



Закончилась выставочная суета, и всю прошлую неделю компании подвели итоги EBACE и HeliRussia. И мы подробно расскажем об этом на страницах нашего еженедельника, потому что было много интересных встреч и интервью.

Поподробнее хотелось бы остановиться на новости, пришедшей из стана «РВС». Скорее всего, в конце года мы станем свидетелями поистине исторического события – московское небо откроют для вертолетных операторов. И пусть пока этот проект до конца не отточен, эксперты уверены, что он будет запущен и станет хорошим примером диалога между частным бизнесом и госструктурами. Последние, кстати, все чаще понимают, что столица не может расти без современной транспортной инфраструктуры. К тому же данный проект экономически эффективный с точки зрения бизнеса и полезный для государственных и муниципальных служб.

Тревожные вести приходят с европейского рынка бизнес-перевозок. Апрель прервал период роста трафика, показав падение на 2,3% против апреля 2013 года, что ставит под вопрос перспективы восстановления европейского рынка. Однако впереди традиционно хорошие для Старого Света летние отпускные месяцы, которые и покажут истинный тренд европейской отрасли.

За работой на EBACE и HeliRussia мы как-то упустили давно ожидаемую новость из Санкт-Петербурга. В «Пулково-3» был запущен современный ангарный комплекс. Теперь здесь можно поставить под крышу три Boeing 737 или пять Challenger 605.



Украина обрушила бизнес-авиацию в Европе

WINGX зафиксировал падение активности европейской бизнес-авиации на 2,3%. Причиной названы события в Украине, которые потянули вниз всю Восточную Европу и Россию

стр. 20



В России все только начинается

Генеральный директор Airbus Helicopters Vostok Лоранс Ригolini поделилась с BizavWeek своими взглядами на российский рынок и рассказала о планах компании на 2014 год

стр. 21



Курт Робинсон: о России и будущем

BizavWeek удалось пообщаться с Куртом Робинсоном, узнать его впечатления о нашей стране, а также задать ему несколько вопросов, на которые он вряд ли ответил бы в формате классической пресс-конференции

стр. 24



До JetExpo 2014 осталось три месяца

Почти за три месяца до начала выставки более 70% площадей уже выкуплены экспонентами. При этом свое участие подтвердили ведущие производители воздушных судов и провайдеры услуг бизнес-авиации

стр. 27

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



В ЦБА «Пулково-3» подвели итоги ПМЭФ 2014

Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» подвел итоги ПМЭФ 2014 - одного из наиболее важных ежегодных событий в г. Санкт-Петербурге и в мировой экономике в целом.

Как рассказали BizavNews в компании, число обслуженных компаний «ДжетПорт СПб» рейсов бизнес-авиации в период с 21 по 25 мая осталось на уровне ПМЭФ 2013 года. Однако количество пассажиров, обслуженных в этот период в пассажирском терминале ЦБА «Пулково-3», возросло на 16% в сравнении с 2013 годом. Также в период ПМЭФ был задействован ангарный комплекс ЦБА «Пулково-3», что позволило предоставлять клиентам «Пулково-3» услуги по хранению воздушных судов в ангаре, тем самым увеличив количество одновременно обслуживаемых воздушных судов до 43.

В очередной раз ЦБА «Пулково-3» и компания «Джет-Порт СПб» подтвердили свой профессионализм и высочайшее качество предоставляемых услуг.

Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» ориентирован на комплексное предоставление услуг. Одной из важнейших услуг ЦБА «Пулково-3» является предоставление места стоянки для воздушного судна. Общая площадь перрона составляет более 63 000 кв.м. В настоящее время перрон позволяет принимать до 28 воздушных судов одновременно.

На прошлой неделе был запущен новый ангарный комплекс, состоящий из 3-х секций по 2500 кв.м., каждая будет способна принять по одному воздушному судну типа Boeing 737-900 или 5 бизнес-джетов типа Challenger 605. Ангарный комплекс предназначен для хранения и технического обслуживания практически всех современных типов воздушных судов бизнес-авиации. Высокое качество здания защитит воздушное судно в зимнее время и от прямых солнечных лучей в летнее время. Ангары позволят в комфортных условиях обслуживать самолеты и проводить необходимые работы, независимо от времени года и погодных условий.



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

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

Лакомый рынок

С одной стороны, уже введенные и потенциальные санкции в отношении России настораживают международных игроков бизнес-авиации, а с другой им неохота упускать такой перспективный рынок. Тем не менее, на фоне хорошего потенциала роста намечающаяся «холодная война» с США вызывает беспокойство среди авиационных финансистов за состояние воздушных судов своих клиентов. Ведь многие бизнес-джеты, аффилированные с российскими владельцами, приобретались с помощью международных финансовых институтов.



По словам управляющего директора CIT Business Aircraft Finance Майкла Каманна, главная новость заключается в геополитическом напряжении, которое наблюдается на территории Украины, а также Европы и США в отношении к России. Тем не менее, компания продолжает работу на постсоветском пространстве и на EBACE-2014 объявила о финансировании сделки по приобретению казахстанской компанией Lineage 1000.

Компания не раскрывает данные о количестве частных самолетов, которое она профинансировала в России и странах СНГ. Тем не менее, она сообщает, что имеет большой опыт работы в этом регионе и, как многие другие финансовые компании, она разработала ряд разумных мер сверх обычных процедур клиентской проверки и сопровождения. «Сделки, которые мы провели в этих странах, имеют общим знаменателем независимого стороннего менеджера, которого мы очень тщательноверяем», - говорит Каманн. Также он отметил, что в качестве других гарантий работы в регионе компания требует независимых пилотов и независимого контроля технического обслуживания. «Одной из причин таких мер является то, что это мобильные активы, и ими можно управлять в любом месте. Поэтому приходится очень тщательно наблюдать за ними».

Несмотря на текущие политические риски, CIT рассчитывает продолжить здесь работу. «Мы продолжаем осторожно, но взвешено присматриваться к возможностям финансирования в этих регионах», - добавляет Каманн. «Осторожно в том смысле, что мы не застрахованы или знаем реалий политической ситуации, а взвешено в смысле, что много людей в этих регионах имеют транснациональные компании».

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Первый серийный CJ3+ выкатили из цеха

29 мая 2014 года компания Cessna Aircraft выкатили их сборочного цеха в Вичита первый серийный Citation CJ3+. Об этом обновленном самолете впервые было объявлено 20 марта этого года, а сертификат Федерального управления гражданской авиации планируется получить во второй половине 2014 года.

«Сегодняшняя выкатка произошла всего через два месяца после объявления о новом CJ3+, и это показывает силу компании в области инвестиций и сертификации новых продуктов», - говорит Крис Херн, вице-президент подразделения реактивных самолетов. «Мы готовимся передать CJ3+ клиентам в конце этого года, и они получат в новом самолете модернизированную авионику Garmin G3000 и новые функции управления пассажирским салоном».

