



### **Анонсы главных новостей:**

- «Русские Вертолетные Системы» получили новый «Ансат»
- РВС продолжили наращивать количество «Ансатов» в своем парке
- Деловой оператор «АвиаТИС» пополнил флот третьим AW139
- В ЦАГИ завершился первый этап испытаний вертолета VRT500
- Новый Airbus Helicopters H130 с дополнительным оборудованием от HELIATICA
- «Полярные авиалинии» приняли третий медицинский вертолет Ми-8МТВ-1
- «Вертолеты России» вкладывают 26 миллионов в российскую ОС
- В рамках ВЭФ впервые будет представлен новый вертолет Ка-62
- Первый вертолет санитарной авиации появился на Вологодчине
- «Ростех» сел за штурвал скорой помощи
- Первые вертолеты AH-64E Apache и CH-47F(I) Chinook для Индии
- Sikorsky возобновила летные испытания скоростного вертолета-разведчика S-97 Raider
- Российские вертолетчики - вновь лучшие на планете!
- Индия объявит тендер на поставку 111 морских вертолетов
- Чистая прибыль ГТЛК по РСБУ в I полугодии составила 380 млн рублей
- В Британии ужесточили правила обращения с дронами
- SSJ 100 залетает все глубже в бюджет

### **Новости вертолетных программ**

#### **В ЦАГИ завершился первый этап испытаний вертолета VRT500**

Специалисты Центрального аэрогидродинамического института имени профессора Н.Е. Жуковского провели первый этап аэродинамических испытаний модели легкого многоцелевого вертолета соосной схемы VRT500. Летательный аппарат - новая разработка конструкторского бюро "BP-Технологии" холдинга "Вертолеты России" Госкорпорации Ростех.

Модель в масштабе 1:4 прошла испытания в вертикальной штопорной аэродинамической трубе института. В ходе экспериментов ученые определили величины лобового сопротивления модели корпуса и наиболее важных его частей: фюзеляжа, мотогондолы, колонки несущего винта и хвостового оперения.

Помимо этого, предметом исследований стали аэродинамические характеристики модели корпуса вертолета в широком диапазоне углов атаки и скольжения, в том числе характеристики продольной и боковой статической устойчивости корпуса VRT500. Наконец, специалисты изучили спектры обтекания модели корпуса и измерили углы схода потока в области стабилизатора. Полученные результаты подтвердили расчетные показатели летательного аппарата.



VRT500 - легкий однодвигательный вертолет соосной схемы расположения винтов со взлетной массой 1600 кг. Машина обладает самой объемной в своем классе грузопассажирской кабиной общей вместимостью до 5 человек и оснащается современным комплексом интерактивной авионики. Закладываемые в вертолет летно-технические характеристики позволят ему развивать скорость до 250 км/ч, совершать полеты на дальность до 860 км, брать на борт до 730 кг полезной нагрузки. Вертолет создается в пассажирской, многоцелевой, грузовой, учебной, VIP и медико-эвакуационной конфигурациях.

[\(ЦАГИ\)](#)

### **Первые вертолеты AH-64E Apache и CH-47F(I) Chinook для Индии**

27 июля 2018 года корпорация Boeing сообщила, что совершили первые полеты первые экземпляры вертолетов AH-64E Apache Guardian и CH-47F(I) Chinook, построенных для Индии. Первый полет головного построенного для Индии вертолета AH-64E состоялся 16 июля 2018 года, а первый полет головного построенного для Индии вертолета CH-47F(I) - 23 июля. Поставки вертолетов обеих типов производства Boeing в Индию будут начаты в 2019 году.

Напомним, что 28 сентября 2015 года министерство обороны Индии наконец подписало с правительством США и корпорацией Boeing пакет контрактов общей стоимостью 3 млрд долл на закупку 22 боевых вертолетов AH-64E Apache Guardian и 15 транспортных вертолетов CH-47F(I) Chinook. Опционы к контрактам включают еще 11 вертолетов AH-64E и семь CH-47F(I).

Контракты были подписаны по сложной "смешанной" схеме, предусматривающей закупку министерством обороны Индии боевых вертолетов AH-64E непосредственно у корпорации Boeing по линии "прямых коммерческих продаж" (Direct Commercial Sales - DCS), а вооружения, оборудования, запчастей и имущества к ним - у американского правительства по соглашениям по линии межправительственных иностранных военных продаж Foreign Military Sales (FMS). По линии FMS будет

осуществляться также подготовка индийского личного состава. В частности, известно, что в поставку по FMS войдут 12 РЛС AN/APG-76 Longbow, 812 управляемых ракет AGM-114L-3 Longbow Hellfire и 542 ракеты GM-114R-3 Hellfire II, а также 242 ракеты FIM-92H Stinger Block I в варианте "воздух-воздух".



Вертолеты CH-47F(I) полностью приобретаются у Boeing по линии DCS.

В 2018 году правительство Индии по той же "смешанной" схеме планирует заключить соглашение с США о поставке еще шести вертолетов AH-64E в счет реализации опциона.

По условиям контрактов Boeing обязалась 30% стоимости соглашений реинвестировать в Индии в виде оффсетов. В частности, по соглашению Boeing с индийской компанией Tata Advanced Systems Ltd. (TASL, оборонный дивизион группы Tata) было создано совместное предприятие Tata Boeing Aerospace Limited (TBAL), которое должно стать единственным производителем на субподрядной основе фюзеляжей боевых вертолетов семейства Boeing AH-64 Apache, производимых Boeing на предприятии в Сент-Луисе в США - как для американской армии, так и для иностранных заказчиков, включая Индию. Открытие производства предприятия TBAL состоялось 1 марта 2018 года в Хайдарабаде. Помимо фюзеляжей, на TBAL будут производиться еще ряд конструктивных элементов вертолетов Apache, включая лонжероны крыла. Рассматривается возможность также организации

производства на TVAL элементов планера транспортных вертолетов Boeing CH-47F Chinook и базовых патрульных самолетов Boeing P-8 Poseidon.



Кроме того, по другому соглашению с Boeing индийская компания Dynamics Technologies в Бангалоре осваивает субподрядное производство пилонов и кормовых грузовых рампы для вертолетов CH-47F Chinook.

[\(Блог Центра анализа стратегий и технологий\)](#)

### **Новый Airbus Helicopters H130 с дополнительным оборудованием от HELIATICA**

Компания Heliatica (Россия) завершила проект по доработке вертолета Airbus Helicopters H130 для российского заказчика. Несмотря на беспрецедентную сложность и масштабность, работы были выполнены менее чем за два с половиной месяца, включая время на получение одобрений на установленное оборудование по нормам EASA и Росавиации.

Heliatica оборудовала вертолет H130 двухканальным автопилотом HeliSAS от Genesys Aerosystems (интегрированным с пилотажно-навигационным комплексом Garmin GTN 750 и многофункциональным дисплеем Garmin G500H) расширителями багажных отсеков разработки Airbus Helicopters Canada, пылезащитным устройством двигателя PureAir PA100 и посадочными пятками Bearpaws от DART Aerospace, радиовысотометром Garmin GRA55 (с индикацией на Garmin G500H), спутниковым модемом и телефоном Garmin GSR 56, подключенным к СПУ, камерами обзора



слепых зон Heliatica, российскими авиационными часами АЧС-1. На все установленное оборудование получено одобрение EASA и Росавиации.

Проект был выполнен в партнерстве с испанским сервисным центром Heliswiss Iberica, сертифицированным российскими авиационными властями по ФАП-285. Компания Heliswiss Iberica является авторизованным сервисным центром и дистрибьютером оборудования Garmin, Genesys Aerosystems и DART Aerospace. HELIATICA является эксклюзивным дистрибьютером в России компаний DART Aerospace (Канада) и Genesys Aerosystems (США).

Это первый в России и СНГ вертолет H130 с представительским салоном STYLENCE.

Сложная многоцветовая схема покраски выполнена компанией Heliswiss Iberica.

Коротко об установленном оборудовании:

- Автопилот HeliSAS компании Genesys Aerosystems - это система стабилизации и двухканальный автопилот. Система спроектирована таким образом, чтобы работать в течение всего полета. Такая технология дает возможность сразу использовать весь функционал системы стабилизации и значительно облегчает управление вертолетом.
- За счет использования функций системы стабилизации пространственного положения и моделирования усилия на ручке управления значительно повышается управляемость и обеспечивается гашение возможных нежелательных колебаний вертолета. Пилот может корректировать работу HeliSAS в любое время, просто приложив усилие к ручке управления. При потере визуального контакта с землей в условиях ограниченной видимости можно просто снять усилие с ручки управления, и вертолет самостоятельно восстановит пространственное положение относительно земли.
- Объем багажных отделений увеличен на 35%, грузоподъемность левого отсека выросла до 155 кг, правого - до 130 кг.
- Установленное пылезащитное устройство двигателя PUREair PA100 является совместной разработкой Dart Aerospace и Pall Aerospace. Фильтр не требует регулярного демонтажа для прочистки (функция самоочистки), вес конструкции составляет 12,75 кг.
- Комплекс видеокамер для обзора слепых зон разработан и сертифицирован Heliatica по европейским нормам EASA и российским нормам Росавиации.
- Система обзора слепых зон позволяет выводить видеоизображение подстилающей поверхности в районе задней части шасси и зоны рулевого винта либо на мультимедийный дисплей Garmin G500H, либо на отдельный HD дисплей, установленный на приборной панели пилота.
- Штатный пилотажно-навигационный комплекс на базе Garmin G500H и GTN 750 был дооснащен модемом Flightstream 510 и теперь поддерживает беспроводное подключение мобильных устройств для обновления картографических баз данных и переноса заранее подготовленного полетного задания с мобильного устройства.
- Впервые в России на вертолет H130 был установлен радиовысотомер GRA55, интегрированный с комплексом Garmin G500H.



- Спутниковый модем и телефон Garmin GSR 56 интегрирован со штатным самолетным переговорным устройством.

[\(Хелиатика\)](#)

### **Трехпрофильные лопасти сделают вертолеты Chinook более грузоподъемными**

Американский авиастроительный концерн Boeing намерен оснастить модернизированную версию тяжелого транспортного вертолета CH-47 Chinook несущими винтами с композитными трехпрофильными лопастями. Об этом, как сообщает Jane's, заявил вице-президент концерна по транспортным вертолетам Чак Дабундо. По его словам, такая доработка позволит существенно увеличить грузоподъемность машины, передает N+1.

Вертолеты Chinook используются американскими военными с 1962 года. За это время они прошли несколько программ модернизации. Последняя версия вертолета — CH-47F — поставляется в войска с 2008 года. Машина, выполненная по продольной схеме расположения винтов, имеет в длину 30,1 метра с учетом роторов диаметром 18,3 метра каждый.

CH-47F имеет максимальную взлетную массу 22,7 тонны и способен перевозить грузы массой до 10,9 тонны. Вертолет может выполнять полеты на скорости до 315 километров в час на расстояние до 741 километра. Вертолеты Chinook сегодня стоят на вооружении 21 страны мира.

У модернизированной версии транспортного вертолета лопасти на протяжении от корня к законцовке будут иметь три разных профиля. Кроме того, лопасти получат немного загнутые законцовки. По оценке конструкторов, такое решение одной лишь заменой лопастей несущих винтов вертолета позволит увеличить его грузоподъемность по меньшей мере на 680 килограммов.

Ранее стало известно, что модернизированный вертолет, получивший обозначение Block II, получит два топливных бака вместо шести. Такое решение, как ожидается, позволит уменьшить массу топливной системы и увеличить ее емкость. Наконец, Block II получит улучшенную трансмиссию. Благодаря модернизации в целом грузоподъемность машины вырастет по меньшей мере на одну тонну.

Согласно действующим планам американского концерна, первый модернизированный транспортный вертолет будет собран в 2018 году, а его масштабные испытания начнутся в 2019-м. Поставка первых машин в войска запланирована на 2023 год.

Сегодня несколько компаний в мире во время модернизации вертолетов заменяют обычные лопасти их несущих винтов композитными. Так, в конце прошлого года начались летные испытания российского многоцелевого вертолета Ми-171Е с композитным несущим винтом.

Композитный несущий винт позволил несколько повысить летные характеристики вертолета Ми-171Е по сравнению с не модернизированными машинами этого семейства. Благодаря композиционным материалам винт получился легче традиционного.

[\(АЕХ\)](#)



### **Sikorsky возобновила летные испытания скоростного вертолета-разведчика S-97 Raider**

Американская компания Sikorsky возобновила летные испытания перспективного скоростного вертолета-разведчика S-97 Raider, приостановленные после аварии в августе прошлого года. Как пишет Aviation Week, полет вертолета состоялся 28 июня 2018 года на аэродроме Уэст-Палм-Бич во Флориде. Аппарат находился в воздухе полтора часа.

Во время испытательного полета в августе прошлого года вертолет-разведчик S-97 совершил жесткую посадку, получив серьезные повреждения корпуса. Инцидент произошел на аэродроме компании Sikorsky в Уэст-Палм-Бич во Флориде. Летчики, управлявшие вертолетом, ранены не были.

Вертолет находился в режиме висения, во время которого резко потерял высоту и ударился о взлетно-посадочную полосу. В момент происшествия шасси вертолета было убрано. Причиной жесткой посадки, по заявлению Sikorsky, стало «сложное взаимодействие между землей, посадочным шасси, системой управления и действиями летчиков».

