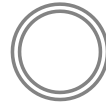


ПРОЕКТ



«Маленькие автожиры – большие перспективы»

**Руководитель проекта
Генеральный директор –Генеральный
конструктор «НПК СПЕЦПРОЕКТ»
кандидат технических наук,
профессор Академии Военных Наук
РЫНДЯЕВ А.П.**

ноябрь 2018г.

Миссия проекта



МИССИЯ: Обеспечить потребность людей в качественных авиационных услугах, путем эксплуатации автожиров.

ЦЕЛЬ: Запуск первого в России предприятия по производству автожиров, системы их обслуживания (ТО), их реализации и эксплуатации.

ПУТЬ: Через создание бизнеса по производству автожиров, разветвленной сети аэросервисов, школ пилотов, летных салонов и системы их эксплуатации по всей стране (РФ). См. www.avialine.su

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ: Создание рынка авиационных услуг с использованием автожиров и соответствующей эксплуатационной инфраструктуры.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

- Потребные инвестиции – **50 млн. \$**
- Время, необходимое для получения первых результатов: **3 года**
- Общий срок проекта (*возврат инвестиций*) – **10 лет.**
- Общее количество автожиров – **900 шт .**

ОСНОВНЫЕ ресурсы для реализации проекта

1. **Профессиональные кадры**
 2. **Производственная база**
 3. **Финансы**
(1 этап – частные инвестиции;
2 этап- в рамках существующих программ;
3 этап – ГЗ)
- **Другие виды ресурсов всех заинтересованных участников проекта**



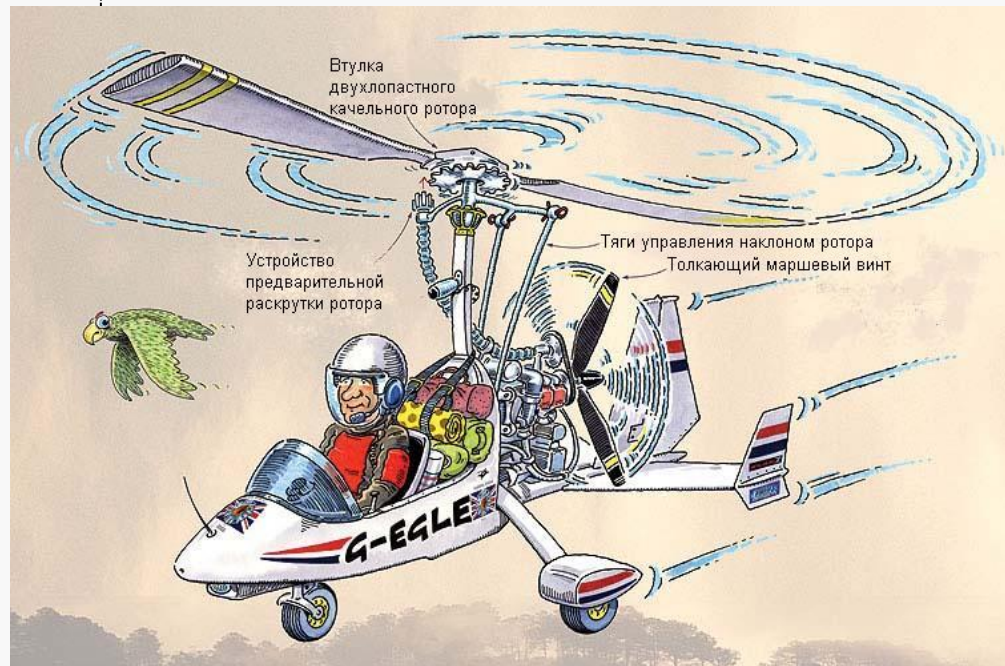
ОСНОВНОЕ и определяющее условие для реализации проекта

ВЕРА участников проекта
в реальность МИССИИ,
ЦЕЛЕЙ, ПУТЕЙ и
ОЖИДАЕМОГО
РЕЗУЛЬТАТА!

Для этого все участники
должны быть одержимы
идеей проекта!!

Они должны быть
единомышленниками!!!

Путь для этого один-все
должны быть осведомлены
и обучены!!!!



Ключевые факторы успеха



- 1. Рынок услуг малой авиации** на всем постсоветском пространстве практически **отсутствует**. Имеющийся мизерный процент базируется на зарубежных образцах.
- 2. Востребованность** во всех российских регионах и других странах СНГ авиационных услуг на базе малой авиации огромна (не менее **1млн. летных часов в год**).
- 3. Наличие** во всех регионах достаточного количества **высокопрофессиональных авиационных специалистов** из состава уволенных военнослужащих и специалистов гражданской авиации, способных организовать работу по реализации проекта в регионе.
- 4. Наличие инициативной группы профессионалов** во главе с Руководителем проекта, опирающегося на Главного конструктора. Группа имеет ряд патентов по рассматриваемой тематике .