Обновленный самолет получил полностью новую начинку с новым пассажирским салоном и кабиной

экипажа, а также новую систему кондиционирования и систему диагностики. Авионика Garmin G3000 включает в себя погодный радар с функцией обнаружения турбулентности, систему TCAS II, систему предупреждения о сближении с поверхностью (TAWS), беспроводной медиа-сервер, интегрированный в кабину и салон, телефон Iridium, а также высокоскоростной доступ в Интернет от Aircell. CJ3+ также получил систему автоматического зависимо-го наблюдения ADS-B, что позволит обновленному бизнес-джету соответствовать требованиям системы УВД NextGen.

Обновленный CJ3+ имеет дальность полета до 1875 морских миль (3472 км) при максимальной скорости 770 км/ч. Ожидается, что CJ3+ будет сертифицирован для управления одним пилотом, как и все самолеты CJ, и иметь максимальную пассажировместимость до девяти пассажиров.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации

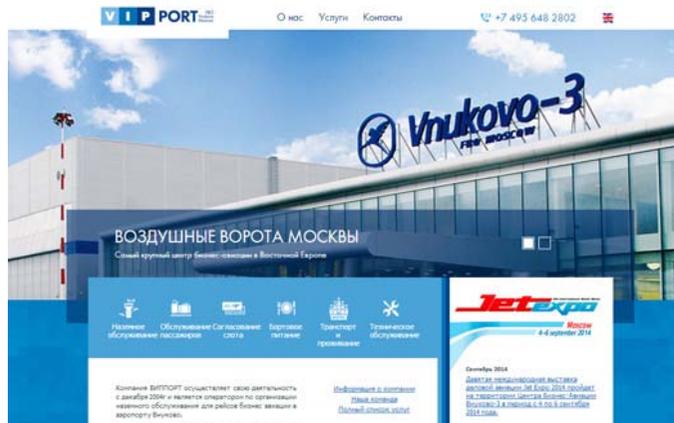


МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

VIPPORT получил новую “визитную карточку”

Крупнейшим российским провайдером по обслуживанию рейсов бизнес-авиации – компанией VIPPORT, запущена новая версия корпоративного сайта, которая отличается практичным дизайном, интерактивным меню и привлекательным информационным наполнением. Основные задачи, которые были поставлены перед разработчиками – максимальная осведомленность клиентов о продуктах компании и минимизация процедур заказа и получения той или иной услуги. Теперь любой пользователь сайта www.vipport.ru может самостоятельно выбрать необходимые опции и сразу же связаться с соответствующими службами для оформления заявки. Усовершенствованная навигация нового сайта позволяет найти нужную информацию гораздо быстрее, чем раньше. В производстве и проектировании сайта применены самые современные интернет-технологии.

Партнерами VIPPORT являются крупнейшие российские и зарубежные компании, работающие на рынке бизнес-авиации. Теперь в один клик пользователь может перейти на сайт партнера – это займет считанные секунды.



Компания ВИППОРТ работает с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково. ЗАО «ВИППОРТ» осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим сертификатом. Сотрудники, задействованные в производственном процессе, владеют английским языком (многие владеют и другими языками), обучены и имеют действующие сертификаты государственного образца. Компания ВИППОРТ имеет договорные отношения со всеми службами аэропорта Внуково, ГТК «России» и может организовывать наземное обслуживание как на Внуково-1 и Внуково-3, так и на Внуково-2 - правительственном терминале. Основное направление деятельности ЗАО «ВИППОРТ» - организация, контроль и координация наземного обслуживания бизнес-авиации. Рейсы бизнес-авиации могут выполняться в аэропорт Внуково через терминал 1 (Внуково-1) и терминал 3 (Внуково-3).

Внуково-3 – крупнейший в Европе центр бизнес-авиации. О этом свидетельствует развитая инфраструктура для приема и обслуживания воздушных судов бизнес-класса, включая ВВJ-2, и постоянно растущий интерес владельцев воздушных судов, бизнес и политической элиты к услугам Внуково-3. Бизнес-авиация в аэропорту Внуково развивается с 2000 г. Накопленный опыт работы и инвестиции позволяют сегодня Внуково-3 занимать лидирующую позицию не только в России, но и на мировой арене бизнес-авиации. Компания ВИППОРТ хорошо зарекомендовала себя на мировом рынке бизнес-авиации и пользуется большим авторитетом среди клиентов. Постоянными партнерами ЗАО «ВИППОРТ» являются: Группа Компаний Внуково-3, ОАО «Аэропорт «Внуково», ОАО «Центр услуг гражданской авиации «РусАэро», ОАО «Авиакомпания РусДжет», ЗАО «Аэропит-Внуково», ЗАО «АЭРОСЕРВИС».

Jetexpo 9th International BizAv Show
Moscow
4-6 september 2014

Top Business Aviation Show in Eastern Europe and Asia / *more than 30 aircraft and helicopters
 more than 80 world leading companies
 more than 8000 visitors*

Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru
 E-mail: info@jetexpo.ru

VistaJet присматривается к вертолетам «Хелипорт Ульяновск» получит 100 млн. рублей

Компания VistaJet, специализирующаяся на коммерческих чартерах на крупногабаритных бизнес-джетах Bombardier, в прошедшем году «тестировала» на коротких маршрутах вертолет AgustaWestland AW109 GrandNew. Сейчас вертолет базируется в Сан-Морице и используется для полетов клиентов на коротких маршрутах, в такие места, как Милан, Женева, Мюнхен и Монте-Карло, а также для экскурсий в швейцарских Альпах.



«Так как у нас здесь нет легких самолетов, мы хотели получить воздушное судно, которое смогло бы работать на коротких расстояниях», - говорит основатель и председатель VistaJet Томас Флор. «И на самом деле, для нас лучшим транспортом оказался вертолет. Но не просто вертолет. Для безопасности он должен был иметь два двигателя, а также колесное шасси, которое необходимо для работы во многих аэропортах Италии. AW 109 полностью соответствует нашим потребностям».

За прошедший год вертолет VistaJet налетал около 150 часов при среднем времени полета около 40 минут. По словам Томаса Флора, он доволен AW 109 и рассматривает возможность расширения этого вида услуг, в частности отметив Лондон и Москву как возможные места будущего базирования вертолетов VistaJet.

В рамках выставки HeliRussia-2014 состоялось подписание договора о строительстве нового мультиформатного вертолетного центра в Ульяновке, который станет первой площадкой сети «Хелипорты России» за пределами Московской области. Договор подписали председатель совета директоров «НДВ-Групп» Александр Хрусталеv и губернатор Ульяновской области Сергей Морозов.