Во время нового испытательного полета S-97 убрал шасси и задействовал толкающий воздушный винт в хвостовой части. Состоявшиеся проверки признаны полностью успешными.

Ранее S-97 прошел проверки низкоскоростными пролетами, а также выполнил несколько полетов на скорости 150 узлов (278 километров в час). Теперь американская компания планирует довести скорость полета вертолета до максимальных расчетных 220 узлов до конца лета текущего года.

Летные испытания S-97 проводятся с конца мая 2015 года. В октябре 2016 года Raider совершил первый полет с убраным шасси. В 2017 году планировалось начать скоростные испытания вертолета. В настоящее время S-97 участвует в тендере Армии США на разработку и поставку новых разведывательных винтокрылых летательных аппаратов, которые должны будут заменить устаревшие вертолеты OH-58D Kiowa Warrior.

[\(N+1\)](#)

### **Новости вертолетной индустрии в России**

#### **"Полярные авиалинии" приняли третий медицинский вертолет Ми-8МТВ-1**

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) поставила в Республику Саха (Якутия) третий вертолет Ми-8МТВ-1, оснащенный современным медицинским оборудованием. 28 июля воздушное судно перелетело с Казанского авиационного завода в Якутск под управлением экипажа авиакомпания "Полярные авиалинии", сообщили в Министерстве транспорта и дорожного хозяйства Якутии.



ГТЛК получила вертолет, предназначенный для передачи "Полярным авиалиниям", в начале июня 2018 г. В августе планируется перегнать в республику еще два вертолета Ми-8МТВ в медицинской комплектации. Поставки осуществляются в рамках контракта, заключенного в конце 2017 г., между лизингодателем и "Вертолетами России" на 31 медицинский вертолет (12 "Ансатов", Ми-8АМТ и 6 Ми-8МТВ-1).

Таким образом, в республику Саха передадут в общей сложности пять машин, которые будут базироваться в Среднеколымском, Булунском, Верхоянском улусах и в городе Якутске.

Поставки санитарных Ми-8МТВ в Якутию от ГТЛК начались в августе 2017 г. в рамках федеральной программы, направленной на развитие санавиации в труднодоступных районах РФ.

[ATO.Ru](http://ATO.Ru)

### **«Вертолеты России» вкладывают 26 миллионов в российскую ОС**

Ростеховский холдинг «Вертолеты России» продолжает проект по отказу от Microsoft Windows в пользу отечественной ОС. На очередной этап импортозамещения выделено свыше 26 млн. руб.

«Вертолеты России» переходят на отечественную ОС

Холдинг «Вертолеты России», входящий в госкорпорацию «Ростех», решил дополнительно вложить 26,6 млн руб. в свой проект по переходу на отечественную операционную систему. Эта сумма фигурирует в качестве начальной цены контракта в организованном компанией тендере на настройку и развертывание «корпоративного прототипа импортозамещенного контура ОС».



На данный момент госзаказчик уже определился с поставщиком, однако его имя в публичном доступе не представлено. Опрошенные CNews источники на софтверном рынке оказались не в курсе того, кто именно станет исполнителем работ.

Осуществление подрядных работ рассчитано на 365 дней с момента подписания соглашения. В контур работ помимо непосредственно «Вертолетов России» включено развертывание ОС на входящих в холдинг предприятиях «Роствертол», «КумАПП», «Прогресс», СМПП, «Редуктор-ПМ», «Казанский вертолетный завод».

### ***Что за ОС внедряется***

В техзадании, касающемся тендера, подробности проекта представлены достаточно скупо. Название замещающей ОС не упоминается. На момент выхода материала в компании этот вопрос редакции не прояснили. Однако в начале 2017 г. CNews писал о намерении «Вертолетов» перейти на Astra Linux, которая должна была «обеспечить работу основных приложений и сервисов организации».

Из того, что позволяет понять новое ТЗ, можно отметить, что от подрядчика требуется осуществить консалтинг по доработкам, дополнительным настройкам и разработке новой функциональности системы. Также ему придется устранить ошибки, вызванные «неквалифицированными действиями работников заказчика или третьих лиц, допущенных в систему».

### ***Подробности о старте проекта***

Перевод на российскую ОС изначально происходил в «Вертолетах» силами «ИТ-дочки» «Ростеха» — «РТ-информ». Ее представитель Людмила Григорьева в разговоре с CNews сообщила в начале 2017 г., что, речь уже тогда шла о втором этапе проекта. «На первом этапе в период с октября по ноябрь 2016 г. производились техническое проектирование по проекту и отработка типового решения, — рассказала она. — На втором этапе с декабря 2016 года по январь 2017 года выполнялись работы по переводу управляющей компании холдинга “Вертолеты России” на новую операционную систему».

Как уточняла Григорьева, на тот момент Linux заменил более ста серверных и десктопных систем Microsoft Windows. В «РТ-информ» уверены, что в долгосрочной перспективе новые системы обеспечат экономию финансовых средств в области лицензирования рабочих мест и технической поддержки, однако конкретных оценок размеров этой экономии в общении с CNews не привели.

Стоит отметить, что в феврале 2016 г. в «Вертолетах России» сообщали о планах по переводу на открытое ПО к 2019 г. до 50% инфраструктурных компонентов и бизнес-приложений.

### ***Общий подход***

Как заверяли ранее в «РТ-информ», в ходе проекта по импортозамещению ОС важное внимание уделялось обеспечению непрерывности бизнес-процессов. Его специфика состояла в создании гетерогенной среды в ИТ-инфраструктуре, в которой подразумевается возможность параллельного



функционирования как сервисов, находящихся в новой импортозамещенной среде, так и тех сервисов, которые ранее в течение десятилетий создавались на предприятии.

[\(CNews\)](#)

### **В рамках ВЭФ впервые будет представлен новый вертолет Ка-62**

Минпромторг России совместно с холдингом "Вертолеты России" впервые представят вертолет Ка-62. Как сообщает пресс-службе фонда "Росконгресс", презентация винтокрылой машины состоится в рамках выставки "Улицы Дальнего Востока" на Восточном экономическом форуме во Владивостоке.

Выставка пройдет на территории набережной бухты Аякс с 11 по 16 сентября.

Напомним, вертолет Ка-62 разрабатывается конструкторским бюро АО "Камов" за счет бюджетных средств и средств холдинга "Вертолеты России". Винтокрылая машина предназначена для перевозки пассажиров, офшорных работ, экстренной медицинской помощи, выполнения операций по поиску и спасению, транспортировки грузов, патрулирования и экологического мониторинга.

Как сообщало ИА REGNUM, IV Восточный экономический форум пройдет во Владивостоке с 11 по 13 сентября 2018 года. Ключевой темой форума станет "Дальний Восток: расширяя границы возможностей". Уже известно, что участие в форуме примет французская делегация, в состав которой планируют войти 20 руководителей франко-российского бизнеса. Также для участия в форуме президент РФ Владимир Путин пригласил лидера Китайской Народной Республики Си Цзиньпина.

[\(ИА REGNUM\)](#)

### **«Вертолеты России» передали ГТЛК пятый медицинский Ансат**

Холдинг «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) в рамках заключенного контракта с Государственной транспортной лизинговой компанией (ГТЛК) осуществил передачу медицинского Ансата производства КВЗ. Вертолет будет эксплуатироваться компанией «Русские Вертолетные Системы» (РВС) и в скором времени начнет выполнять санитарные задания в одном из российских регионов.

Переданный Ансат стал пятым вертолетом этого типа, запланированным к передаче ГТЛК в 2018 году. Машину задействуют в реализации приоритетного проекта «Обеспечение своевременности оказания экстренной медицинской помощи гражданам, проживающим в труднодоступных районах Российской Федерации», утвержденного президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам.

«Вертолеты Ансат несут службу по спасению людей в 7 регионах России. Количество спасенных жизней увеличивается с каждым разом, потому как благодаря эксплуатации медицинских Ансатов соблюдается правило «золотого часа» - это время, за которое пострадавшему можно оказать наиболее действенную помощь. Для этого в наших вертолетах с медмодулями есть все необходимое. В 2018 году ожидается изготовление первых Ансатов в экспортном варианте», - отметил управляющий директор ПАО «Казанский вертолетный завод» Юрий Пустовгаров.



Всего по контракту с ГТЛК в этом году будет поставлено еще 7 вертолетов Ансат с медицинскими модулями. Данные вертолеты имеют ряд серьезных конкурентных преимуществ перед аналогами в своем классе. Прежде всего – это меньшая стоимость обслуживания, обучения и ремонта. Кроме того, Ансат обладает самой вместительной кабиной в классе и имеет высокую скорость, что позволяет использовать его при полетах на большие расстояния.

Ансат - легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийное производство которого развернуто на Казанском вертолетном заводе. В мае 2015 года сертификацию прошла модификация машины с медицинским модулем, которая соответствует всем международным стандартам санитарной авиации и позволяет спасти жизнь человека. Так, вертолеты оснащаются системой искусственной вентиляции легких, теле-ЭКГ, расшифровывающей кардиограммой в реальном времени.

Согласно сертификату, конструкция вертолета позволяет оперативно трансформировать его как в грузовой, так и в пассажирский вариант с возможностью перевозки до 7 человек. Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) – крупнейшая лизинговая компания России. Поставляет в лизинг воздушный, водный и железнодорожный транспорт, автомобильную и специальную технику для отечественных предприятий транспортной отрасли, а также осуществляет инвестиционную деятельность в целях развития транспортной инфраструктуры России. Единственным акционером компании является Российская Федерация в лице Министерства транспорта РФ. ГТЛК имеет кредитные рейтинги категории double B от трех ведущих международных рейтинговых агентств, а также рейтинг по национальной шкале «А+(RU)» от агентства АКРА. По состоянию на 31 декабря 2017 года активы ГТЛК по МСФО превысили 340 млрд рублей.

[\(Вертолеты России\)](#)

### **«Русские Вертолетные Системы» получили новый «Ансат»**

Парк компании «Русские Вертолетные Системы» пополнил новый медицинский вертолет. Борт RA-20013 передан в рамках подписанного 6 декабря 2017 года контракта между «РВС» и «ГТЛК» на поставку 6 новых медицинских вертолетов «Ансат» в 2018 году.

«Русские Вертолетные Системы» - крупнейший гражданский эксплуатант вертолетов данного типа. На данный момент в парке компании 8 вертолетов «Ансат», 7 из которых – в медицинской версии, а также 1 борт в VIP исполнении.

Вертолет будет задействован при реализации программы развития санитарной авиации в составе специализированного медицинского подразделения Компании.

«РВС» накоплен богатый опыт эксплуатации вертолетов «Ансат» в различных географических и климатических условиях. Сегодня медицинские вертолеты Компании выполняют санитарные миссии в Северо-Западном, Приволжском, Южном и Уральском Федеральных округах. Санитарные вертолеты Компании осуществляли дежурство в дни проведения Чемпионата Мира по футболу FIFA 2018 в Нижнем-Новгороде.

[\(РВС\)](#)



### **Улан-Удэнский авиазавод заключит контракт на транспортные услуги на 235 млн рублей**

Улан-Удэнский авиационный завод (У-УАЗ) объявил тендер на оказание транспортных услуг в течение двух лет. За предоставление и обслуживание техники разных видов компания готова заплатить 235 млн рублей.

Заявки на участие в конкурсе принимаются до 20 августа. Как ожидается, 29 августа дирекция завода подведет его итоги и выберет победителя, сообщает RosTender.info.

Как указано в материалах тендера, авиазавод нуждается в технике для транспортировки пассажиров и грузов, для обеспечения полетов, заправки и буксировки самолетов, а также в техобслуживании собственного автопарка.

Согласно техническому заданию, победитель тендера должен предоставить 10 легковых машин марок Тойота Камри, Тойота Королла, Мерседес 450 и других, 7 грузопассажирских автомобилей типа УАЗ и ГАЗ, 5 тракторов, 18 единиц специальной техники для обслуживания самолетов и обеспечения полетов, 13 автобусов, 39 единиц погрузчиков, заправочной техники и прочих машин.

Собственный автопарк авиазавода, который необходимо обслуживать, состоит из 6-ти легковых автомобилей, 6-ти тракторов и погрузчиков, а также 1 передвижной электролаборатории.

[\(Ростендер\)](#)

### **Деловой оператор "АвиаТИС" пополнил флот третьим AW139**

Российский оператор деловой авиации "Авиационные технологии, инвестиции, сервис" ("АвиаТИС"; вышел на рынок коммерческих авиаперевозок весной 2017 г.) получил в управление третий средний двухдвигательный вертолет AW139. Как рассказали АТО.ru в компании, воздушное судно, выполненное в VIP-комплектации, произведено в Италии в 2013 г. Оно имеет российскую регистрацию (как и все остальные ВС во флоте перевозчика). Вертолет будет базироваться в Москве (сейчас принимается решение о конкретной площадке постоянного базирования).

Принятый AW139 стал третьим бортом этого типа в парке компании, полученным в управление. Преимущественно он будет эксплуатироваться в интересах владельца.

Все AW139 в парке оператора выполнены в VIP-комплектации и рассчитаны на перевозку восьми пассажиров с экипажем, состоящим из двух пилотов (еще два ВС, также итальянского производства, выпущены в 2012–2013 гг.). При этом вертолеты данного типа компании внесены как в свидетельство эксплуатанта АОН, так и в сертификат эксплуатанта на выполнение коммерческих воздушных перевозок. "Это позволяет использовать их как в интересах владельца, так и для выполнения чартеров", — прокомментировал деловой оператор. Пассажирский салон отделен от кабины пилотов перегородкой с опускаемым стеклом, оборудован переговорной системой, телефонией, интернетом, бортовой аудио- и видеосистемой.