Направления авиационных услуг



- Оперативный мониторинг окружающей среды (экология, лесо- и водоохрانا, МВД, МЧС и т.п.)
- Оперативная доставка пассажиров, легких грузов и почты
- Экстренная доставка врача к больному
- Эвакуация одиночных пострадавших с места бедствия
- Доставка специалистов и легкой аппаратуры в труднодоступные места
- Воздушные и кадастровые съемки
- Авиа химработы
- Обучение пилотированию на легких летательных аппаратах
- Развлекательные полеты и воздушный туризм

Основные направления проекта

1. **Создание современного КБ автожиростроения,
Разработка новых проектов автожиров**
2. **Производство, сервисное обслуживание и эксплуатация автожиров:**

<u>на первом этапе</u>	<u>на втором этапе</u>
2-х и 3-х местные , в т.ч. беспилотные дистанционно-пилотируемые ЛА (ДПЛА)	5-ти местные, 10-ти и на их базе грузовичок 500кг и 1000кг полезной нагр.

3. **Создание региональной сети обучения,
производства и сервисного обслуживания ЛА**
4. **Создание Центров УВД и подготовки летного и ИТС**
5. **Содействие в производстве авиационных поршневых и электродвигателей для ЛА**

Основные участники проекта

- ООО «НПК СПЕЦПРОЕКТ»
- ООО «Конструкторское бюро специальных автожиров»
- Головные предприятия МАП, производители и импортеры техники для АОН
- Вновь создаваемые авиационная и лизинговые компании
- Ведущие профильные ВУЗы СНГ и ВВУЗы
- Патентно-лицензионная компания «Грейн Консалтэкс»
- Мы открыты для новых партнеров



Цель вновь создаваемой компании



реализация на базе автожиров конкурентоспособных авиационных услуг, пользующихся стабильным спросом и обеспечивающих прибыль:

- достаточную для финансирования расширения деятельности компании;
- позволяющую поддерживать достойный жизненный уровень своих сотрудников.