«Это будет интересный региональный проект. Соглашение подписано, и мы в ближайшее время начнем стройку – буквально через 10-15 дней. Проект крупный, занимает площадь порядка 9 га. Он будет осуществляться в три фазы. В инфраструктуру, помимо парковок, входит гостиница для пилотов и обучающий центр. Инвестиции составят 100 млн. рублей на ближайшие год-полтора. В дальнейшем эту цифру планируется довести до 700 млн. рублей», - говорит председатель совета директоров «НДВ-Групп» Александр Хрусталеv.

Сергей Морозов в свою очередь отметил, что подписание соглашения является знаковым событием для региона. «Создается уникальный вертолетный центр, который позволяет решить целый комплекс задач. Для Ульяновской области, которая позиционирует себя как авиационная столица, это большой шаг. У нас уже более двух десятков заявок от представителей бизнеса, которые хотели бы сразу начать работать с «Хелипорт Ульяновск». Мы тоже не стоим в стороне. Вертолетный центр позволит решить целый ряд вопросов, включая доставку медиков в труднодоступные районы, мониторинг за лесными массивами и сельскими полями. Выбор «НДВ» не случаен. Эту компанию отличает международный уровень и великолепная система корпоративного управления», - добавил Губернатор Ульяновской области.

По подобию московского хелипорта, кроме самой вертолетной площадки здесь также предполагается создание авиационно-технической базы (сервисного центра), учебного центра, гостиницы и другой инфраструктуры. Исходя из потребностей такого города, как Ульяновск, в перспективе центр будет иметь около 20 вертолетов постоянного базирования (Robinson, Agusta, Airbus Helicopters, Bell). Специально востребованность в вертолетных услугах компания не исследовала, однако уверена, что спрос будет достаточным для рентабельности, тем более что «приобретателями услуг могут быть не только хозяйствующие субъекты Ульяновской области, но и соседние регионы». По словам Хрусталева, минимальный спрос на услуги вертолетов для обеспечения рентабельности и вхождения в регион — около 50–60 летных часов в месяц. Приоритетом он считает частные заказы и уверен, что они будут в достаточном количестве, хотя не отказывается от муниципального и госзаказа.



«Аэросоюз» развернется в Ростове

Вертолетный центр по типовому сетевому проекту построят вертолетная компания «Аэросоюз» в Ростове-на-Дону. Сейчас рассматриваются три площадки, где возможно организовать строительство, одна из них – в центре города.

Инвестиционное соглашение ВК «Аэросоюз» с Ростовской областью было подписано в рамках Петербургского экономического форума, объем инвестиций – 100 млн. рублей. Причем этот объем связан лишь с первым этапом реализации программы.

«Если проект будет настолько успешен, насколько мы этого ожидаем, то вторым этапом организации вертолетного сообщения в Ростовской области будет строительство вертолетных площадок за городом рядом с крупными туристическими объектами, производственными и бизнес-кластерами, а также небольших вертолетных центров в других городах на расстоянии, что называется, «одной заправки», – говорит Президент ВК «Аэросоюз» Александр Климчук. «Таким образом, в данном регионе сформируется сеть вертолетных маршрутов, которая позволит значительно сократить время в пути и представителям делового сообщества, и туристам».

Ростовская область, с ее благоприятным инвестиционным климатом, с активно развивающейся туристической отраслью, промышленностью является очень перспективной для организации вертолетного сообщения.

Типовой проект вертолетного центра от компании «Аэросоюз» подразумевает строительство помещений для хранения и технического обслуживания вертолетов, также в здании располагается клиентская зона, кафе, гостиничные номера для пилотов.

«АэроГео» в мае получила три R44

Авиакомпания «АэроГео» продолжает увеличивать собственный парк воздушных судов. В рамках реализации стратегии по обновлению парка воздушных судов в мае текущего года компания получила три вертолета Robinson R44 и один вертолет Ми-8Т.

«Сегодня «АэроГео» располагает одним из самых современных и молодых парков воздушных судов в Красноярском крае. Реестровый состав парка самолетов «АэроГео» за 2013-2014 годы увеличился на 10 ВС. Парк вертолетов вырос, и сегодня его численность на 7 единиц больше, чем была в начале 2013 года. По данным на май 2014 года, флот компании включает в себя 42 единицы техники, в том числе 5 самолетов Cessna, 22 вертолета отечественного производства и 15 вертолетов импортного производства», – комментируют в «АэроГео».

Авиакомпания «АэроГео» создана в 2005 году в Красноярске. За 8 лет небольшой авиаперевозчик, имеющий несколько вертолетов, прошел путь до

современной динамично развивающейся авиакомпании и занял свою нишу на рынке авиауслуг. Сегодня приоритетными направлениями деятельности авиакомпании являются воздушная перевозка пассажиров, грузов и выполнение авиационных работ, техническое обслуживание воздушных судов. Кроме того, ведется строительство собственного аэродрома и развивается такое значимое направление, как образовательная деятельность.

Парк компании в настоящее время состоит из 42 воздушных судов. Это вертолеты R-44 производства Robinson Helicopter, Airbus Helicopter EC120, AS 350 B3, EC130B4, Bell 407, Ми-8Т; Ми-8АМТ, Ми-8МТВ, Ми-2, а также самолеты Ан-2, Ан-3Т, Cessna-208В и Cessna 206Н. Авиакомпания выполняет социально-значимые перевозки пассажиров и грузов в самых труднодоступных регионах Красноярского края, республики Тува и Хакасии. Компания «АэроГео» – официальный дилер американской вертолетной компании Robinson Helicopter с 2008 года.



Успех для «Авиа-Успех»

Российская компания «Авиа-Успех» подвела итоги своего участия в ежегодной выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2014, которая прошла в Выставочном комплексе «КрокусЭКСПО» в период с 22 по 24 мая. На выставке «Авиа-Успех» представляла основное направление компании – подбор летных экипажей и авиационных специалистов.

Как рассказали BizavNews в компании, стенд «Авиа-Успех» вызвал интерес у многих посетителей, клиентов, которые смогли задать интересующие вопросы представителям компании, а соискатели оставить свое резюме, получить консультацию по рынку авиации и представить свои услуги клиентам и партнерам. Посетители стенда остались довольны полученной информацией и новыми знакомствами.