Отметим, что "АвиаТИС" самостоятельно осуществляет оперативное техническое обслуживание вертолетов, а также обрабатывает и анализирует полетную информацию. Допуск на обслуживание вертолетов типа AW139 по ФАП-285 получен компанией в декабре 2017 г.

Это уже второе пополнение флота делового оператора за текущий год: ранее "АвиаТАС" также получила "крупный бизнес-джет". Как рассказали АТО.ru в компании, у нее "есть твердые договоренности относительно коммерческого управления другими ВС уже в перспективе этого года, но озвучивать их преждевременно".



Сегодня флот компании включает 15 судов разного класса, которые базируются в Москве, Санкт-Петербурге, Анапе и Абакане. Согласно сайту перевозчика, речь идет о таких типах ВС, как вертолеты AW109SP, AW139, EC155, Ми-8МТВ-1, AS355, EC135, а также самолеты Beechcraft Premier и Bombardier Challenger 300. Основой бизнеса оператора является коммерческое управление воздушными судами. ([ATO.Ru](http://ATO.Ru))

#### **Первый вертолет санитарной авиации появился на Вологодчине**

В Вологодской области заступил на дежурство первый санитарный вертолет Ми-8АМТ, оснащенный медицинским модулем, сообщает пресс-служба губернатора региона Олега Кувшинникова в среду.

Специализированная винтокрылая машина 2018 года выпуска укомплектована широким набором современного медицинского оборудования, а также обладает улучшенными летно-техническими



характеристиками. На борту вертолета аппарат искусственной вентиляции легких, монитор контроля состояния пациента, дефибриллятор, реанимационный набор, а также запас медикаментов.

Эксплуатировать воздушное судно будет опытный экипаж "Вологодского авиационного предприятия", а также бригада врачей-реаниматологов. Сегодня служба санитарной авиации - это 17 специалистов, в том числе пять врачей, четыре фельдшера и восемь медсестер.

"В новом вертолете установлены дополнительные топливные баки, поэтому он может без дозаправки долететь до любой точки нашего большого региона. Техника способна взлетать практически в любую погоду благодаря двигателям повышенной мощности. Современный медицинский модуль позволяет врачам проводить реанимацию больных прямо на борту", - цитирует О.Кувшинникова пресс-служба.

Глава региона отметил, что в 2017 году Вологодчина вошла в федеральный проект "Обеспечение своевременности оказания экстренной медицинской помощи гражданам, проживающим в труднодоступных районах РФ" и получила господдержку на развитие санавиации. С учетом регионального софинансирования общий объем средств на закупку услуг по транспортировке экстренных больных вертолетом до 2019 года составит 315 млн рублей.

В пресс-службе уточняют, что работа санитарной авиации на Вологодчине организована с 2016 года, но ранее для этих целей использовались пассажирские версии вертолетов Ми-8 и самолетов Як-40, поэтому врачам приходилось дополнительно брать на борт медицинское оборудование.

[\(Interfax Russia\)](#)

### **Санитарная авиация: как это было**

Читаешь архивные статьи и поражаешься - как много интересного происходило в Карелии, а мы и не знаем об этом. Вот, например, санитарная авиация конца 30-х годов прошлого века - какие чудеса они, летчики санавиации, врачи, медсестры творили!

В книжке, изданной в 1939 году, приводятся примеры того, как санавиация спасала жизни людей. Пример: в Поросозеро девушка получила несколько ранений (характер ранений не уточняется - то ли производственные, то ли бытовые травмы). Спасти ее на месте врачи не могли, нужны были опытные хирурги. И что? Вызвали самолет из Петрозаводска, который вылетел в 3-м часу ночи под управлением летчика Горбачева. Девушку доставили в хирургическую лечебницу имени доктора М.Д. Иссерсона и, видимо, жизнь спасли.

В Ухте у 18-летней девушки после родов случилось заражение крови. Опять же Горбачев летит на задание и, девушку доставляют в гинекологическое отделение Центральной больницы Петрозаводска.

Оттуда же пришло срочное сообщение: одна из больных нуждается в срочной операции, которую на месте сделать не могут. Представьте себе, что за больной вылетел пассажирский гражданский самолет под управлением пилота Скляренко (а это, между прочим, почти 500 километров -3 с



половиной часа лету!). На борту самолета, кстати, был сам К.А.Гудкин, который и спас жизнь пациентки!

А, вот, теперь, совершенно невероятный факт. В селе Шокша (сейчас это совсем близко от Петрозаводска) заболела жена местного кузнеца. Два дня ей было очень плохо - и за ней вылетел санитарный самолет с пилотом Горбачевым и доктором Лихаревым. Женщине оказали помощь на месте, а потом увезли в город. Но, как оказалось, у Марии остался дома грудной ребенок. Так вот, представьте, что санитарный самолет снова полетел в Шокшу и доставил "грудничка" к матери! Сейчас такое возможно?

Впрочем, насчет сейчас: пытался я узнать по поводу состояния санавиации в Карелии. Или люди в отпусках, или никто ничего не знает - на телефонные звонки мало кто отвечает. Но, судя по некоторым слухам, больных, таки, из районов республики на авиатранспорте эвакуируют, занимается этим, согласно проведенным конкурсам, не местные авиаторы. Да, ладно - главное, чтобы во время больных вывозили, как это было в прошлом веке.

[\(Карелинформ\)](#)

#### **Система менеджмента качества АО "Редуктор-ПМ" получила международный сертификат**

Предприятие АО "Редуктор-ПМ" холдинга "Вертолеты России" (входит в госкорпорацию Ростех) получило Сертификат соответствия требованиям международного стандарта EN 9100:2018 "Системы менеджмента качества. Требования к организациям авиационной, космической и оборонной отрасли".

Наличие разработанной, внедренной и сертифицированной в соответствии со стандартом EN 9100 системы менеджмента качества (СМК) является обязательным требованием со стороны вертолетных заводов холдинга "Вертолеты России" и ведущих мировых производителей аэрокосмической отрасли.

Подготовка к получению сертификата проходила на АО "Редуктор-ПМ" в рамках проекта развития центра компетенций "Трансмиссии" с 2016 года, а также плана по совершенствованию СМК предприятий Холдинга. За это время в соответствии с требованиями EN 9100 была доработана СМК и проведено обучение специалистов АО "Редуктор-ПМ" в консалтинговой фирме ООО "ТЭМ консалтинг".

Больше года специалисты ООО "ТЭМ консалтинг" помогали предприятию прорабатывать новые требования стандарта, консультировали по различным методикам СМК и работе в системе "OASIS", проводили совместные диагностические аудиты документации и производства. Сегодня все нововведения внедрены в подразделениях предприятия.

СМК предприятия сертифицирована в международном органе АО "Бюро Веритас Сертификейшн Русь" на соответствие требованиям EN 9100:2018. Благодаря полученному сертификату АО "Редуктор-ПМ" внесено как надежный производитель в реестр международной онлайн-системы поставщиков аэрокосмической промышленности "OASIS". Для предприятия это означает доступ к международной



кооперации, возможность получать дополнительные заказы, а также маркетинговые и позиционные преимущества.

[\(Вертолеты России\)](#)

### **Воздушная "скорая помощь"**

"Ансат" - легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийное производство которого развернуто на Казанском вертолетном заводе. Первый прототип был собран в мае 1997 года, спустя два года вертолет совершил свой первый полет. В 2011 году Казанский вертолетный завод начал процесс сертификации гражданской версии машины и в августе 2013 получил сертификат типа Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК).

В мае 2015 года сертификацию прошла модификация машины с медицинским модулем, которая соответствует всем международным стандартам санитарной авиации.

"Одобрение санитарного варианта вертолета "Ансат" позволит оказывать первую медицинскую помощь, а также эвакуировать пострадавших с места происшествия", - отмечал председатель АР МАК Владимир Беспалов.

Легкий многоцелевой вертолет "Ансат" с медицинским модулем был представлен на VIII Международной выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2015.

Медицинские вертолеты имеют очевидные преимущества перед автомобильным транспортом: они быстрее могут добраться до пострадавшего и не зависят от ситуации на дорогах.

Вертолетная техника играет ключевую роль при оказании помощи пострадавшим в различных авариях, дорожно-транспортных происшествиях и при несчастных случаях. По статистике, оказание медицинской помощи в максимально короткие сроки увеличивает шансы потерпевшего на выживание более чем в два раза, на 70% снижается тяжесть последствий для пострадавших в ДТП, а также для пациентов с острыми сердечными приступами и инсультами.

"Ансат" имеет ряд серьезных конкурентных преимуществ перед аналогами в своем классе. Прежде всего – это меньшая стоимость обслуживания, обучения и ремонта. Кроме того, данные вертолеты обладают самой вместительной кабиной в классе и имеют высокую скорость, что позволяет использовать его при полетах на большие расстояния.

Так, "Ансат" может развивать максимальную скорость 275 км/ч и совершать перелет на расстояние свыше 500 км. Пассажирская кабина вертолета позволяет разместить двух пострадавших и необходимое медицинское оборудование, а также обеспечить пространство для работы медицинского персонала.

Бортовой набор медицинского оборудования "Ансата" соответствует современным мировым стандартам. Вертолеты оснащаются системой искусственной вентиляции легких, теле-ЭКГ, расшифровывающей кардиограммой в реальном времени. Модуль также обеспечивает возможность



проведения реанимации, интенсивной терапии и мониторинга основных функций жизнедеятельности организма пострадавшего во время транспортировки в госпиталь.

Кроме того, конструкция вертолета позволяет оперативно трансформировать его как в грузовой, так и в пассажирский вариант с возможностью перевозки до 7 человек.

Первым заказчиком медицинской версии нового вертолета стало министерство здравоохранения Татарстана. "Вертолеты России" (входит в Госкорпорацию "Ростех") передали заказчику первый серийный "Ансат" с медицинским модулем в октябре 2016 года. Вертолет поступил в распоряжение Республиканской клинической больницы в качестве средства для экстренной медицинской эвакуации и транспортировки пострадавших.

В том же году "Вертолеты России" в рамках выставки China Aviation and Aerospace Exhibition-2016 в Чжухае заключили контракт на поставку медицинской версии вертолетов "Ансат" с компанией Wuhan Rand Aviation Technology Service Co. Ltd.

"Мы рады, что первым зарубежным заказчиком вертолета "Ансат" стал именно Китай, так как Россия имеет долгую и продуктивную историю сотрудничества с Китайской Народной Республикой. Китай - давний эксплуатант вертолетов советского и российского производства. Мы надеемся, что за этой поставкой вскоре последуют другие, и парк "Ансатов" в Китае будет увеличиваться", - заявил генеральный директор холдинга "Вертолеты России" Александр Михеев.

Кроме того, "Вертолеты России" заключили контракты на поставку вертолетов для оказания медицинской помощи жителям труднодоступных районов России с Государственной транспортной лизинговой компанией (ГТЛК). В рамках проекта, утвержденного правительством РФ, планируется задействовать российские вертолеты в 34 регионах России для медицинской эвакуации пациентов.

В 2017 году санитарная авиация России уже пополнилась тремя десятками вертолетов, всего же программа развития санитарной авиации предусматривает создание до 2019 года 60 медицинских вертолетов. Помимо вертолетов "Ансат" речь идет о вертолетах Ми-8МТВ-1 и Ми-8АМТ.

Так, на днях заказчику был передан пятый "Ансат" в медицинской версии. Вертолет будет эксплуатироваться компанией "Русские вертолетные системы" и в скором времени начнет выполнять санитарные задания в одном из российских регионов. Всего по контракту с ГТЛК в этом году будет поставлено еще 7 вертолетов "Ансат" с медицинскими модулями.

"Вертолеты "Ансат" несут службу по спасению людей в 7 регионах России. Количество спасенных жизней увеличивается с каждым разом, потому как благодаря эксплуатации медицинских "Ансатов" соблюдается правило "золотого часа" - это время, за которое пострадавшему можно оказать наиболее действенную помощь. Для этого в наших вертолетах с медмодулями есть все необходимое", - отметил управляющий директор Казанского вертолетного завода Юрий Пустовгаров.

Он также сообщил, что в 2018 году ожидается изготовление первых "Ансатов" в экспортном варианте.



В частности "Вертолеты России" поставят Китаю три медицинских вертолета для спасательных операций в ходе зимних Олимпийских игр в 2022 году.

Как сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе холдинга, компания United Helicopters International Group (авторизированный дистрибьютор холдинга "Вертолеты России" в КНР) заключила соглашение на поставку трех медицинских вертолетов центру экстренного реагирования и спасения Китая "999".

По словам сотрудника пресс-службы, центр, который является дочерней компанией фонда "Красный Крест Пекина", получит два легких вертолета "Ансат" и один Ми-171 в медицинской комплектации.

Также в прошлом году "Вертолеты России" заключили с United Helicopters еще три контракта, по которым китайским эксплуатантам будут поставлены 10 вертолетов – пять "Ансатов", три Ми-171 и два Ка-32А11ВС.

