 было вызвано желанием ВВС Франции получить новый боевой поисково-спасательный вертолет. В тот момент руководству компании Eurocopter (так раньше называлась Airbus Helicopters) пришлось решать серьезную проблему: у компании не было достаточных ресурсов, чтобы профинансировать разработку совершенно нового вертолета, следовательно это должна была быть или новая платформа, оснащенная винтомоторной группой и авионикой от семейства Super Puma, или

новое поколение вертолетов Super Puma с обновленной авионикой и улучшенными характеристиками. Airbus сделала ставку на последний вариант, который был поддержан высоким интересом со стороны представителей нефтегазовой отрасли.

Китай также создал коммерческий вертолет в данном классе, но модель AC313 фактически представляет собой модернизацию французского Aerospatiale Super Frelon, конструкция которого была разработана в конце 1950-х гг. И только Россия произвела действительно новый вертолет в этом сегменте рынка — Ми-38, однако процесс его разработки задерживался по различным причинам, включая недостаточное финансирование. Первые полеты нескольких опытных образцов этой модели стартовали в 2003 г. Клиенты компании «Вертолеты России» заинтересованы новым типом, который должен заменить вертолеты семейства Ми-8/17, претерпевшие значительную модернизацию.

В компании Airbus Helicopters пока отказываются обсуждать будущие разработки, учитывая официальный показ вертолета Х3. Но эксперты предполагают, что программа Х6 призвана разработать новый тяжелый коммерческий вертолет, который должен будет заменить машины EC225 и Super Puma до конца этого десятилетия.

Проект Х6 держался в секрете на протяжении какого-то времени, однако, вероятно, он также будет выполнен в духе новой философии компании. В частности, предполагается, что конструкция вертолетов ЕС175 и Х4 будет выдержана в едином стиле. Информации о проекте немного, но некоторые подробности может раскрыть моторостроительная компания Turbomeca. В настоящее время она работает над своим демонстратором технологий Tech3000.

В рамках данного проекта должны быть разработаны технологии для создания двигателей мощностью от 2500 до 3000 л. с. Проектировочные работы должны завершиться до конца 2016 г.

Компания AgustaWestland уже обладает относительно современной моделью в этой категории — трехмоторным вертолетом AW101. Руководство компании рассматривало повторную сертификацию типа в нынешней конфигурации для коммерческой эксплуатации. Однако в итоге пришлось отложить эти планы, и теперь в компании рассматривают альтернативные конфигурации, включая двухмоторный вертолет взлетной массой свыше 10 т.

«Размер инвестиций, необходимых для проведения гражданской сертификации действующей в настоящее время конфигурации AW101, а также планируемый объем продаж этой модели не обеспечивали эффективную бизнес-модель», — пояснил старший вице-президент по стратегии и коммерческому развитию компании AgustaWestland Роберто Гаравалья.

Он также добавил, что вариант производства 10-тонных вертолетов рассматривается, но какими они будут — пока непонятно. Разработка тяжелого вертолета также является одной из целей корпорации Finmeccanica, владельца AgustaWestland, в рамках программы реструктуризации, запланированной на период с 2015 по 2019 г.

Китай также нацелен на разработку тяжелого вертолета в рамках программы Advanced Heavy Lifter в сотрудничестве с РФ. Однако в отличие от 10-тонных западных машин Китай планирует выпускать вертолеты весом до 40 т, что сделает их вторыми по величине в мире после Ми-26.

*Источник: АТО*

## Создавая будущее

Одной из самых громких новостей компании Airbus Helicopters на парижском авиасалоне стало объявление о начале этапа эскизного проектирования вертолета Х6, в ходе которого будет разработана маркетинговая стратегия проекта, а также приняты основные решения по конструкции вертолета и его летно-техническим характеристикам. На этой стадии будут организованы консультационные сессии с заказчиками по всему миру с целью сделать Х6 вертолетом, способным обеспечить дополнительную ценность для их бизнеса.

Ввод этой модели в эксплуатацию запланирован на 2020 год. Вертолет рассчитан на выполнение задач нефтегазовой отрасли, но также подойдет для поисково-спасательных операций, бизнес- и VIP-перевозок. Являясь очередной моделью в поколении Н, Х6 также будет обладать параметрами, отличающимися и другие машины этого семейства, например средний вертолет Н160.

В ходе парижского авиасалона компания также продемонстрировала несколько прогрессивных исследовательских проектов, а также инновационные экологичные технологии в сфере вертолетостроения. Эти проекты являются частью средне- и долгосрочной стратегии компании в области НИОКР. Стратегия направлена на разработку инновационных решений для сокращения операционных и сервисных издержек, а также повышения уровня экологической безопасности и снижения воздействия на окружающую среду.