«Среди посетителей стенда «Авиа-Успех» были представители авиакомпаний, крупных авиационных организаций, производители и поставщики авиационной техники, а также владельцы воздушных судов. Выставка дала возможность нашей компании установить новые деловые контакты и получить обратную связь в виде предварительно заключенных договоров с компаниями. Спрос на поиск и подбор специалистов на рынке авиации растет как у частных владельцев воздушных судов, start-up-бизнеса, так и среди известных ведущих компаний, давно присутствующих на рынке. В ситуации, когда развитие организации стоит довольно проблематичным вопросом, рекрутинговая компания может стать решением многих кадровых задач. Мы благодарны нашим клиентам, партнерам и друзьям за высокую оценку нашей работы и за проявленный интерес к услугам нашей компании», - прокомментировал BizavNews генеральный директор Саблин Алексей.

Jet Transfer и Bell подвели итоги HeliRussia 2014

Компания Bell Helicopter и ее официальный представитель в России и Украине компания Jet Transfer подвели итоги проходившей с 22 по 24 мая выставки HeliRussia 2014. «Благодаря нашему удачному расположению, посетители выставки, входя в выставочный зал, сразу видели наш стенд и вертолет Bell-407GX, который, фактически, открывал выставку», - сообщил Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине.

Также, на стенде компании Jet Transfer было впервые представлено инновационное устройство – подвижная платформа Heliwagon с дистанционным управлением, служащая для приземления и парковки вертолета. Гости и участники выставки с интересом наблюдали, как по окончании выставки вертолет легко и послушно выехал на платформе из выставочного павильона, и затем взмыл с нее ввысь.

Кроме того, в рамках выставки состоялась открытая конференция «Модельный ряд вертолетов Bell». Особый интерес участников выставки вызвали новые модели компании Bell Helicopter – легкий однодвигательный Bell-505 Jet Ranger X и средний двухдвигательный Bell-525 Relentless. Премьера этих вертолетов состоялась совсем недавно, однако обе машины уже имеют значительный портфель заказов. Российские клиенты с нетерпением ожидают окончания их сертификации.

«Подводя итоги работы выставки, следует отметить растущий спрос на технику Bell не только среди VIP клиентов, но и в других сегментах рынка – корпоративных и коммерческих авиаперевозках, службах спасения и обеспечения безопасности. Для каждого такого запроса мы готовы предложить лучшее решение – надежные и качественные вертолеты Bell», - подытожил Александр Евдокимов.



Airbus Helicopters Vostok к взлету готов

Компания Eurocopter Vostok переименована в Airbus Helicopters Vostok в связи с реорганизацией и ребрендингом группы EADS, ставшей в январе 2014 года Airbus Group. Деятельность компании в России и СНГ, а также основополагающее: названия моделей вертолетов, адресные данные – все это останется неизменным.

Airbus Helicopters Vostok, дочернее подразделение Airbus Helicopters в России и СНГ, следует примеру своей материнской компании, переименованной из Eurocopter в Airbus Helicopters в начале января 2014 года. Изменен торговый знак, юридическое название, адреса сайта и электронной почты, в остальном все осталось как прежде.

Веб-сайт компании Airbus Helicopters Vostok поменяется на www.airbushelicopters.ru, однако все посетители предшествующего URL будут перенаправлены автоматически. Все существующие адреса

электронной почты останутся прежними в течение ближайшего времени, а позднее адрес поменяется на airbus.com. Изменения не затронут номера телефонов, физические адреса, и, конечно, названия моделей вертолетов также останутся прежними: обозначения AS и EC для существующего модельного ряда вертолетов сегодня те же, что и до ребрендинга.

«Обеспечить плавный переход от одного бренда к другому для наших заказчиков в России и СНГ – особенно важно для нас. Мы остаемся приверженными главным приоритетам Airbus Helicopters: соответствие самым высоким потребностям клиентов, качество, безопасность и преимущество перед конкурентами», - говорит Лоранс Риголини, генеральный директор Airbus Helicopters Vostok. Airbus Helicopters дополнительно обогатит бренд Airbus, так как компания выполняет производство и поддержку диверсифицированной и многофункциональной линейки вертолетной техники во всем мире.



(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

«АВКОМ-Техник» и «Charter Jets» – партнеры

Как стало известно BizavNews, на прошедшей в Женеве выставке EBACE -2014 компании «АВКОМ-Техник» (входит в ГК «АВКОМ») и литовский бизнес-оператор «Charter Jets» подписали договор о сотрудничестве. В соответствии с соглашением, «АВКОМ-Техник» предоставляет Charter Jets все виды технического обеспечения, устранение неисправностей, предоставление запасных частей, любые виды инженерной поддержки на всей территории России. Это позволит Charter Jets предоставлять своим заказчикам из России услуги на самом высоком уровне. По словам представителей «АВКОМ-Техник», подобное сотрудничество открыто для других членов авиационного сообщества.

Напомним, что после получения сертификата соответствия ФАП-145 «АВКОМ-Техник» продолжил развитие технической службы. За месяц до начала EBACE-2014 был подписан договор с Beechcraft об обеспечении послепродажной и гарантийной поддержки новых самолетов «King Air», полученных

авиакомпанией «Эйр Самара». Также «Авком-Техник» является авторизованным дилером Rockwell Collins и успешно прошел аудит компании Pratt & Whitney Canada и имеет право выполнять все виды работ на двигателе PT-6A, включая замену горячей секции. Благодаря сотрудничеству с такими компаниями, как Rockwell Collins, Pratt & Whitney и Hawker Beechcraft, «АВКОМ-Техник» стал единственным центром технического обслуживания в России и СНГ, выполняющим все виды работ по поддержанию летной годности воздушных судов бизнес-авиации.

Компания Charter Jets начала свою деятельность в конце 2009 года. Сейчас в авиакомпании эксплуатируются шесть самолетов: Dassault Falcon 7X, три Hawker 800XP, Bombardier CRJ200 (Challenger 850) и Premier 1A. Средний налет всего парка самолетов Hawker 800XP составляет 86 часов на один самолет (по итогам работы в 2013 году), а доходы по сравнению с 2012 годом возросли на 55%. Авиакомпания также начала продвигать на рынок услугу менеджмента (управления) самолетов.

Как рассказал BizavNews директор компании Charter Jets Юлиус Масейва, выбор в пользу российского провайдера услуг ТОиР очевиден, так как подавляющее число рейсов оператор выполняет именно в Россию. «Charter Jets очень интересен авиационный рынок России. В течение довольно короткого времени – 5 лет, Charter Jets завоевала немалое доверие в кругу российских клиентов. Компания выполняет не только бизнес-полеты, но и медицинские на единственном в странах Балтии самолете Hawker 800XP (номер LY-HCW), который имеет сертифицированное EASA оборудование «Life port». Таким образом, наличие надежного партнера в области ТОиР сделает наш бизнес еще более безопасным», - комментирует г-н Масейва.