Кроме того, холдинг ведет переговоры о поставке многоцелевых вертолетов "Ансат" в Иран. Предполагаемый заказчик машин – министерство здравоохранения и медицинского образования Ирана. Помимо поставок вертолетов прорабатывается вопрос организации их сборки в Иране.

[\(Интерфакс\)](#)

#### **«Ростех» сел за штурвал скорой помощи**

*Единым оператором санавиации стала НССА*

Правительство утвердило АО "Национальная служба санитарной авиации" (НССА), подконтрольное "Ростеху" и ФРСА, как единственного исполнителя медицинских авиаработ для госнужд. В конце 2017 года эту идею поддержал президент, но она вызвала недовольство участников рынка. Пока в отрасли не понимают, как будет организована работа нового оператора, и авиакомпании рассчитывают на роль субподрядчиков.

Премьер Дмитрий Медведев на днях подписал распоряжение о назначении НССА единым оператором авиационных работ, оказывающим услуги скорой медицинской помощи для госнужд в 2018-2019 годах. Регионы получают право заключать контракты с НССА "как с единым исполнителем", их стоимость рассчитывает заказчик на основании "общедоступной ценовой информации" - средневзвешенной цены летного часа. Типовой контракт должны разработать Минтранс и Минздрав, согласовать - ФАС и Минфин.

В Минфине запрос "Ъ" перенаправили в Минтранс (там не ответили) и в Минздрав. В Минздраве приоритетом в развитии санитарной авиации назвали своевременное и качественное оказание скорой медпомощи с использованием воздушных судов. Организация полетов, подчеркнули там, задача авиакомпаний. В "Ростехе" говорят, что учредили НССА в рамках поручения президента создать в регионах систему санитарно-авиационной эвакуации по единому стандарту в формате "24/7".



Госкорпорация выпускает воздушные суда и медицинское оборудование, создает инфраструктуру, включая сервисные базы и программные продукты для санитарной авиации. Итоговые параметры проекта станут понятны после обсуждений с ведомствами. В 2017-2018 годах "Вертолеты России" (входят в "Ростех") выпустили 46 вертолетов в медицинской комплектации, до конца года передадут еще 14, и развитие НССА, рассчитывают в госкорпорации, значительно увеличит загрузку компании.

Владимир Путин поручил правительству заняться санитарной авиацией еще в 2013 году. В конце 2016 года был утвержден паспорт приоритетного проекта для труднодоступных районов (34 субъекта РФ). По данным "Ъ", потребность в авиации от всего объема экстренной медпомощи определена в 30% в европейской части страны и в 50-80% - в Сибири и на Дальнем Востоке. Потенциально такие услуги могут предоставляться на 85% территории РФ, на дежурстве около 200 вертолетов (модификации Ми-8, "Ансат", Bell и Eurocopter). По данным Минздрава, в 2017 году было более 24 тыс. санитарных вылетов. Санавиация финансируется в рамках приоритетного проекта и регионами, но не входит в состав базового ОМС.

Заказчиком проекта выступает Минздрав, до 2020 года на него выделяется 10,2 млрд руб. (3,3 млрд руб. в год). Цель - увеличить доли госпитализированных по экстренным показаниям в течение первых суток в 2017 году до 71%, в 2018 году - 83,5%, в 2019-м - 90%. В рамках государственно-частного партнерства предполагалось строить 34 вертолетные площадки и заключить с регионами соглашения о закупке 8,5 тыс. вылетов. В конце 2017 года "Ростех" заявил о готовности создать единого оператора экстренной медпомощи.

НССА на 25% принадлежит АО "Рычаг" (49,8% у "Вертолетов России"), 75% - у Фонда развития санитарной авиации (ФРСА), президент которого Иван Яценко - основной бенефициар вертолетного оператора "Хели-драйв Северо-Запад". Головная компания "Хели-драйв" принадлежит Ольге Ткаченко, совладелице ООО "Проектпроторг". ФРСА ранее принадлежал Сергею Кастюку - экс-совладельцу "Проектпроторга".

Сейчас, по данным портала госзакупок, услуги санавиации в РФ предоставляет около 20 операторов, в 2016-2017 годах основные контракты получали вертолетная компания "Ямал", "ЮТэйр - Вертолетные услуги", "Аэрогео", "Скол", "Полярные авиалинии", ПАНХ, "Русские вертолетные системы". Сами операторы ситуацию не комментируют. По словам источников "Ъ", пока неясно, как будут организованы авиаработы на базе НССА: будет ли АО закупать вертолеты и создавать отдельного эксплуатанта или использовать мощности "Хели-драйв" или другой компании. Многие авиаторы уже купили вертолеты под федеральную программу, и собеседник "Ъ" не исключил, что НССА проведет тендеры среди участников рынка. Глава Infomost Борис Рыбак говорит, что для нужд страны необходим очень крупный оператор с парком свыше 200 вертолетов, иначе на рынке просто появится организация по перераспределению заказов.

Но и тут могут возникнуть конфликты: методика определения стоимости услуг вызывает вопросы у участников рынка: в ней описывается расчет стоимости летного часа, но не упоминается стоимость дежурства вертолета и персонала, хотя это самая дорогая составляющая. Лишь немногие регионы (Москва, ЯНАО, Краснодарский край, Якутия) располагают средствами на финансирование санавиации, отмечает один из источников "Ъ". Он уточняет, что сейчас услуги санавиации



организованы в разных форматах: оплата летных часов по разовым заявкам, покупка вертолетов за счет регионов с передачей операторам, иногда гарантии при лизинге техники. До создания НССА ключевым требованием Минздрава оставалось соблюдение сроков вылета, говорит собеседник "Ъ", теперь основной упор будет сделан на стандартизации регламентов взаимодействия в регионах.

[\(Коммерсантъ\)](#)

### **РВС продолжили наращивать количество "Ансатов" в своем парке**

"Русские вертолетные системы" (РВС) продолжают наращивать парк медицинских вертолетов "Ансат". Компания получила третий из шести санитарных "Ансатов", которые РВС должны принять по контракту с Государственной транспортной лизинговой компанией (ГТЛК) в 2018 г. Речь идет о машине с бортовым номером RA-20013. Как сообщили АТО.ru в компании, ВС уже прибыло в "Хелипарк Подушкино" и пока "будет находиться в резерве".

Кроме того, в ГТЛК рассказали АТО.ru, что на сегодня, 2 августа, по акту запланирована поставка РВС еще одного вертолета этого типа. Таким образом, флот "Ансатов", предназначенных для медицинских перевозок, у компании увеличивается до восьми воздушных судов. Оператор также располагает одним таким бортом в VIP-комплектации.

РВС – это крупнейший гражданский эксплуатант "Ансатов". К концу года их число должно увеличиться до 11 вертолетов. РВС эксплуатирует эти машины в Волгоградской, Псковской и Курганской областях, а с июля 2018 г. — еще и в Оренбургской области. В начале лета 2018 г. оператор отправил одно такое ВС в Нижний Новгород на время проведения чемпионата мира по футболу.

В 2018 г. РВС также начали эксплуатировать два Ми-8АМТ (бортнмера RA-22814 и RA-22823).

[\(АТО.Ru\)](#)

### **Со дня первого полета Ми-14 исполнился 51 год**

Ровно 51 год назад, 1 августа 1967 года, легендарный вертолет-амфибия Ми-14 совершил свой первый полет. Машина, пилотируемая летчиком-испытателем Юрием Швачко, совершила перелет с Московского вертолетного завода им. М.Л. Миля на лётно-испытательную станцию в Люберцах.

Вскоре после первого полета специалисты МВЗ им. Миля приступили к испытаниям машины на воде, которые проводились на Москве-реке в районе села Беседы. Серийный выпуск Ми-14 начался на Казанском вертолетном заводе в 1973 и продолжался до 1986 года. Всего за этот период было изготовлено 273 вертолета данного типа.



Ми-14 разрабатывался в качестве специализированного противолодочного вертолета для Военно-морского флота СССР, однако с 1979 года в модельном ряду появились буксировщик минных тралов Ми-14БТ и многоцелевая поисково-спасательная версия Ми-14ПС.

Вертолеты-амфибии типа Ми-14 созданы на базе многоцелевого вертолета Ми-8Т. Главное конструктивное отличие – установка герметичного лодочного днища вместо силового пола вертолета, благодаря чему вертолет может садиться на воду. По бокам лодочного днища крепились остойчивые поплавки, которые также служили нишами для опор основного убирающегося шасси. Другие системы Ми-14 также были адаптированы для применения в морских условиях, а многие решения, заложенные в его конструкцию, впоследствии нашли применение в более поздних моделях вертолетов типа Ми-8/17, начиная с Ми-8МТ и его экспортной модификации Ми-17.

[\(Вертолеты России\)](#)

#### **На авиационном заводе в Улан-Удэ пройдет реконструкция**

Эксперты Главгосэкспертизы России проверили достоверность определения сметной стоимости первой очереди реконструкции и технического перевооружения Улан-Удэнского авиационного завода. По итогам рассмотрения выдано положительное заключение.



Проектом, получившим положительное заключение Главгосэкспертизы России, предусмотрена реконструкция и техническое перевооружение четырех производственных участков цеха предприятия, а также ряда вспомогательных помещений, что будет способствовать расширению производственного и технологического потенциала предприятия и освоению производства новых типов летательных аппаратов.

Площадь реконструкции и технического перевооружения производственных участков составит 5900,0 кв.м. Финансирование работ будет осуществляться в рамках выполнения федеральной целевой программы.

Улан-Удэнский авиационный завод - единственное авиапредприятие в России, выпускавшее как самолеты, так и вертолеты. Основанный в 1939 году, завод стал градообразующим предприятием для поселков Загорск и Восточный города Улан-Удэ. За более чем семидесятилетнюю историю существования У-УАЗ изготовил более 8 тысяч летательных аппаратов, в том числе истребители Ла-5 и Ла-7, ставшие в годы Великой Отечественной войны главной ударной силой советских военно-воздушных сил, пассажирские самолеты Ан-24, вертолеты Ми-8 и Ми-171.

С 2007 года предприятие входит в состав холдинга АО "Вертолеты России". Его продукция поставляется в Российскую Федерацию, страны СНГ, страны Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Африки, Латинской Америки, Южной Америки.

[\(ФАУ Главгосэкспертиза России\)](#)



### Еще один H130 в России получил автопилот HeliSAS

Компания Heliatica оборудовала третий вертолет Airbus Helicopters H130 для российского заказчика двухканальным автопилотом HeliSAS от Genesys Aerosystems (интегрированным с пилотажно-навигационным комплексом Garmin GTN 750 и многофункциональным дисплеем Garmin G500H). Работы были осуществлены в течение примерно двух недель. Как сообщили АТО.ru в компании, в этом году планируется провести еще четыре установки данного автопилота: три на H130 и одну на H125.

Помимо Heliatica авторизованными сервисными центрами Genesys Aerosystems в России являются уральская вертолетная компания Uralhelicom, получившая статус дилера в марте этого года, и "Хелипорты России", занимающиеся оснащением вертолетов системами Genesys Aerosystems с марта 2017 г.

Несмотря на наличие трех российских сервисных центров по установке HeliSAS этот автопилот пока не пользуется популярностью на вертолетом рынке РФ, рассказали АТО.ru в Genesys Aerosystems. Компании известно примерно о 15 случаях установки автопилота на подержанных ВС, эксплуатируемых в РФ (не считая поставок новых машин, оборудованных системой). Наибольший же спрос на HeliSAS — со стороны американских эксплуатантов.

Как сообщили АТО.ru в Genesys Aerosystems, в настоящий момент у производителя авионики нет планов по подписанию дилерских соглашений с новыми российскими сервисными компаниями. Напомним, что установка автопилота HeliSAS на вертолеты Airbus Helicopters H125/130 получила одобрение российских авиавластей в начале прошлого года. Кроме того, в России эта система может ставиться на вертолеты Robinson R44/R66.

HeliSAS также предназначена для установки на вертолеты Bell-206 и -407. Автопилот в основном режиме работает как система улучшения устойчивости: посредством корректирующего воздействия на ручку управления она поддерживает неизменяемый шаг винта и положение по крену. Также система функционирует в дополнительных режимах: стабилизации курса, выдерживания высоты, отслеживания навигационного сигнала (VOR или GPS) и навигации в зоне подхода (включая вертикальное наведение).

[\(АТО.Ru\)](#)

## Новости вертолетной индустрии в мире

### «И одной службы мало»

HEMS, вне всякого сомнения, относится к сфере социальных технологий. То есть тот, кто думает, что речь идет о налете, об эксплуатации воздушных судов, вообще о технике, понимает смысл и назначение этой авиационной службы крайне плоско. По сути, вертолетная санавиация – это довольно показательная, буквально «торчащая из графика» характеристика качества жизни в той или иной стране. Нет санавиации – нет никакого качества, можно уже ничего не декларировать. Даже сама попытка организации подобной службы, обеспечение ее финансирования говорит об общем уровне

цивилизованности страны. И хотя производители и специалисты аэромедицины нередко пытаются цифрами убедить, что это в целом выгоднее, оптимальнее и служит соображениям гуманности, но эти оправдания бессмысленны, поскольку ценность этой опции, само ее наличие превосходит любые возражения экономического и политического порядка.

В Европе медицинские вертолеты летают чаще птиц. Для многочисленной популяции HEMS везде «зеленый свет», во исполнение правила «золотого часа».