В рамках программы Airbus Group в сфере экологии была представлена модель Н160: вертолет будет на 15–20% более экономичным благодаря двигателям нового поколения Аггапо производства компании Turbomeca. Они расходуют меньше топлива, а также

сконструированы из более легких инновационных композитных материалов и обладают улучшенной аэродинамикой. Уровень выбросов СО и СО<sub>2</sub> на одного пассажира у этого вертолета на 20% меньше по сравнению с существующими моделями. Уровень внешнего шума сократится на 50% по сравнению с аналогами и будет на 70% ниже допустимой нормы. Это стало возможным благодаря таким разработкам, как лопасти несущего винта BlueEdge и хвостовой винт типа Fenestron.

В рамках экоинициативы Clean Sky («Чистое небо») компания Airbus Helicopters проводит испытания нового поршневого двигателя с высокой степенью сжатия, способного работать на авиационном керосине благодаря специальному инжекторному механизму. Эта разработка позволит снизить потребление топлива и уровень вредных выбросов в атмосферу, сократить издержки на техническое обслуживание и улучшить характеристики вертолета при работе в условиях высокогорья и высоких температур. После проведения успешных наземных испытаний на демонстраторе Н120 в течение последних месяцев компания Airbus Helicopters переходит к стадии испытательных полетов, первый из которых запланирован на ближайшие недели. На экспериментальной версии Н120 установлен поршневой двигатель с высокой степенью сжатия объемом 4,6 литра, при разработке которого были использованы технологии самовоспламенения, применяющиеся в двигателях для гоночных болидов.

Airbus Helicopters стремится разрабатывать готовые технологические решения и процессы, которые изменят представление о будущем вертолетостроительной отрасли и увеличат производительность. В рамках инициативы компании под названием «Открытые инновации» новые технологии анализируются

на каждом этапе разработки, чтобы обеспечить их соответствие нуждам клиентов. Инициатива позволила создать упорядоченный процесс сотрудничества с внешними компаниями и лабораториями.

В ходе авиасалона Airbus Helicopters объявила о начале работы международного сообщества пилотов и техников Н Pilot Club, открывающего новые возможности для глобального отраслевого взаимодействия, обмена опытом и получения уникальной информации о Airbus Helicopters. Клуб Н Pilot Club представляет собой эффективную площадку для общения, позволяя его членам делиться знаниями, полученными в ходе эксплуатации вертолетов производства Airbus Helicopters.



## Airbus и Boeing заинтересовались активами Sikorsky

Гиганты авиастроительной отрасли Airbus, Boeing, Lockheed Martin и Textron выразили заинтересованность в активах компании Sikorsky, сообщил президент United Technologies Corp. (UTC) Грегори Хэйз в интервью изданию Aviation Week. UTC, материнская компания, в состав которой Sikorsky входит с 1929 г., официально объявила о своем решении избавиться от вертолетостроительного бизнеса в ходе открывшегося в Ле-Бурже Парижского авиасалона.

Обсуждаются два варианта: продажа и выделение в самостоятельную организацию. В силу определенных налоговых и других преимуществ второй вариант представлялся предпочтительным, однако, по словам Хэйза, сильный интерес, высказанный крупнейшими отраслевыми компаниями, делает перспективу продажи все более вероятной.

Три заявки на покупку были поданы в UTC, и предложенные суммы оказались выше, чем рассчитывало руководство корпорации. «Мы были приятно удивлены тем, что предложения составили практически полную стоимость активов Sikorsky, даже при условии налоговых отчислений», — цитирует Хэйза Aviation Week.

Окончательное решение о продаже или выделении в самостоятельную организацию должно быть принято в течение последующих двух месяцев и одобрено советом директоров UTC. В случае продажи получение разрешения на сделку от антимонопольных органов и военного ведомства займет от 6 до 12 месяцев. Если же Sikorsky получит самостоятельность, то завершить процесс предполагается до конца текущего года. Однако в таком случае материнская компания понесет расходы на содержание штаб-квартиры, производственных площадей и информационных технологий в размере 90 млн долл. в год.

Хотя долгосрочные перспективы Sikorsky не подвергаются сомнению, ближайшее будущее не внушает оптимизма. На этой неделе прогноз объемов продаж предприятия на 2015 г. был снижен на 500 млн долл. из-за спада в нефтегазовой отрасли.

О планах UTC избавиться от вертолетостроительных активов и о причинах такого решения сообщалось ранее. «Четыре месяца назад мы испытывали больший оптимизм. Но со стороны шельфовых операторов спрос на новые ВС совершенно иссяк», — пояснил Хэйз. Это означает, что получить прибыль от продажи вертолетов S-92 в ближайшие полгода не полу-

чится. Однако именно на нее рассчитывали в UTC, поскольку другие программы, в том числе высокоскоростного S-97 Raider, перспективного многоцелевого вертолета для ВВС США (Future Vertical Lift) и другие проекты, пока не приносят доходов.