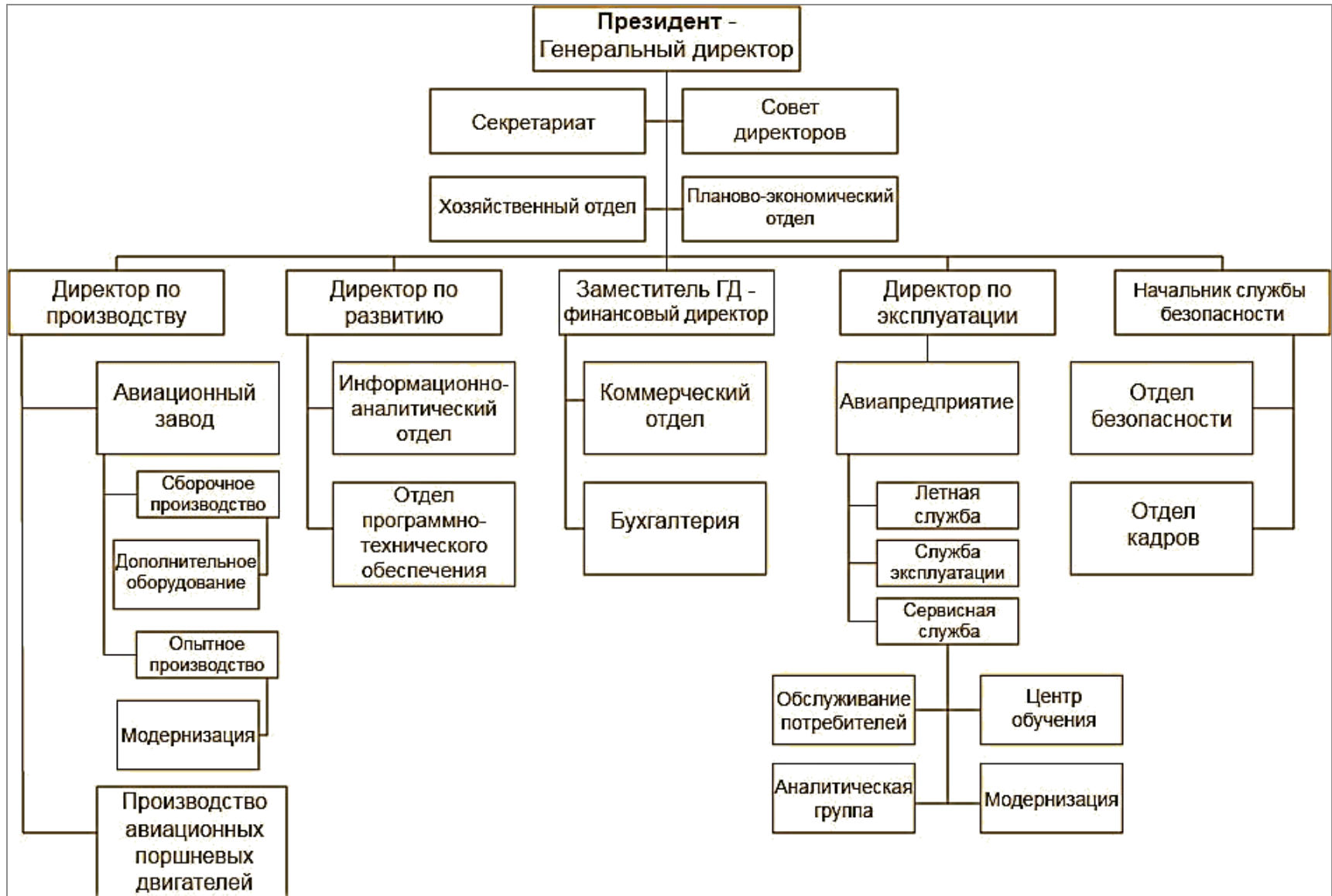
Основные задачи компании

(в масштабах России)

- Организация КБ, разработка перспективных проектов.
- Организация опытного и серийного производства ЛА;
- Организация послепродажного, гарантийного и сервисного обслуживания ЛА;
- Организация обучения инженерно-технического и летного состава;
- Организация продаж ЛА и авиационных услуг;



Структура авиационной компании



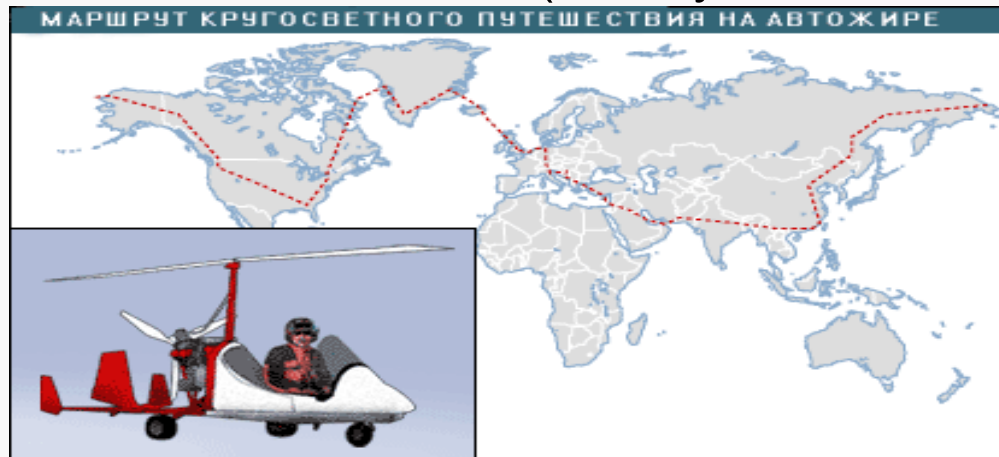
Структура Центра сервисного обслуживания



Принципы ценовой политики и методы стимулирования продаж



- Низкая себестоимость услуг (**50 \$/час**) за счет их объема;
- Низкая продажная стоимость ЛА (Сдача в лизинг на 2-3 года);
- Установление фиксированных скидок в зависимости от объёма услуг (до 20%);
- Активная маркетинговая политика и широкомасштабная реклама;
- Оперативное сервисное обслуживание и ремонт техники;
- Широкое применение современных методов диагностики технического состояния техники (эксплуатация ЛА по состоянию).


















Пути достижения и поддержания конкурентоспособности



- Создание авиакомпании с широкой номенклатурой авиационных услуг
- Создание единой системы сервисного обслуживания
- Создание единого информационно-управляющего и учебного Центров
- Низкий уровень себестоимости ЛА и летного часа
- Перевод авиадвигателей на электротягу
- Опережающие НИОКР

План-график первоочередных действий по реализации проекта

№ п/п	Наименование мероприятий	1-й год	2-й год	3-й год
1.	Создание собственной авиационной компании (АК)			
2.	Содействие в совершенствовании законодательной базы по малой авиации РФ			
3.	Рекламная компания по проекту (кругосветный перелет, СМИ, МАКС,)			
4.	Обучение сертифицированных специалистов по сборке автожиров			
5.	Создание сертифицированного КБ и сборочного производства ЛА			
6.	Создание сертифицированных Учебного центра и Региональной системы сервисного обслуживания малой авиации			
7.	Сертификация летательных аппаратов			
8.	Создание корпоративного информационного центра			
9.	Сертификация ЛА с новыми двигателями			
10.	Оснащение и сертификация площадок для АК (мобильных вертолетных площадок)			
11.	Организация эксплуатации и сервисного обслуживания ЛА			

Гарантия и условия возвратности вложенного капитала обеспечиваются:

- реальными предпосылками и условиями его реализации;
- понятностью идеи проекта, ее экономической и социальной направленностью;
- прозрачностью схем прохождения капитала на всех этапах реализации проекта;
- реальностью бизнес-плана, подтвержденного сбытом продукции;
- результатами маркетинговых исследований;
- тенденциями развития инвестируемой области и опытом эксплуатации ЛА во всех цивилизованных странах.