В США, Канаде, Австралии и Европе сложились весьма эффективные, но различные модели HEMS. Создавались они также по-разному. В основном, по инициативе государства, к которому потом присоединялись частники. Часть служб круглосуточные, где-то нет, есть различия в задачах, оснащении и уровне подготовки медперсонала. Но везде примерно одинаковые подходы в организации этой деятельности.

Однако, германский опыт воистину уникален. Служб здесь всего две, но они охватывают всю страну. И это не самое удивительное. Поражает, что они созданы по инициативе не государства или даже частников, а общественных организаций. И финансируются ими!

Первая появилась благодаря Общегерманскому автомобильному клубу ADAC, а сегодня покрывает огромную часть санитарных потребностей Германии! Это крупнейшее общественное объединение, включающее 20 млн. членов. В структуру входят страховая, финансовая компании, издательство,

прокат автомобилей, туроператор, предприятие, выполняющие автобусные междугородние перевозки, и много чего еще.

Вторая основана общественным фондом по инициативе родителей, ребенка которого после ДТП не успела доставить в больницу скорая помощь. DRF Luftrettung в общей сложности располагает чуть более 30 спасательными станциями в Германии, Австрии и Дании и 50 вертолетами. Первой в мире взяла на вооружение EC 145 T2, а ее техническая база способна одновременно обслуживать 11 машин. Для репатриации пострадавших из удаленных регионов планеты используются два самолета Learjet 35A. Часть врачей для экипажей предоставляет германское Минобороны. А в чрезвычайных ситуациях могут быть задействованы вертолеты ПСС бундесвера и машины частных компаний.

Обе обеспечивает интенсивную терапию на борту, могут похвастаться серьезным налетом и показателями по числу спасенных. Нельзя сказать, что такого нет в других странах. Швейцарская Rega живет на взносы граждан и выполняет ряд коммерческих контрактов, чтобы покрывать прочие расходы. В США и Великобритании тоже есть подобный опыт. Но опять же он реализован дробно на уровне графств и конкретных госпиталей, которые арендуют вертолеты, контракуют операторов, организуют круглосуточное дежурство и т.д. Такого великана, как ADAC, нет нигде...

[\(Далее - на сайте АВИ\)](#)

### **Израильская полиция получила первый вертолет Airbus Helicopters H145**

В среду, 1 августа, полиция Израиля получила первый из двух приобретенных ее в США двухмоторных вертолетов Airbus H-145.

Новые вертолеты будут использоваться полицией при борьбе с преступностью, терроризмом и ДТП. В случае необходимости, они могут быть задействованы для тушения пожаров. Кроме того, они могут служить для переброски спецназа полиции в случае чрезвычайных ситуаций.

Пресс-служба правоохранительных органов сообщает, что в ближайшие недели вертолет будет собран и отрегулирован техниками концернов Elbit Systems, Airbus, а также авиационного подразделения полиции.



Ожидается, что второй вертолет будет доставлен в Израиль уже на следующей неделе.

С введением вертолетов в эксплуатацию завершится модернизация вертолетного парка авиационного подразделения полиции, который будет состоять из четырех H-125 и двух H-145. Вертолеты Bell-206 и Bell-206L будут выведены из эксплуатации.

[\(NEWSru Israel\)](#)

### Российские вертолетчики - вновь лучшие на планете!

24-28 июля аэродром "Боровая" под Минском стал площадкой для решающих баталий мирового вертолетного первенства - 16-го Чемпионата мира ФАИ по вертолетному спорту. Кроме того, вслед за Россией, Великобританией и Польшей хозяйкой завершающего, четвертого, этапа Кубка мира по вертолетным гонкам стала Беларусь. Таким образом, сразу два крупнейших мировых авиационных события прошли в минувшие выходные на белорусской земле. Соревнования были открытыми для зрителей, так что минская публика увидела весь цвет мировой вертолетной элиты на родном аэродроме. Зарубежные гости высоко оценили уровень организации соревнований и неповторимую атмосферу, которую смогли создать наши белорусские коллеги: помимо серьезных напряженных соревнований, на аэродроме состоялся любимый зрителями 4-й авиационный фестиваль #ПроНебо. Это настоящий праздник авиации, с показательными полетами и выступлениями парашютистов, выставкой авиационной техники и развлекательной программой. Кстати, не обошлось без сюрпризов и даже курьезов: на открытии соревнований был замечен биатлонист Уле-Эйнар Бьорндален, к удивлению всех гостей фигуры высшего пилотажа выполнил известный телеведущий Леонид Якубович, а китайская сборная заблудилась на маршруте и вернулась на аэродром, не выполнив задачу.



В Чемпионате мира, или, как его еще называют, вертолетном мундиале, приняли участие 34 экипажа из 7 стран мира: Австрии, Беларуси, Германии, Китая, Польши, России, Украины. Судила соревнования



интернациональная команда, которую возглавил судья Международной категории из Германии Лотар Олер, его заместителем стала Ольга Шевелева из Белоруссии. Международное жюри впервые целиком состояло из женщин: под руководством Ирины Грушиной из России работали Николь Бренда из Великобритании и канадский эксперт Мэри-Энн Стивенс.

Спортсмены на вертолетах Ми-2 и R-44 состязались в четырех основных дисциплинах: "Навигация", "Полет на точность", "Развозка грузов" и "Слалом", по результатам которых было разыграно лично-командное первенство. В очередной раз верхняя ступень командного пьедестала была определена без интриги: в течение последних 26 лет сборная команда России остается бессменным лидером мирового первенства. Российские летчики завоевали высшие баллы общекомандного зачета (3 559,8 очков) и заняли многие призовые места по всем основным дисциплинам. Прекрасно показали себя и хозяева соревнований: команда Белоруссии стала серебряным призером Чемпионата мира в командном зачете (3 477,1 очков), кроме того на счету белорусов награды в отдельных упражнениях и индивидуальном первенстве. Бронза Чемпионата досталась команде Польши (3 334,3 очков). Абсолютные Чемпионы мира - Максим Сотников и Олег Пуоджюкас (Россия). На втором месте российский экипаж в составе Андрея Орехова и Вадима Сазонова. Бронзовыми призерами стал белорусский экипаж - Алексей Мочанский и Антон Данченко.

Чемпионами мира по упражнению "Навигация" стал польский экипаж Марчин и Михал Шамборски. Серебряными призерами стали Виктор Коротаев и Владимир Зябликов из России. Бронза досталась их товарищам по команде Андрею Орехову и Вадиму Сазонову. Весь пьедестал почета по упражнению "Полет на точность" заняли российские экипажи. Чемпионами мира по упражнению стали Андрей Орехов и Вадим Сазонов, на 2-м месте Сотников Максим и Олег Пуоджюкас, на 3-м - Юрий Яблоков и Константин Подойницын. Первое место по упражнению "Развозка грузов" занял белорусский экипаж в составе Владимир Бугаев и Андрей Рогонов. Серебро выиграл российский экипаж Максим Сотников и Олег Пуоджюкас. Бронзовую медаль завоевали Никита Лаптев и Владислав Курс (Беларусь). По упражнению "Слалом" не было равных Максиму Сотникову и Олегу Пуоджюкасу (Россия). Серебряными призерами стали Александр Жуперин и Николай Буров (Россия). 3-е место занял экипаж в составе Никиты Лаптева и Владислава Курса (Белоруссия). В классе юниоров российские спортсмены не выступали. 1-е место выиграл Бартош Кончальски (Польша), 2-е место у Медл Матиаса (Австрия), 3-е место занял Олег Барановский (Украина).

Также в минувшие выходные были разыграны места в итоговом, четвертом этапе Кубка мира по вертолетным гонкам. За рейтинговые очки помимо хозяев соревнований боролись экипажи из Австрии, Великобритании, Германии, Польши, России и Украины. По традиции полеты в дисциплинах "Слалом" и "Развозка грузов" стали наиболее зрелищной частью воздушных баталий, ведь в отличие от чемпионата мира, где пилотов судят за неточности, в кубковых соревнованиях на первый план выходит скорость. Накал борьбы нарастает нешуточный, а зрители с замиранием сердца наблюдают за скоростным выполнением заданий. По принятому в начале сезона решению, соревнования проводились в двух классах, в зависимости от уровня подготовки пилотов - "Masters" и "General". В финальном зачете суммировались результаты двух лучших этапов из четырех - таким образом и определились обладатели Кубка мира в "Masters" и "General". И вновь россияне доказали свое превосходство, полностью заняв весь пьедестал в классе "Masters", лишь с минимальной разницей в очках досадно упустив золото в классе "General". В целом на 4 этапах Кубка мира по дисциплинам



"Слалом" и "Развозка грузов" в двух классах российские вертолетчики завоевали 14 золотых, 12 серебряных, 12 бронзовых медалей.

В классе "Masters" обладателями Кубка мира вновь, как и в прошлом году, стал экипаж Юрия Яблокова и Константина Подойницына. Второе место у Максима Сотникова и Олега Пуоджюкаса. Третье место досталось Виктору Дегтярю и Петру Васильеву. Результаты были предсказуемы: уже десятилетиями наши пилоты демонстрируют слаженность работы и отточенное полетное мастерство. В классе "General" победителем стал польский экипаж Марчин Шамборски - Михал Шамборски. Их основные соперники из России Сергей Тупиков и Алексей Пинтелин стали вторыми. Третье место у белорусских пилотов Владимира Бугаева и Андрея Рогонова.

Помимо индивидуального зачета, были разыграны Кубки Наций по дисциплинам и в многоборье. В классе "General" первое место заняла Польша, второе - Россия, третье - Белоруссия. В классе "Masters" места распределились в следующей последовательности: Россия, Белоруссия, Польша.

Несмотря на ожидаемые результаты и стабильное лидерство российской сборной, можно отметить неуклонно растущий уровень летчиков из всех стран. С каждым годом профессионализм участников нарастает, что делает соревнования все более зрелищными и азартными. Растет и уровень организации авиационных событий - так, Минск впервые за 40 лет принимал вертолетные соревнования столь высокого уровня и блестяще справился с задачей. Для аэродрома "Боровая", к сожалению, прошедший чемпионат стал последним - площадка закрывается навсегда. Однако прощание с ним получилось поистине запоминающимся и ярким!

[\(Федерация вертолетного спорта России\)](#)

### **Глава СНБО Украины предложил гражданам пересесть с наземного транспорта на вертолеты**

Секретарь Совета национальной безопасности и обороны (СНБО) Украины Александр Турчинов из-за плохого состояния дорог предложил использовать в стране легкие вертолеты как альтернативу наземному общественному транспорту. Об этом он заявил во время рабочей поездки на авиационное предприятие в Киевской области, где ознакомился с современными образцами легких вертолетов.

"Вертолетное производство является очень перспективным направлением для гражданского сектора. Легкие вертолеты - мобильные и быстрые, могут решать проблему транспортного сообщения, - цитирует Турчинова пресс-служба СНБО. - И пора посмотреть на вертолет как на обычное и эффективное транспортное средство".

Свое предложение Турчинов мотивировал тем, что "на Украине много проблем со строительством дорог, которые решаются достаточно трудно и медленно", а "небо отвечает лучшим европейским стандартам без инвестиций, и ему не нужен ямочный ремонт, на котором можно украсть деньги".

В то же время секретарь СНБО отметил неготовность отечественной инфраструктуры в настоящий момент для широкого использования вертолетов как транспортных средств, но призвал к активному развитию вертолетной инфраструктуры страны и к упрощению использования воздуха для частных вертолетных перевозок.

[\(ТАСС\)](#)



## Индия объявит тендер на поставку 111 морских вертолетов

Индийское военное командование утвердило технические требования к платформе в рамках проекта NUH (Naval Utility Helicopter), предусматривающего приобретение 111 морских многоцелевых вертолетов 5-тонного класса, сообщает ЦАМТО.

Стоимость проекта NUH составила 3,2 млрд. Ожидается, что основная конкурентная борьба в ходе предстоящего конкурса развернется между американскими, европейскими и российскими компаниями. Победитель должен будет создать совместное предприятие в формате «Делай в Индии».

Из общего количества вертолетов на территории Индии должно быть собрано 95 машин. В ближайшее время Минобороны Индии направит выбранным зарубежным компаниям «запросы о предложениях». Одновременно будут подбираться частные предприятия внутри страны, которые смогут выступить в качестве партнеров при производстве винтокрылых машин.

При этом в материале отмечается, что для выполнения всех предварительных процедур до заключения контракта потребуется несколько лет.

Предполагается, что новые двухдвигательные вертолеты 5-тонного класса заменят в индийских ВМС устаревшие машины «Четак» (лицензионная версия SA-316 «Алуэтт-3»). Сообщается также, что вертолеты проекта NUH должны будут иметь не менее 40 процентов компонентов национального производства.

[\(Военное обозрение\)](#)

## Новости аэрокосмической промышленности

### Алина Щербина: "По узнаваемости Utair обогнал все авиакомпании России, кроме "Аэрофлота" и S7"

Несколько лет назад авиакомпания Utair столкнулась с серьезными финансовыми трудностями. Для выхода из сложившейся ситуации был разработан комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности. В рамках программы "Импульс" компания перешла в сегмент бюджетных перевозок, провела работу по оптимизации маршрутной сети, парка, наземного и технического обслуживания, сократила время оборота воздушных судов. Изменившись, перевозчик приступил к новому этапу развития: осенью 2017 года было сделано объявление о начале ребрендинга, представлен первый Boeing 737-800 в новой ливрее. О необходимости создания нового бренда, масштабной рекламной кампании и первых результатах проделанной работы "АвиаПорту" рассказала вице-президент по маркетингу "Utair - Пассажирские авиалинии" Алина Щербина.