Генеральный директор «АВКОМ-Техник» Александр Козлов и директор Charter Jets Юлиус Масейва

VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domododovo Business Aviation Center

Польскому LAR 1 не хватает тяги

Пятиместный сверхлегкий композитный бизнес-джет LAR 1, представленный полькой компанией Flaris публике в июне прошлого года на Парижском авиасалоне, недавно начал низкоскоростные тестовые пробежки, но его первый полет снова откладывается. По первоначальным планам самолет должен был взлететь в конце прошлого года, а затем первый полет был отложен на первую половину 2014. Однако теперь компания Flaris снова отодвигает это событие, теперь уже на лето этого года.

«Последняя задержка связана с необходимостью перехода на более мощный двигатель до первого полета», - рассказал изданию AIN директор проекта LAR 1 Рафал Ладзински. Сейчас прототип оснащен двигателем Pratt & Whitney Canada PW610F с системой FADEC и тягой 1460 фунтов. Но, по словам представителя компании, самолету требуется около 1506 фунтов тяги.

Производитель уже рассматривает в качестве замены двигатель PW 615, а также силовые установки от Williams International и Price Induction. Сейчас инженеры работают над переделкой конструкции под другие моторы, причем задача стоит максимально упростить смену силового агрегата. Flaris объявит о выборе нового двигателя в ближайшее время.

Между тем, продолжаются низкоскоростные испытания опытного самолета, а также тестирование авионики Garmin G600. Инженеры уже подтвердили готовность шасси самолета. Постройка второго самолета также почти завершена, и компания начала строительство еще двух фюзеляжей и настройку конвейера.

Flaris рассчитывает получить сертификат типа FAA и EASA в середине 2016 года, примерно на шесть месяцев позже, чем планировалось изначально.



Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



ЕВАА вручила премии за безопасность Меньше шума

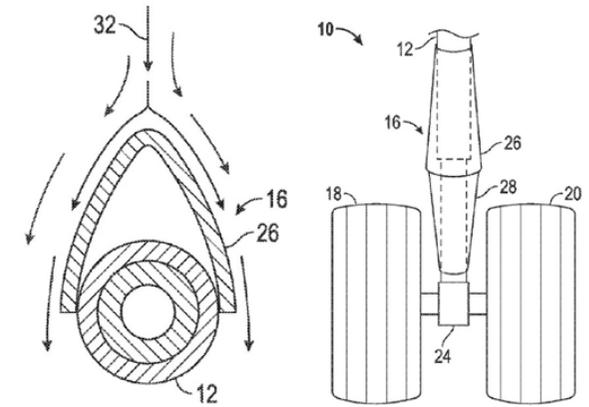
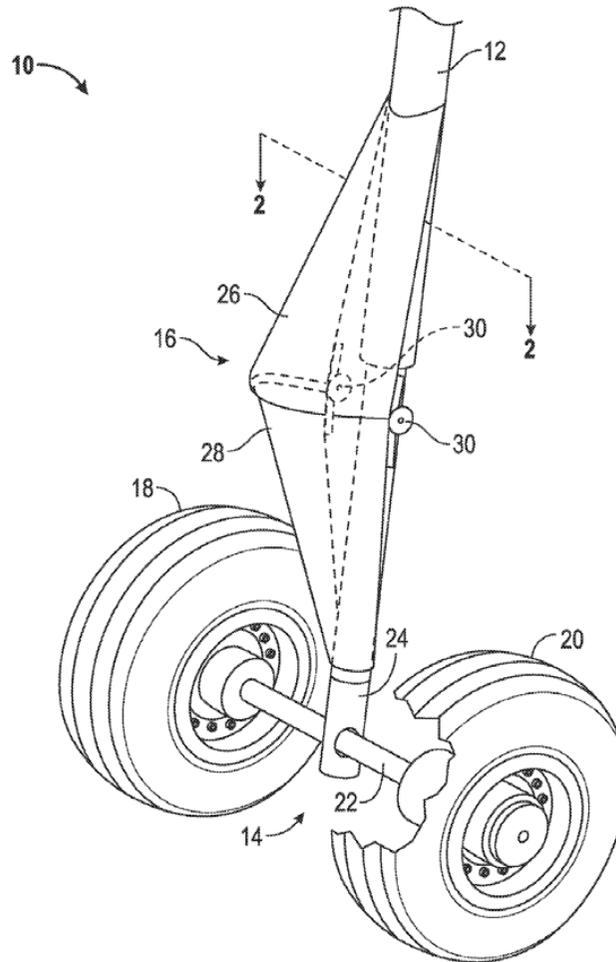
Шесть европейских компаний были удостоены награды Safety of Flight Awards 2014 европейской ассоциации бизнес-авиации ЕВАА. Торжественная церемония награждения самых безопасных операторов состоялась в рамках выставки ЕВАСЕ-2014. Премия ЕВАА призвана фокусировать постоянное внимание на поддержании и повышении безопасности полетов летных отделов компаний.

В этом году три компании – PrivatAir, Tyrolien Jet Services и VistaJet Limited – были удостоены платинового диплома за достижение как минимум 50 лет или 100 000 часов безопасных полетов. Компания Flying Service N.V. получила золотую премию за достижение 40 лет или 80 000 часов безаварийных полетов, а London Executive Aviation удостоена серебряной за 30 лет или 60 000 часов. И, наконец, компании GlobeAir AG вручена бронза за 20 лет или 40 000 часов налета без аварий.

«Каждый год на ЕВАСЕ мы работаем не только над повышением безопасности бизнес-авиации, но и пользуемся моментом, чтобы отметить многолетнюю приверженность компаний в деле создания культуры безопасности полетов», - сказал президент ЕВАА Брайан Хамфрис на церемонии награждения. «Проще говоря, когда речь заходит о безопасности полетов, эти компании являются лидерами, и их достижения должны быть признаны».

Награды были вручены в рамках Европейского семинара по безопасности в деловой авиации, традиционного компонента ЕВАСЕ. В нем рассматриваются общие представления о безопасности в отрасли и передовая практика, при этом основной упор делается на человеческом факторе в обеспечении критически важной информации по безопасности полетов и вопросам подготовки кадров.

Американский производитель Gulfstream 15 мая 2014 года подал патентную **заявку** на новую конфигурацию стоек шасси, в частности передней опоры. Компания хочет защитить свою новую разработку, которая нацелена на значительное снижение аэродинамического шума, который возникает, когда самолет летит с выпущенными шасси. Так как в последнее время двигатели становятся все тише и тише, аэродинамический шум от возмущенного потока воздуха



от самого самолета составляет все большую долю в общем количестве шума.

В посадочной конфигурации одним из самых больших источников шума является выпущенное шасси. Необтекаемая форма стоек создает большое возмущение воздушного потока, и, следовательно, увеличивается уровень шума.