«Продажи Sikorsky в этом году составят примерно \$6,5 млрд. К 2025 году бизнес будет приносить по \$10 млрд. К сожалению, надо преодолеть расстояние между этими пунктами, но акционеры UTC недостаточно терпеливы. Это будет прекрасный бизнес, но не в составе UTC», — подытожил Хэйз.

*Источник: ATO.ru*



## Рособоронэкспорт вернул ГСС самолет SSJ100VIP

Дочерняя структура «Ростеха» - «Рособоронэкспорт» - вернула компании «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) ранее приобретенный у нее самолет Sukhoi SuperJet 100 в VIP-комплектации, сообщили РИА Новости два источника в российской делегации на международном авиационном салоне Ле Бурже 2015.

Контракт на поставку лайнера в VIP-комплектации был подписан «Рособоронэкспортом» и ГСС в первый день авиасалона МАКС-2013. Однако через два года после подписания контракта «самолет вернули производителю», сообщил РИА Новости первый источник. Второй собеседник, знакомый с деталями взаимодействия «Рособоронэкспорта» и ГСС, подтвердил РИА Новости эту информацию.

Представители «Объединенной авиастроительной корпорации» (ОАК, в нее входит и ГСС) и «Рособоронэкспорта» от комментариев отказались. Представитель «Ростеха» на запрос не ответил.

Каталожная цена самолета Sukhoi SuperJet 100 в базовой комплектации 34 миллиона долларов, стоимость VIP-версии в зависимости от пожеланий заказчиков может быть дороже в разы. В такой комплектации самолет используется для перевозки официальных делегаций и топ-менеджмента компаний.

Напомним, что «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) планируют в текущем году поставить как

минимум два самолета Sukhoi Business Jet (бизнес-модификации регионального самолета Sukhoi Superjet-100) зарубежным заказчикам, рассказал BizavNews старший вице-президент ГСС Евгений Андраников. По мнению г-на Андраникова, в настоящее время емкость рынка составляет 5-10 машин в сегменте бизнес-джетов класса ACJ/BBJ/Lineage.

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

Бизнес-версия SSJ-100 в настоящее время представлена в 19-местном варианте.

По оценкам ОАК, потребность мирового рынка на ближайшие 20 лет в сегменте бизнес-джетов класса российского SBJ может составить порядка 570 самолетов, из них 65 самолетов приходится на рынок РФ и СНГ. Наиболее емкий рынок на Ближнем Востоке, США и Европе, около 100 самолетов приходится на Азию (включая Китай).



## Росавиация хочет «закрутить гайки»

Воздушные суда авиации общего назначения в России в 2015 году участвовали в 22 происшествиях, говорится в Росавиации. В том числе, с зарегистрированными воздушными судами авиации общего назначения произошло 13 происшествий: четыре катастрофы, в которых погибли шесть человек, и девять аварий. В прошлом году за аналогичный период произошло девять авиационных происшествий — семь катастроф и две аварии.

Росавиация также привела статистику происшествий с незарегистрированными воздушными судами. В 2015 году произошло пять катастроф и четыре аварии. В прошлом году — шесть катастроф и шесть аварий. При расследовании этих авиационных происшествий вскрываются недопустимые факты: полеты выпол-

няются без уведомлений и разрешений, самолеты и вертолеты эксплуатируются без подтверждения летной годности, полеты выполняются на заведомо неисправных воздушных судах; воздушные суда пилотируют лица без соответствующих прав и не прошедшие специальную подготовку.

Ведомство выступает за усиление мер административной ответственности и повышение штрафов для граждан, должностных и юридических лиц за умышленные нарушения в сфере использования воздушного пространства и эксплуатации воздушных судов, так как, по мнению регулятора, действующие штрафы не решают своих задач. В соответствии с КоАП для граждан штраф составляет от двух до пяти тысяч рублей, для должностных лиц — от 25

тысяч рублей до 50 тысяч рублей и для юридических лиц — от 250 тысяч рублей до 500 тысяч рублей.

Росавиация выступает с предложением внести изменения в соответствующие статьи КоАП и увеличить штрафы для граждан — до трех миллионов рублей, для должностных лиц — до семи миллионов рублей и для юридических лиц — до 12 миллионов рублей. Таким образом, будет создана эффективная система «заградительных» денежных взысканий. Соответствующие предложения Росавиация подготовит и направит в Минтранс, Государственную думу.

В результате максимальные штрафы для граждан могут вырасти в 600 раз, для чиновников в 140 раз, а для компаний и организаций — в 24 раза.