*- Прийти в авиацию на фоне проблем в отрасли в целом и у перевозчика в частности - серьезный вызов. Какой ваш предыдущий профессиональный опыт особенно заинтересовал авиакомпанию? И какие задачи перед вами изначально поставили её собственник и руководство?*



- Мы начали переговоры с Павлом Пермяковым (президент "Utair - Пассажирские авиалинии" - "АвиаПорт") как раз после того, как компания завершила программу "Импульс" и достигла операционной эффективности. Как вы помните, в 2015 году в СМИ было очень много негатива в адрес Utair, поэтому в компании было понимание, что после выхода из сложной ситуации нужно обновить бренд. Им хотелось послать людям сообщение о том, что Utair изменился, и заявить об успешных результатах трансформации. Особенно актуально это было на фоне того, что многие конкуренты уже провели ребрендинг. К примеру, в S7 Airlines активно вкладывались в маркетинг и новый бренд, и как раз за счёт этого смогли завоевать значительную долю рынка. Именно на этой волне руководство Utair начало искать человека, который бы возглавил направление маркетинга. Вместе с коллегой мы разработали стратегию, провели исследование текущей ситуации на рынке пассажирских перевозок и уже на основании полученных данных решили, каким образом будем работать с брендом. Весной 2016 года этот план был утверждён, и мы начали работу.

Что касается моего опыта, который заинтересовал компанию, до Utair я работала в сфере товаров народного потребления и достаточно успешно занималась ребрендингом крупных брендов не только в России, но и на международном уровне. Плюс руководство авиакомпании особенно заинтересовалось опытом собственного стартапа: у меня было несколько бизнес-проектов в сфере путешествий и понимание цифровой специфики. Один стартап был связан с метапоиском, поэтому к моменту прихода в Utair я уже довольно неплохо разбиралась в авиакомпаниях и продажах, понимала, как устроена эта индустрия.

*- Как проводилось исследование рынка?*

- У нас был канонический подход. Да, многие собственники привлекают к процессу брендинговые компании, которые не используют исследования рынков до начала работы. Мы же пошли по стандартной долгосрочной схеме, которая предполагает проведение тщательного исследования пассажира и рынка перед началом процедуры ребрендинга. Распространённое мнение о том, что каждый может просто нарисовать новый логотип с нуля и за этим нет никакой другой работы, ошибочно. Для того, чтобы визуальное представление бренда сработало, нужно понимать рынок и текущего пассажира, а также то направление, в котором компания может развиваться. На основе всех этих знаний и рождается направление для креатива.

Мы начали работу с проведения качественного исследования, чтобы понять, как вообще Utair воспринимают пассажиры, и есть ли в восприятии разница между Москвой и регионами. Сделали сегментацию и посмотрели, какие вообще есть пассажиры, то есть разделили их на ключевые группы по профилю потребления, категориям и нуждам. Также проанализировали, какие пассажиры сейчас пользуются услугами Utair, какие летают рейсами конкурентов и какие целевые группы для нас представляют максимальный интерес. Вместе с тем хотелось выяснить, как Utair воспринимают пассажиры авиакомпаний-конкурентов и в чём заключаются преимущества этих конкурентов. На основе результатов качественного исследования мы сформировали ряд гипотез, которые потом валидировали в большом количественном исследовании пассажира. Мы его также провели в 2016 году, чтобы ранжировать наши гипотезы и понять, что первостепенно, а что второстепенно. Исследование включало изучение привычек и мотивации в каждой категории пассажиров, а также всевозможные барьеры и драйверы.



На основании результатов этих двух исследований мы провели большой двухдневный семинар, к участию в котором привлекли внешних экспертов из других индустрий. Его посетили представители порядка 8-10 сторонних компаний. Со стороны Utair присутствовал менеджмент и руководители направлений, всего около 50 человек. Приглашённые эксперты делились с нами накопленным опытом: например, представители "Сбербанка" рассказывали нам о своём опыте трансформации, "Яндекс.Маркет" - о том, как успешно продавать товары с цифровой витрины, а "Бургер Кинг" - о клиентоориентированности. Мы послушали коллег из других индустрий, чтобы вдохновиться. Это стало завершающим этапом исследовательской части нашей работы, на основании которого мы сформировали креативный бриф и поставили задачу агентству Friends Moscow, которому предстояло переработать текущее позиционирование авиакомпании и представить новое видение бренда.

*- Насколько масштабным было исследование?*

- Естественно, мы привлекли к этой работе исследовательские агентства. В рамках качественного исследования было проведено порядка 12-16 фокус-групп в четырёх городах. Что касается количественного исследования, выборка включала около 13-14 аэропортов. В разных регионах России мы опросили около 1500 человек, в числе которых были и пассажиры московского авиаузла. Всё это позволило нам собрать максимально полную картину, отражающую текущую ситуацию на авиарынке России.

*- Если сравнить с другими вашими проектами, здесь разбор полученных результатов был быстрее или медленнее?*

- Я неоднократно сталкивалась с рассказами о том, что для каждой отрасли есть свой особый маркетинг. На самом деле, маркетинг всегда строится на потребительской психологии, то есть процесс универсален для любой индустрии. Да, в любой индустрии есть какие-то свои нюансы, но в целом люди выбирают и покупают примерно одинаково. В авиационной отрасли очень много точек контакта с брендом, поэтому здесь сложнее всё контролировать, чем в случае с товарами в упаковке. Там всё очень просто: есть упаковка и использование продукта. Здесь же сервисная индустрия: например, в конкретном аэропорту установлено некрасивое табло, или агент на стойке регистрации нахамил клиенту, и бренд уже не складывается в единую благоприятную картинку. Понятно, что в авиаиндустрии присутствует серьёзная зависимость бренда от большого количества людей, которые работают в компаниях и предоставляют сервис пассажиру, а также от тех носителей бренда, которые контролируются третьими лицами. Именно в этой части немного сложнее. Но в части маркетинга и проведения исследований применяется стандартная схема: сначала проводятся качественное и количественное исследования, а затем идёт интерпретация выводов, на основе которых уже принимаются стратегические решения. От каких-то других схем мы отказались изначально.

Когда мы только начинали работу, были некоторые сомнения относительно важности бренда в авиации. Многочисленные исследования целого ряда индустрий показывают, что работа над брендом - это всегда выигрышное решение, ведь бренд в любом случае влияет на маржинальность и лояльность клиентов. Однако нам нужно было понимать, на каком месте бренд стоит именно при выборе авиакомпании. Мы выяснили, что для людей на первом месте стоит расписание, поскольку



направление перелёта - преваляющий фактор. В первую очередь пассажиры выбирают город, в который они хотят полететь. На втором месте стоит цена, потому как средняя зарплата в России всё ещё остаётся невысокой. Конечно, это товар тщательного выбора, премиальный. Это не хлеб, где ты рискуешь 30 рублями. Репутация бренда оказалась на третьем месте.

*- Что же вы увидели? Каково было восприятие компании, кто ваши пассажиры?*

- Как показали наши исследования, Utair отлично представлен с точки зрения расписания и внутрироссийской маршрутной сети и при этом предлагает одни из лучших цен на рынке. В то же время мы поняли, что именно бренд - наше слабое звено, в то время как у "Аэрофлота", лидера рынка, он играет очень большую роль. Чем сильнее бренд, тем меньше люди обращают внимание на цену, потому что хотят лететь конкретным перевозчиком и готовы переплачивать за это.

При составлении брифа мы учитывали тот факт, что Utair - не просто перевозчик, которому пятьдесят лет, а компания, история которой неразрывно связана с развитием авиации не только в нашей стране, но и в мире. У нас есть большой опыт вертолётных перевозок, которым мы очень гордимся. Для нас было важно не перечеркнуть всё и построить новый мир с нуля, а сохранить всё хорошее, что у нас есть, и привнести новое. Результаты исследования показали, что те люди, которые знают Utair и уже летали рейсами этой авиакомпании, относятся к ней положительно, и есть много характеристик, которые мы можем взять с собой в дальнейший путь, модернизировав их.

Utair не заоблачно дорогая авиакомпания и при этом воспринимается как близкая, российская, человечная. Эти характеристики нам были очень дороги, поэтому мы их взяли на вооружение, чтобы отдать дань традиции, наследию, которое было накоплено, и оставить с нами постоянных клиентов Utair. Вместе с тем мы хотели продолжить построение бренда в федеральном масштабе, рассказать о нас в тех городах, в которых о Utair знали меньше. Мы обнаружили, что к 2016 году 50% пассажиров просто забыли, что такая авиакомпания есть. В этот момент мы поняли, что для увеличения базы пассажиров надо работать над знанием, то есть чаще заявлять о себе, более активно присутствовать в информационном поле, работая со СМИ, с рекламой.

Для того, чтобы сделать мост к дальнейшей работе, мы проанализировали цели поездок наших пассажиров. Выяснилось, что свыше 40% пассажиров летают рейсами Utair по личным делам, в том числе к родственникам. Как раз из этого родился уже известный из наших рекламных роликов образ типичного пассажира Utair, возвращающегося домой к близким.

На основании всех выводов мы поняли, что ребрендинг - экономически оправданное и целесообразное для компании решение, и для того, чтобы успешно конкурировать на рынке, нам нужно обновить бренд и сохранить при этом тот прекрасный имидж простой и доступной российской авиакомпании, добавив ей современности. При этом мы немного расширили само понятие простоты, поскольку для нас очень важно сделать полёт на самолёте обыденным делом. Не секрет, что некоторые люди до сих пор боятся летать, и для них любой перелёт связан с большим стрессом. Поэтому мы хотим быть человечной авиакомпанией, убирая любые преграды на пути пассажира как раз через какую-то минималистичность, простоту и прозрачность процедур. Полёт и вся поездка



должны проходить без стресса, чтобы люди чаще летали по своим делам и получали при этом более положительный опыт.

*- Как строилась уже непосредственная работа по созданию нового бренда? Как появились новая миссия Utair и логотип? Какую идею они в себе содержат?*

- Вместе с Friends Moscow мы разработали несколько креативных концепций. Мы думали о том, что Utair сможет зайти на новые территории и открывать разные уголки России для россиян. Как я уже упоминала, мы провели фокус-группы, чтобы понять, как пассажиры наших ключевых городов реагируют на Utair. Например, восприятие Utair в Тюмени сильно отличается от реакции на Utair в Краснодаре или Москве. Раньше у Utair не было каких-то массивных рекламных кампаний, и авиакомпания никогда не объясняла, какие ценности она несёт. Именно поэтому нам интересно было послушать разные мнения и собрать их воедино, чтобы не создать никаких противоречий между той картинкой, которая сложилась у пассажиров, и эволюцией бренда, которую мы хотели предложить.

Мы протестировали разработанные концепции и в итоге придумали то позиционирование Utair, которое и представили в октябре 2017 года. С этого момента миссия компании - сблизить людей с тем, что для них важно. Проанализировав территории, где находятся самые сильные и крупные бренды на нашем рынке, мы поняли, что "Аэрофлот" играет на территории престижности, у него есть авторитет лидера рынка, обладающего премиальными качествами. Люди это понимают и считают. S7 в свою очередь играет на территории исследований, то есть они всё время зовут людей исследовать лучшую из планет, летать в разные страны, открывать себя в новых ситуациях. Utair же занимает территорию принадлежности. Нам эта концепция очень понравилась, потому что принадлежность - это стремление быть вместе с другими людьми. И эта территория очень близка к культурному коду россиян, исходя из исторических и общинных черт. На самом деле, это очень здорово ложится в категорию нашего пассажира. Как я уже говорила, 40% наших пассажиров отправляются в поездку по личным делам, летают навестить родных и близких. Мы поняли, что, с одной стороны, для нас это будет отличной "отстройкой" от всего рынка, а с другой - релевантным посылом для тех людей, которые сегодня летают по России.

Стремясь сблизить людей с тем, что для них действительно важно, мы сместили фокус с самой авиации, самолётов, бортпроводников и возможности улететь в дальние страны. Роль путешествия как такового осталась за скобками, потому что мы знаем, что пассажиры заходят в наши самолёты не ради самого полёта. Летают ради того, чтобы оказаться вместе с теми, кто им дорог. Я считаю, что наша миссия получилась очень эмоциональной, правдивой, человеческой и действительно релевантной для нашей страны.

Понятно, что мы могли пойти разными путями: поменять цвет, название и так далее. Но, как я уже говорила, Utair - компания с длинной историей и большим опытом, поэтому мы приняли решение оставить название и наши ключевые цвета - белый и синий. Согласно нашей миссии, мы хотим устранить барьеры на пути пассажира, не фокусируя при этом его внимание на себе. Именно это продиктовало начертание логотипа, выбор шрифта. Мы хотели, чтобы новый логотип смотрелся максимально просто, потому что, как я уже подчёркивала, мы хотим сделать авиацию привычным продуктом. Кроме того, мы отказались от второй заглавной буквы Т. На протяжении многих лет мы



видели, что люди упорно ошибаются в написании Utair, и приняли решение не навязывать эту заглавную букву, чтобы бренд было проще читать, писать и понимать. Что касается буквы U, здесь мы позволили себе такую небольшую дифференциацию. С одной стороны, она передаёт простоту. Что может быть проще, чем одна буква? С другой же стороны, это метафора - след самолёта, исчезающий в небе. Здесь есть как связь с нашей основной категорией пассажиров, так и изюминка в визуализации.