В новой системе компании Gulfstream уровень шума снижается за счет размещения реактивной штанги перед основной стойкой, где она (штанга) «раздвигает» воздух, а не находится в возмущенном воздухе от стойки. К тому же, разработчики собираются придать ей аэродинамический профиль, что сделает этот элемент естественным обтекателем для основной стойки.

Патент компании также затрагивает экранирование узла стыковки стойки с осью колес. Разработчики планируют закрыть это место криволинейным обтекателем, занимающим пространство от одного колеса до другого, чтобы уменьшить завихрения воздуха в районе колес.

Nextant начал строить G90XT

Nextant Aerospace уже начал работы над первым G90XT, который является переработанным вариантом турбовинтового самолета Beechcraft King Air C90. Основные изменения в новом проекте включают установку новых двигателей General Electric H75, авионики Garmin G1000, обновление пассажирского салона и аэродинамические доработки.

Nextant уже получил King Air C90, который будет служить прототипом G90XT. Самолет будет перебазирован в Сиэтл для начальных летных испытаний, в которых будут определены исходные показатели производительности. В следующем месяце на нем будут установлены два турбовинтовых двигателя H75, которые уже доставлены в Nextant.

После первых испытаний двигателей на прототипе, будут смонтированы остальные элементы, в том числе новая авионика, интерьер салона и аэродинамические усовершенствования. Все изменения получат одобрение дополнительными сертификатами типа. К концу июля 2014 года Nextant Aerospace надеется показать соответствие расчетных летно-технических характеристик G90XT на реальном самолете. Сразу после этого компания откроет прием заказов на турбопроп. Поставки планируется начать к концу 2014 года.

Первоначальные поставки G90XT будут поступать с завода компании в Кливленде, штат Огайо. Тем не менее, Nextant ведет переговоры с различными компаниями, которые могли бы наладить у себя такую доработку из комплектов, поставляемых Nextant, причем речь идет о различных частях мира. Ведь уникальное сочетание производительности и экономики G90XT сделают его одним из самых востребованных на рынке среди турбопропов этого класса.

Prime Jet вступил в европейский альянс

Североамериканский оператор Prime Jet стал очередным членом европейского альянса бизнес-перевозчиков AirClub, который запущен в октябре 2012 года. В настоящее время в это объединение входят компании ACM Air Charter, Air Alsie, Air Hamburg, Flyinggroup, GlobeAir, London Executive Aviation, Masterjet и PrivatAir, которые имеют совместный парк более 170 самолетов.

Prime Jet стал первым американским членом европейского объединения, и, по мнению руководства AirClub, это принесет новые возможности для остальных участников. «Мы нуждались в присутствии на территории США, и Prime Jet является идеальным выбором», - говорит глава альянса, старший вице-президент PrivatAir Кристиан Хатж. «Теперь у меня есть коллеги в США, которые могут заботиться о моих гостях».

Основанная в 2002 году компания Prime Jet в настоящее время имеет флот из 11 самолетов Gulfstream, на-

чиная от GIII и заканчивая G550, из которых шесть доступны для чартера.

Тем временем, члены партнерства продолжают разрабатывать взаимовыгодные направления, такие как совместные закупки и обучение. Также в скором времени альянс надеется привлечь новых членов, и до конца этого года, возможно, еще две компании присоединятся к AirClub. Как ожидается, новые члены будут приходить из Северной и Южной Америки, Азии и Африки. Конечной целью AirClub является порядка 50 операторов со всего мира с флотом в 1000 самолетов.

Также AirClub работает с компаниями из смежных областей. Недавно было объявлено о стратегических альянсах с сетью отелей Kempinski Hotels и компанией Ocean Independence, специализирующейся на управлении и чартерах на суперяхтах. В обоих случаях члены AirClub получают льготные ставки, а новые партнеры будут продвигать услуги альянса.



Каан Air не изменяет AgustaWestland

Компания AgustaWestland сообщает о том, что крупнейший турецкий вертолетный оператор Каан Air оформил дополнительный заказ на поставку двух вертолетов – AW139 и AW189. Обе машины будут использоваться на рынке VIP-перевозок в Турции. Новый контракт стал для AgustaWestland первым, заключенным с турецким заказчиком, на поставку AW189. Всего же в Турции в настоящее время AgustaWestland имеет портфель заказов из 30 вертолетов, включая AW119, AW109 Power, Grand/GrandNew, AW169 и AW139, а также AW189. В настоящее время более 60% эксплуатирующихся в Турции вертолетов приходится на итало-британского производителя.

Компания Каан Air, входящая в холдинг Вафару, работает в вертолетном сегменте с 2000 года и является авторизованным дистрибьютором гражданских вертолетов AgustaWestland и Enstrom в Турции. В настоящее время парк компании состоит из 20 вертолетов, включая AW119Ke, AW109 Power, Grand New и AW139. Каан Air предоставляет полный спектр авиационных услуг, начиная от бизнес-чартеров и заканчивая медицинской эвакуацией. Кроме того, этот перевозчик имеет свой собственный вертодром и сервисный центр вблизи Стамбула.

Как отмечают в Каан Air, AW139 является высокопроизводительной машиной, отвечающей строгим стандартам категории «А». Два двигателя Pratt & Whitney (Канада) PT6C-67C мощностью по 1531 л.с. обеспечивают впечатляющие характеристики при максимальной взлетной массе 6400 кг. «В нашем парке уже четыре машины AW139, которые эксплуатируются исключительно для VIP перевозок, и, по отзывам владельцев, являются оптимальным вариантом для полетов на большие расстояния с идеальным комфортом», - комментируют в Каан Air.

Wheels Up присматривается к Европе

Американский долевого оператор Wheels Up планирует начать работу в Европе в первой половине 2015 года, заявил на EBACE-2014 основатель компании Кенни Дихтер. Он добавил, что организацией рейсов европейских клиентов Wheels Up будет заниматься компания Gama Aviation.

В настоящее время Wheels Up работает в трех регионах США, на северо-востоке, юго-востоке и юго-западе. Кроме Европы, в будущем оператор планирует расширить свой бизнес на Северную Калифорнию, Чикаго и Даллас.

Оператор также будет эксклюзивным агентом по продажам в США двух Bombardier Global 5000, эксплуатируемых Jet Aviation Flight Services в интересах

VistaJet. К концу 2014 года Wheels Up планирует работать с 4-5 Global 5000.

А всего компания рассчитывает увеличить свой управляемый флот до 42 самолетов (в настоящее время оператор имеет в своем распоряжении 22 машины). Оператор также уже начал продажи 10 отремонтированных Cessna Citation XLS, первые два из которых планируется получить в ближайшее время. Как флот новых King Air 350i, Citation XLS с будет управляться компанией Gama Aviation.

Кенни Дихтер заявил, что по состоянию на конец июня 2014 года Wheels Up рассчитывает иметь 500 членов, к концу года – 1200 и к концу 2015 года – 2500.