*- Как происходил выбор креативного агентства?*

- Friends Moscow - локальное агентство, образованное в России, поэтому его сотрудники очень хорошо понимают российского потребителя. Это одно из топовых независимых агентств на рынке с точки зрения рейтинга креативности. У них очень логически обоснованный подход к креативу: любые решения, которые они предлагают, всегда очень хорошо аргументированы и строятся на данных. И, я бы сказала, они отличаются очень неравнодушным отношением к работе. Я в принципе стараюсь работать с теми агентствами, для которых важно не только заработать деньги, но и сделать работу отлично, с теми людьми, которые не лягут спать вечером, если поймут, что они что-то не доделали. Да, безусловно у нас был тендер, к участию в котором мы привлекали массу агентств. Но отмечу, что изначально мы провели оценочную характеристику, посмотрели на то, что нам предлагает рынок, и поняли, что нам хочется поработать именно с Friends Moscow. В конечном итоге получилось так, как мы и хотели.

*- Перейдём к работе по продвижению новой миссии и бренда. Как готовилась рекламная кампания Utair? На что авиакомпания делала акцент?*

- Следующим этапом после создания нового логотипа стал запуск первой имиджевой кампании, призванной заявить о новом позиционировании, донести его до людей. Понимая, что авиация - только инструмент, позволяющий сближать людей, мы решили сделать акцент на долгожданной встрече - самом искреннем и важном моменте, ради которого люди преодолевают расстояния. Мы создали три сюжета. В первом из них сын возвращается из столицы домой в небольшой город. Во втором ролике женщина из небольшого населённого пункта приезжает в большой город, чтобы первый раз увидеть внука. В третьем сюжете девушка приезжает в деревню вместе со своим молодым человеком, чтобы повидать бабушку и дедушку. Большая часть летающих пассажиров - люди от 25 лет до 50 лет, поэтому мы попытались сделать главными героями людей разных возрастов, показать совершенно разные ситуации, чтобы эти ролики были релевантными для максимально широкой аудитории.

Получившиеся ролики - не совсем реклама. Нам хотелось передать настоящие эмоции и чувства. Для нас это был эксперимент. Мы пригласили настоящую "киношную" команду во главе с Натальей Мещаниновой. Она сценарист "Аритмии", а также сценарист и режиссёр фильма "Сердце мира", который в июне взял гран-при "Кинотавра". Наталья доработала эти истории, привнесла в них своё видение сценариста и замечательного режиссёра и сняла для нас эту мини-сагу из трёх роликов. В съёмках приняли участие как народные артисты, так и совершенно непрофессиональные актёры.

Часто используется стандартный метод, когда последний кадр ролика попадает на наружную рекламу и бумажные носители. Это приводит к тому, что те люди, которые телевизионную рекламу не видели,



ничего не понимают. Поэтому мы пошли другим путём: одновременно с началом съёмок роликов мы вместе с одним из ведущих фотографов, галерейным художником Александром Гронским, сделали экспедицию по городам России. К сожалению, на стоках в интернете очень мало уникальных и хороших фотографий российских городов. И, тем более, нам хотелось показать Россию именно глазами бренда Utair. В каждом из городов мы искали места для рекламной кампании и обложки нашего журнала. Мы отсняли около 20 городов и создали собственную библиотеку Utair. В городах мы старались выбирать не совсем канонические объекты вроде Кремля в Москве или Эрмитажа в Петербурге, а именно те места, которые очень узнаваемы для местных жителей. Мы спрашивали у них, какие места в их городе наиболее знаковые. Мы хотели, чтобы в дальнейшем те люди, которые, например, переехали в Москву, могли увидеть это место родного города на нашей рекламе и испытать тёплые чувства.

Собственно, мы сделали такую масштабную рекламную кампанию, чтобы донести простую идею, которую в роликах мы передали через самих героев. Что касается наружной рекламы, мы поняли, что там главным образом должен стать родной дом. Для этого мы отобрали фотографии типичной застройки, которая встречается абсолютно в каждом российском городе. Благодаря творческому видению и прекрасному художественному взгляду Александра Гронского, как мне кажется, мы смогли показать эстетику этих зданий и какую-то теплоту домашнего очага.

Люди, увидевшие эту рекламу, разделились на два лагеря. Кому-то идея понравилась, а кто-то писал, что такие страшные дома не должны присутствовать в рекламе. Многие спорили, и даже у нас в компании были разговоры о том, что обычно авиакомпании используют в своей рекламе фотографии счастливых людей в красивых местах. Но я думаю, что нет разницы, в каком доме живёт твоя мама, поскольку в этом доме прошло твоё детство, ты с ним навсегда связан, и он будет вызывать у тебя максимально тёплые чувства.

Мы считаем, что эта рекламная кампания была для нас огромным успехом. Люди в зале всегда плачут при просмотре роликов. Также мы видели видео в интернете, где люди рассказывали о том, что они не смогли досмотреть рекламу, потому что у них навернулись слёзы. На самом деле, это очень здорово. Именно такой эффект должна вызывать реклама, она обязательно должна быть связана с живыми эмоциями. Нам кажется, что мы сказали о чём-то очень важном, показав эти родные дома, которые люди могут видеть не так уж часто. Мы напомнили людям о важности этих домов и вызвали очень живую дискуссию в обществе. Изначально мы даже не рассчитывали на такой вирусный эффект, но я очень рада, что люди не остались равнодушными.

Поскольку наша реклама вызвала такую бурную реакцию, мы решились на социальный эксперимент, в рамках которого попытались выяснить, куда люди хотят отправиться на самом деле - в самые красивые места на Земле или к себе домой. Нам действительно было интересно понять, что на самом деле более важно для людей, что вызывает больше чувств и эмоций. Сейчас мы готовим документальное видео по результатам этого эксперимента, в ближайшее время оно появится в сети.

*- Где и в какие сроки прошла рекламная кампания?*



- У Utair есть восемь ключевых городов присутствия, в которых мы разместили рекламу. Охват целевой аудитории составил 70%. Именно такую задачу мы ставили перед нашим медийным агентством. Для достижения этого показателя был использован микс каналов передачи информации: наиболее рейтинговые телеканалы, билборды в центре города и в аэропортах, интернет и социальные сети, YouTube. Здесь нужно понимать, что Utair только начинает свой путь с точки зрения инвестирования в маркетинг. Мы очень аккуратно относимся к каждому рублю, который мы вкладываем в рекламное продвижение, поэтому старались таргетировать очень точно, то есть намеренно не делали федеральную программу с "ковровой бомбардировкой", а выбирали именно те носители, которые будут максимально релевантны для целевой аудитории. Например, мы разместили рекламу и в "Аэроэкспрессе", потому что было понимание, что эти инвестиционные затраты будут обращены к людям, которые впоследствии будут с нами летать.

Отмечу, что эффективности нашей рекламной кампании очень сильно добавил резонанс, который она вызвала. Люди даже фотографировались на фоне билбордов. Очень редко можно увидеть людей, которые фотографируются на фоне рекламы, на которой просто изображён дом и ничего больше. Там нет никакого скандала или пранка. Нам очень помог именно этот яркий креатив, и мы получили гораздо больший охват, чем ожидали.

*- Не могли бы вы поделиться первыми результатами ребрендинга? Есть ли уже конкретные цифры?*

- С момента начала нашей работы значительно увеличилось количество людей, которые знают авиакомпанию. Мы регулярно измеряем, насколько люди знакомы с брендом, и могу сказать, что узнаваемость нашего бренда уже увеличилась на 30%. Если в самом начале пути мы видели, что бренд Utair находится где-то ближе к концу ТОП-6 крупнейших авиаперевозчиков России, то на сегодняшний день по узнаваемости мы уже обогнали все остальные авиакомпании, кроме "Аэрофлота" и S7. То есть сейчас мы занимаем третью позицию с точки зрения имиджевых характеристик, уступая лишь безусловным лидерам. Исследование здоровья марок в авиационной отрасли России регулярно проводит компания GfK Russia. Последний период исследования - май 2018 года.

Нельзя не сказать и о том, что с момента начала рекламной кампании мы фиксируем стабильный рост загрузки кресел: к уровню прошлого года она уже выросла приблизительно на 10 процентных пунктов. Также мы измеряем показатель NPS (индекс потребительской лояльности - "АвиаПорт), который в 2016 году был далеко не самым высоким на рынке. Сейчас видно, что и здесь мы уже приближаемся к лидерам. То есть рекламная кампания помогла повлиять не только на повышение узнаваемости и привлечение новых пассажиров, но и в целом оказала положительное влияние на восприятие нашего продукта. Конечно, здесь большую роль сыграло не только то, что мы запустили эту кампанию, но и само обновление бренда. Сейчас мы заканчиваем модернизацию салонов самолётов. Кроме того, мы уже заменили посадочные талоны, по-новому оформили стойки в аэропорту, изменили дизайн бортового журнала. Могу сказать, что люди не только стали чаще покупать авиабилеты Utair, но и остаются довольны нашим продуктом.

*- Если замена посадочных талонов и новое оформление стоек в аэропорту не очень затратны как по времени, так и с точки зрения финансовых вложений, то перекраска парка воздушных судов -*



*дорогое удовольствие, которое к тому же ещё растянуто на долгий срок. Когда вы планируете провести черту и убрать вторую заглавную букву Т из всех мест?*

- Я думаю, что больше 90% носителей получают новый бренд уже к концу следующего года. Это точно касается пассажирских салонов и сервиса на борту. У нас пока остаётся ряд носителей, на которых ещё есть заглавная буква Т - часть тележек и посуды. По ливреям мы уже покрасили четыре самолёта. Скоро выпустим ролик, в котором подробнее расскажем про покраску.

*- В России пока это не часто практикуется, но всё же некоторые наши авиакомпании перекрашивают свои самолёты в какие-то уникальные ливреи, например, посвящённые какому-то событию или празднику. Есть ли у Utair планы сделать такой подарок споттерам?*

- Наверное, я сейчас разочарую споттеров, но пока таких планов у нас нет. Сейчас главная задача заключается в том, чтобы закрепить новый бренд в умах и сердцах людей. По факту, на данный момент у нас и так летает два бренда, поэтому на данном этапе решение о перекраске одного из наших самолётов в какую-то уникальную ливрею не было бы верным. На вторую половину этого года и на следующий год мы запланировали проведение дальнейших существенных изменений в части брендирования различных аспектов нашего сервиса. Я считаю, что сначала надо сделать правило, а уже потом нарушать его. Мы хотим привести весь бренд к единому знаменателю, и только после этого сможем подумать о каких-то исключениях из правил, в том числе и о специальных ливреях.

*- С учётом того, что Utair сейчас работает с "ИрАэро", планируется ли какие-то элементы вашего бренда распространять внутри салонов их самолётов?*

- На данный момент принято решение не распространять их там, поскольку бортпроводники носят форму авиакомпании "ИрАэро", а не Utair, а форма - один из главных носителей бренда. Когда пассажир заходит в самолёт, он должен видеть логотипы авиакомпании, одинаковую палитру цветов салона, бортпроводников, одетых в одну форму. Если внесём в самолёты "ИрАэро" элементы нашего бренда, то получится каша. В самолётах Utair мы сейчас ведём кропотливую работу над тем, чтобы всё выглядело одинаково.

*- Вы отметили, что для пассажира при выборе авиакомпании на втором месте находится цена. Удаётся удерживать тарифы на доступном уровне?*

- Что касается цен на авиабилеты, мы стараемся их сохранять, поскольку доступность - часть нашей миссии и нового бренда. Как я уже отмечала, мы продолжаем большую историческую миссию Utair по развитию транспортной доступности, стараясь сделать авиацию привычным и простым делом для всех. Utair старается изыскать все возможности для того, чтобы люди могли путешествовать чаще, поэтому мы ввели концепцию конструктора путешествий. Чтобы цены оставались низкими, мы исключили из них все те дополнительные услуги, которые увеличивают наши издержки и, соответственно, заставляют повышать конечную стоимость авиабилета.

У нас очень часто бывают тарифы ниже тысячи рублей по многим направлениям нашей маршрутной сети. Предложить такие беспрецедентно низкие цены нам удаётся благодаря тому, что в тариф не



включено нечего лишнего. Многие люди предпочитают экономить на полёте, не получив бутерброд, который им не совсем нужен. Также скажу, что в нашу стратегию отлично ложится социальная ответственность. Например, к выборам президента России мы на несколько дней по всей внутренней маршрутной сети установили тариф 499 рублей, чтобы люди смогли не только слетать домой и проголосовать, но и ещё увидится с родными. Делая подобные акции, мы стараемся не забывать о философии нашего бренда, о сближении людей с близкими, с тем, что для них важно.

Добавлю, что у нас есть специальная e-mail-рассылка, где мы рассказываем людям, которые хотят исследовать нашу страну, о том, где остановиться, что посмотреть в российских городах. Из Москвы люди любят летать на выходные в европейские города, где по прилёту их заваливают буклетами с информацией и предложениями. С нашими регионами не так: людям приходится собирать информацию от местных жителей, чтобы организовать свой досуг. Мы общаемся с местными жителями, читаем блоги, собираем информацию по сети и затем рассылает её подписчикам Utair, чтобы они могли прилететь в какой-то город и интересно провести там время. И в рассылку добавляем промо-коды, чтобы лететь было дешевле.