В июне Boeing поставит два BBJ747-8

Как стало известно BizavNews, Boeing Business Jets в июне 2014 года передаст заказчикам два первых полностью укомплектованных самолета BBJ 747-8. Заказчиками бизнес-лайнеров два с половиной года назад выступили правительства Катара и Кувейта, они же практически одновременно и получили самолеты в «зеленом» варианте. Кто из них станет первым – пока не известно.

Со слов президента Boeing Business Jets Стива Тейлора, эра широкофюзеляжных бизнес-джетов еще не закончена, хотя рынок существенно скорректировал количество самолетов, необходимых на ближайшие пять-семь лет. «Помимо «джамбо» мы активно работаем с клиентами, которые вскоре переседут на BBJ 787 Dreamliner. На сегодняшний день мы уже осуществили стартовые поставки самолетов и уже до конца года планируем передать и первый «длинный» BBJ 787-9, работы над которым ведет наш партнер Andrew Winch Design. Всего же на настоящий момент наш портфель заказов на VIP Dreamliner состоит из 14 заказов. Мы надеемся в будущем увеличить количество клиентов на наш BBJ 787 Dreamliner», - комментирует Тэйлор.

По состоянию на май 2014 года, Boeing поставил заказчикам лишь восемь самолетов 747-8 Intercontinental VIP-модификации (все заказчики с Ближнего Востока: Abu Dhabi Amiri Flight, Oman Royal Flight, Kuwait Government, Qatar Amiri Flight и Саудовский принц Султан Бин Абдулазиза).

Согласно данным GAMA за 2013 год, производитель поставил заказчикам лишь семь воздушных судов (пять BBJ и два BBJ2), что в денежном эквиваленте составило \$ 340,5 млн.

Qatar Executive получает второй Global 5000

В июле 2014 года катарский оператор Qatar Executive, подразделение бизнес-авиации авиакомпании Qatar Airways, пополнит свой флот вторым ультрадальним самолетом Bombardier Global 5000 Vision. Таким образом, воздушный парк Qatar Executive возрастет до восьми машин, причем оператор отдает предпочтение бизнес-джетам производства Bombardier. Сейчас Qatar Executive эксплуатирует три Global 5000, три Challenger 605 и один Global XRS. Последний самолет – Global 5000, был приобретен компанией в июле 2013 года. Как отмечают в компании, модернизация парка – это ответ на постоянно растущий спрос на эксклюзивные путешествия на Ближнем Востоке и во всем мире.

«Элегантный дизайн нового Global 5000 Vision и непревзойденные характеристики станут значительным обновлением услуг Qatar Executive для своих самых взыскательных клиентов. Наш новый

Bombardier Global 5000 Vision идеально соответствует требованиям для путешествий мировой элиты – максимальная гибкость поездки и изысканный индивидуальный сервис. Благодаря увеличенной дальности, бизнес-джет доставит наших клиентов к месту назначения быстрее, чем любой другой самолет в этом классе, и при этом они получают все преимущества путешествия на современном реактивном самолете», - комментируют в Qatar Executive.

Bombardier Global 5000 Vision для Qatar Executive имеет просторный пассажирский салон с двумя зонами и отдельным камбузом. Бизнес-джет может вместить до 13 пассажиров. В передней зоне расположены восемь кресел (в том числе четырехместный клуб со столом), а задний салон имеет два одноместных кресла, отдельный туалет и трехместный диван, который может быть преобразован в двуспальную кровать.



Dassault заботится о владельцах Falcon 7X

До конца 2014 года французский производитель Dassault планирует внедрить некоторые улучшения на своем пока еще флагмане Falcon 7X, которые будут доступны в качестве модернизации, так и на новых серийных самолетах. Самая основная доработка коснется топливной системы.

Изменения в топливной системе позволят значительно уменьшить время заправки. Сейчас заправка от половины до полного бака занимает около 40 минут. В соответствии с новым сервисным бюллетенем, замена контроллера уровня и топливомера на новые позволят залить то же количество топлива примерно за 20 минут.

Еще одно новшество этого года, также направленное на повышение эксплуатационной готовности бизнес-джетов, затронет интервалы технического обслуживания. Базовую проверку, которую необходимо было проводить каждые два месяца, теперь планируется осуществлять каждые 300 летных часов. Кроме того, срок между двумя А-чеками в 2015 году будет увеличен.

Компания в скором времени ожидает проведение С-чек первого Falcon 7X (этот чек запланирован через восемь лет после ввода в эксплуатацию в 2007 году). Чтобы быть готовым к первому клиентскому С-чеку, Dassault выполнит подобную проверку на одном из своих собственных 7X.

Также компания провела работу по выявлению ложных ошибок при предстартовой проверке систем самолета, которые были основной причиной задержки или отмены рейсов во время эксплуатации Falcon 7X. По состоянию на февраль 2014 года производитель выпустил исправления для 55% выявленных проблем. А до конца года компания обещает исправить



еще 30% ошибок, благодаря выходу нового программного обеспечения авионики.

Еще одним направлением поддержки клиентов является разъяснительная работа среди владельцев по раскрытию всех возможностей бизнес-джета. Особое внимание компания уделяет взлетно-посадочным характеристикам и дальности полета.

Так, например, в ответ на пожелание одного владельца летать в очень сложный аэропорт Гштаад-Занен в Швейцарии Dassault провела сертификацию 7X для посадки на 3570-футовую посадочную полосу этого аэропорта. Захватывающее видео посадки, снятое на простую камеру GoPro, будет использоваться для обучения пилотов других владельцев.

Также иногда пилотам Dassault приходится на практике показывать клиентам возможности самолета. Например, один владелец 7X, который летает в Индию, не был уверен в дальнобойных способностях своего самолета, и поэтому опасался выполнять полеты длительностью более 10 часов. Производитель предложил провести демонстрационный полет экипажа Dassault совместно с летной службой владель-

ца. В полет из аэропорта Селетар, Сингапур, в Цюрих, Швейцария, отправились семь пассажиров и сопровождающий их багаж. Время полета составило чуть более 13 часов, а преодоленное расстояние – 5867 морских миль. Во время подготовки полета и в воздухе пилоты Dassault обменялись опытом в планировании полетов, как например, выбора альтернативных аэропортов для непредвиденных обстоятельств, что позволяет спрямить маршрут и минимизировать расход топлива. Также они поделились особенностями в управлении полетом, включая сохранение работы автомата тяги на протяжении всего полета.

По данным производителя, некоторые владельцы сообщали о рейсах, которые превзошли официальную дальность 7X в 5950 миль. Например, зафиксированы перелеты из Германии в Сан-Паулу (воздушное расстояние 5975 миль), Пекин – Сент-Луис (6000 миль) и Брюссель – Сингапур (5986 миль).