*- В завершение беседы нельзя не задать вопрос о самом продукте, ведь бренд неразрывно связан с ним. Какие работы сейчас проводятся?*

- Конечно же, нет никакого смысла в том, чтобы просто поменять бренд, а всё остальное оставить в текущем виде, потому что должного эффекта в этом случае не будет. Надо динамично развивать весь сервис и при этом, что особенно важно для компании, работающей в авиаотрасли, нужно быть технологичным и идти в ногу со временем. Именно поэтому мы серьёзно переработали сайт Utair. Коллеги из департамента цифровых продуктов подготовили макет страницы, вдохновившись новыми ценностями бренда. Теперь главная страница сайта - наша гордость, там не осталось ничего лишнего. Мы обновили мобильное приложение и регулярно получаем за него награды. Теперь им очень удобно пользоваться, оно простое, интуитивно понятное. Дальше мы планируем расширить набор услуг, которые мобильное приложение может предложить пассажирам.

[\(АвиаПорт\)](#)

### **Компания Гражданские самолеты Сухого открыла представительство в Таганроге**

Компания Гражданские самолеты Сухого открыла представительство в Таганроге для решения задач программы SSJ100, ее развития, а также для участия в реализации других проектов гражданской авиации. Обособленное структурное подразделение начало работу 20 июля текущего года и выполняет конструкторские работы совместно с московским офисом.

Программа развития проекта SSJ100 предполагает создание в течение нескольких лет самолета на 75 мест и версии с увеличенным количеством российских комплектующих, а также дальнейшую работу по совершенствованию существующей версии самолета SSJ100. В этой связи ожидается увеличение объема работ, в том числе, по проектированию и конструкторскому сопровождению.

Следуя планам развития, компания Гражданские самолеты Сухого создала обособленное структурное подразделение в регионе с исторически заложенными компетенциями в области авиастроения.



Конструкторский блок, удаленный от главного офиса в Москве, может стать дополнительным драйвером регионального роста и развития компании, предлагая с одной стороны новые рабочие места, с другой — обеспечивая поддержку реализуемым компанией программам и оптимизируя деятельность конструкторского блока.

Открытие обособленного структурного подразделения в Таганроге продолжает курс компании Гражданские самолеты Сухого на создание региональных площадок в России. В настоящее время обособленные структурные подразделения компании Гражданские самолеты Сухого представлены в Жуковском, Ульяновске, Воронеже и Новосибирске. Основная производственная площадка находится на Дальнем Востоке и представлена Комсомольским-на-Амуре филиалом.

[\(ГСС\)](#)

#### **ОДК разрабатывает детонационные технологии в авиационном двигателестроении**

Уфимское предприятие Объединенной двигателестроительной корпорации Госкорпорации Ростех - ОДК-УМПО на базе инновационного центра Сколково ведет работу по исследованию пульсирующих детонационных технологий в авиационном двигателестроении. С этой целью в Сколково создано дочернее общество ОДК-УМПО - ОАО "Пульсирующие детонационные технологии". Детонационный двигатель отличается повышенным коэффициентом полезного действия и способен развивать большую тягу.

Ранее в филиале ОДК-УМПО - ОКБ им. А. Люльки под руководством автора-разработчика Александра Тарасова было выделено самостоятельное направление по созданию пульсирующего детонационного двигателя. Конструкторы разработали, изготовили и испытали на специализированном стенде пульсирующий резонаторный детонационный двигатель-демонстратор с двухстадийным сжиганием керосино-воздушной топливной смеси со средней измеренной тягой свыше 100 кг и длительностью непрерывной работы более 10 минут.

При проведении испытаний моделировались режимы работы, характерные для турбореактивного и прямоточного двигателей. Показатели удельной тяги и удельного расхода топлива у нового двигателя оказались на 30-50% лучше, чем у классических воздушно-реактивных двигателей, работающих в сходных условиях.

Результаты показали, что использование пульсирующих детонационных технологий позволит значительно улучшить практически все показатели существующих двигателей. Такие технологии могут применяться как в короткоресурсных двигателях для беспилотных летательных аппаратов и ракет, так и самолетных двигателях с крейсерским сверхзвуковым полетом, а в перспективе - двигателях ракетно-космических систем.

В 2016 году группа авторов во главе с генеральным конструктором - директором филиала ОКБ им. А. Люльки Евгением Марчуковым и Александром Тарасовым вместе с проектом "Пульсирующий детонационный двигатель" одержала победу в финале конкурса "Лучший инновационный проект по



направлениям критических технологий Российской Федерации-2016" в Сколково. Проект был признан лучшим в номинации "Технологии создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения".

[\(Рамблер/новости\)](#)

### **SSJ 100 залетает все глубже в бюджет**

Докапитализация Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) продолжится: до конца года на покупку и сдачу в лизинг самолетов SSJ 100 компания получит от государства еще около 10 млрд руб. С 2015 года ГТЛК уже получила 34 млрд руб. на 36 машин и параллельно привлекает средства через кредиты и облигации. Финансовые показатели компании при этом далеки от идеальных. Но, отмечают эксперты, ГТЛК в первую очередь служит инструментом поддержки продвижения российской авиатехники и держатели ее облигаций рассчитывают на гарантии государства.

ГТЛК получит госсубсидии на 9,8 млрд руб. для покупки у "Гражданских самолетов Сухого" (входит в Объединенную авиастроительную корпорацию) SSJ 100, говорится в опубликованном 31 июля проекте постановления правительства. Дотации будут выделены до конца года структуре ГТЛК в Ямало-Ненецком АО. Основной акционер ГТЛК Минтранс спустя три месяца после покупки судов должен будет докапитализировать компанию на эту сумму. Всего в 2018 году ГТЛК рассчитывала получить из бюджета 25 млрд руб. под SSJ 100, сообщил в мае "Интерфакс" со ссылкой на презентацию к выпуску облигаций компании, отмечалось, что решение о докапитализации одобрено премьером, вопрос прорабатывает правительство. В ГТЛК "Ъ" сообщили, что уже проводят встречи с потенциальными лизингополучателями, но детали переговоров не раскрываются. В Минтрансе "Ъ" не ответили.

ГТЛК занимается продвижением лизинга SSJ 100 с 2015 года по поручению президента. Тогда через ОФЗ в ее капитал государство внесло 30 млрд руб., позднее были выделены еще 4 млрд руб. на аванс поставки четырех SSJ 100 (хотя планировалось, что госсредств будет больше и на 28 самолетов). Компания также привлекла синдицированный кредит на 43 млрд руб. с участием Bank of China и Intesa. Всего ГТЛК передала лизингополучателям 36 самолетов. Через ГТЛК правительство поддерживает и малую авиацию: для лизинга вертолетов Ми-8 и "Ансат", самолетов L-410 в ее капитал внесено более 10 млрд руб. Также ГТЛК получила около 10 млрд руб. под поставку 444 троллейбусов и на два паромы для линии Ванино-Холмск.

Привлекает ГТЛК и средства с рынка. В июне компания разместила два выпуска биржевых облигаций на \$150 млн и 10 млрд руб. (см. "Ъ" от 20 июня), а с начала года общий объем заимствований составил около 50 млрд руб. В 2017 году компания заняла 40 млрд руб. и \$170 млн (согласно отчетности по МСФО, в 2017 году долговые обязательства выросли на 60% - со 175 млрд руб. до 275 млрд руб.). Однако если в 2015 и 2016 годах ГТЛК получала прибыль в 59 млн руб. и 80 млн руб. соответственно, то в 2017 году ее убыток составил 3,9 млрд руб.

В компании заверяют, что убыток "технический, единовременного характера и не повлияет на кредитоспособность ГТЛК". К его появлению привело, в частности, то, что значительная часть резервов



связана с дебиторской задолженностью по расторгнутым в 2017 году договорам, по которым завершаются расчеты, в том числе в судебном порядке. Также аудитор скорректировал подход к учету отдельных финансовых инструментов. В отчетности "отражен оценочный резерв в отношении финансового инструмента, который использовался с 2012 года", поясняют в ГТЛК, не уточняя деталей.

Исполнительный директор "Авиапорта" Олег Пантелеев говорит, что демонстрируемые ГТЛК финансовые показатели, "отнюдь не оптимистичные по меркам рынка", не должны вводить в заблуждение. Компания создана в том числе для решения задач обновления парка региональных авиакомпаний и поддержки продаж отечественной авиатехники, поясняет эксперт. Предоставляемые ею условия лизинга лучше рыночных, что можно обеспечить только за счет господдержки. Но через ГТЛК удалось запустить поставки SSJ 100 и вертолетов, что говорит о том, что схема работоспособна и ее можно масштабировать, считает Олег Пантелеев, а держатели бондов понимают, что за ГТЛК стоит государство, обеспечивающее выполнение обязательств.

[\(Коммерсантъ\)](#)

#### **Приложение Utair стало лучшим в Рейтинге Рунета**

Мобильное приложение Utair победило в номинации "Сервисы" и вошло в тройку лидеров в номинации "Торговля и услуги" Всероссийского конкурса сайтов и мобильных приложений "Рейтинг Рунета".

Жюри премии отметило удобство и эффективность сервиса. С момента перезапуска приложения Utair в 2017 году продажи билетов через него выросли в 20 раз, количество регистраций на рейс - в 5 раз. Сейчас средняя сессия пользователя составляет 3 минуты, а регистрация на рейс занимает всего 49 секунд.

"Utair рад, что эксперты отрасли снова высоко оценили мобильный сервис авиакомпании. Utair регулярно совершенствует приложение. В июле там появилась возможность смешанной оплаты рублями и накопленными милями еды в полет, места+ и дополнительного места багажа. Скоро смешанная оплата дополнительных услуг будет доступна и на сайте Utair", - прокомментировал президент "Utair - Пассажирские авиалинии" Павел Пермяков.

[\(Utair\)](#)

#### **Минпромторг РФ заказал ОКР по улучшению надежности самолета SSJ-100**

Министерство промышленности и торговли РФ заказало опытно-конструкторскую работу по улучшению характеристик надежности отечественного пассажирского самолета SSJ-100 и разработке его модификации, следует из материалов на портале госзакупок.

Отмечается, что данная ОКР проводится "с целью обеспечения перспективных требований рынка", максимальная стоимость контракта 1,99 миллиарда рублей.

Подробности контракта в материалах закупки не раскрываются. Закупка проведена у единственного исполнителя, который в документах не указывается.



Источник финансирования - федеральный бюджет РФ. Срок завершения работ: декабрь 2018 года, сказано в материалах.

Sukhoi Superjet-100 (SSJ100) - российский пассажирский лайнер, рассчитанный на перевозку до 98 пассажиров на расстояние до 4,4 тысячи километров. Первый полет совершил в мае 2008 года, запущен в коммерческую эксплуатацию в 2011 году.

[\(ПРАЙМ\)](#)

### **Чистая прибыль ГТЛК по РСБУ в I полугодии составила 380 млн рублей**

Чистая прибыль ГТЛК по РСБУ в первом полугодии 2018 года составила 380 млн рублей против убытка в 2,1 млрд рублей годом ранее.

Выручка за отчетный период увеличилась в 1,9 раза до 17 млрд рублей. Валовая прибыль выросла вдвое до 9,1 млрд рублей.

Прибыль от продаж составила 8,5 млрд рублей, также увеличившись вдвое. Себестоимость продаж выросла в 1,8 раза и составила 7,9 млрд рублей.

Капитал и резервы ГТЛК составили 68,9 млрд рублей, увеличившись на 0,4%. Долгосрочные обязательства компании выросли в 1,5 раза до 270,1 млрд рублей, краткосрочные снизились на 8,3% до 48,4 млрд рублей.

[\(ГТЛК\)](#)

## **Новости беспилотной авиации**

### **Беспилотник выйдет из тени**

В Британии ужесточили правила обращения с дронами.

До пяти лет тюрьмы или тысяча фунтов штрафа (более 82 тысяч рублей) - такое нешуточное наказание отныне грозит владельцам беспилотных летательных аппаратов в Британии за нарушение "Кодекса дронов". Этот свод правил получил юридически обязывающий статус.

Как уточняет The Daily Post, теперь каждый дистанционно управляемый аппарат весом от 25 килограмм придется регистрировать в Управлении гражданской авиации королевства, а его хозяину - сдавать специальный экзамен. Как правило, дроны именно с такими габаритами оснащены камерами видеонаблюдения. Теперь им запрещается подниматься над землей выше чем на 400 футов (около 122 метров). Кроме того, беспилотникам такого типа нельзя приближаться к аэропортам в радиусе километра. Им также предписывается держаться на расстоянии 500 футов (152 километров) от зон большого скопления людей или густо населенных кварталов. Наконец, летающие "игрушки" отберут у несовершеннолетних.



Проанализировав статистику инцидентов с участием дронов, авиационные власти Британии решили ужесточать правила их эксплуатации. Если в 2013 году подобных инцидентов не было вовсе, то в 2017-м зафиксировано уже почти сто случаев, которые могли привести к серьезным последствиям. Например, один такой дрон едва не зацепил крыло пассажирского лайнера в районе лондонского аэропорта Гатвик. Между тем беспилотник весом 40 кило способен при столкновении разбить окно кабины вертолета, ну а двухкилограммовая машина вполне может пробить стекло иллюминатора.

[\(Российская газета\)](#)