А этим летом компания проведет испытательный полет в Тибете для сертификации Falcon 7X на высотных аэродромах (до 15000 футов). Также о выдающихся взлетно-посадочных характеристиках этого бизнес-джета говорит то, что он совершал посадку на ледяную взлетно-посадочную полосу в Антарктиде. Хорошо оборудованный Falcon 7X продается по цене \$ 52,8 млн.

Статистика по флоту Falcon 7X:

- В эксплуатации 218 самолетов
- Среднегодовой налет – 400 часов
- Средняя продолжительность полета – 2 ч. 25 мин
- Типы полетов: частные – 59%; коммерческие – 36%; правительственные – 5%
- надежность в соответствии с требованиями NBAA – 99,5%

EVOлюция от Piaggio

На прошедшей выставке EBACE-2014 итальянская Piaggio Aero анонсировала очередную версию популярного турбопропа Avanti EVO, который стал дальнейшей эволюцией двухмоторного турбовинтового P.180 Avanti II. Своими впечатлениями о новом самолете с BizavNews поделился Филиппо Тритони, директор по маркетингу и продажам Piaggio Aero в странах СНГ. «Наш обновленный Avanti EVO получит множество улучшений, повышающих эффективность, уровень комфорта для пассажиров и снижающих эксплуатационные расходы. Мы по-прежнему летаем быстро, стильно, эффективно и комфортно. Если подробнее рассказать о EVO, то я бы, прежде всего, остановил внимание на впервые появившихся на самолетах Piaggio законцовках крыльев (винглеты) собственной разработки, которые вместе с новыми мотогондолами и передними крыльями обеспечат улучшенные летно-технические характеристики, включая снижение расхода топлива и быстрый набор высоты. Мы прекрасно понимаем, что наши самолеты эксплуатируются в различных странах и с различным уровнем аэродромной инфраструктуры. EVO, благодаря новой тормозной системе, теперь требует меньшей дистанции для пробега, а значит география его применения увеличивается. Самолету необходимо всего 1000 м «бетона» для разбега и 994 м для пробега.

Основные принципы нашей работы – комфорт для пассажиров. В салоне нового самолета будут устанавливаться VIP-кресла, созданные специалистами Iacobucci HF и Poltrona Frau, а также модернизирована система кондиционирования внутри кабины, которая будет предоставлять пассажирам больше регулировок. Салон самолета рассчитан на семь пассажиров, хотя мы предлагаем различные варианты конфигурации, включая многопрофильный вариант с возможностью быстрой трансформации, например, в медицинский салон. Поработали наши дизайнеры



и над внешним и внутренним освещением, которое стало светодиодным, что придает самолету в ночное время особый стильный вид. При разработке EVO мы серьезно задумались и о дальнобойной версии. Такая конфигурация будет доступна уже в следующем году, и наши заказчики смогут летать до 3200 км, например, из Москвы в Триполи. Сейчас же мы имеем три контракта на поставку EVO, которая начнется уже в декабре 2014 года».

Г-н Тритони считает, что последние события, связанные с практически полным приобретением Piaggio Aero компанией Mubadala Aerospace, принадлежащей правительству Абу-Даби, пойдет на пользу авиапроизводителю. «Mubadala – очень сильный финансовый игрок в авиационной промышленности, и я уверен, что ранее обозначенные инвестиции позволят бренду Piaggio ускорить реструктуризацию бизнеса, начатую в октябре 2013 года. Ведь смотрите, увеличение капитализации необходимо нам для реализации плана развития и диверсификации бизнеса в связи с разработкой новых программ и поддержанием существующих проектов. И к тому же в Mubadala намерены инвестировать средства в модернизацию заводов (самолеты собираются на заводах в Генуе (Италия) или в Гринвилле (США, штат Южная Каролина), а их летные испытания также проводятся либо на итальян-

ской, либо на американской территории). И, несмотря на то, что наше будущее связывают в последнее время с военным сегментом, я убежден, что линейка Avanti, пользующаяся реальной популярностью во всем мире, не будет обделена финансовым вниманием, и все ранее анонсированные проекты будут реализованы», - комментирует г-н Тритони.

Что же касается российского рынка, то здесь, по мнению Тритони, также есть хорошие перспективы, особенно для последней версии EVO, к тому же оригинальный самолет сертифицирован в России. «С учетом новых ЛТХ, особенно по дальности, наш новый турбопроп оптимально подходит для перелетов внутри России и эксплуатации с аэродромов, имеющих ограниченные по длине ВПП. А вот скорость и комфорт будут главными козырями. Хотя отмечу, что задача стоит непростая, и мы находимся в очень конкурентной среде с большим количеством предложений, включая вторичный рынок. Но я убежден, что те силы, которые брошены нашими маркетологами на российский рынок, непременно дадут свои результаты в ближайшем будущем. Могу сказать, что ряд переговоров с российскими заказчиками вступают в финальную стадию, и вскоре я готов буду озвучить детали будущих сделок», - резюмирует г-н Тритони.

Максимальная скорость в 402 узла (744 км/ч) сделает Avanti EVO самым быстрым турбовинтовым самолетом. В число нововведений войдут законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличат характеристики набора высоты на 3%. Машина получит пятилопастные саблевидные винты, значительно снижающие шумность. Уровень внешних шумов снизится на 68% - 5 dB(A), а внутренних – на 20% - 1 dB(A). Стоимость Avanti EVO на сегодняшний день составляет \$7,395 млн.

РВС «влетает» в Москву

На прошлой неделе «Русские вертолетные системы» (РВС) закончили технический облет собственных вертолетных площадок в «Москва-Сити» и «Дом Музыки», построенных в рамках реализации Государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг». Технический облет был выполнен вертолетами авиации МВД и МЧС.

В официальном релизе РВС сообщает, что данные площадки будут использоваться в интересах авиации правоохранительных органов и экстренных служб (МВД, ФСБ, МЧС и т.д.), а также вертолетами гражданской авиации, получившими разрешения для выполнения полетов над Москвой. В то же время, технические характеристики вертолетных площадок, при условии либерализации воздушного пространства Москвы, позволяют использовать их в интересах всех перевозчиков. Технический облет – один из финальных этапов перед вводом в эксплуатацию вертолетной площадки, который позволяет оценить установленные схемы захода вертолетов на посадку, безопасность ее использования и общий уровень готовности.



Как прокомментировал BizavNews директор по связям с общественностью компании «Русские вертолетные системы» Азад Каррыев, в настоящее время компания активно прорабатывает возможность выполнения полетов по перевозке пассажиров внутри Москвы. «Основная задача, стоящая перед нами в ближайшее время – облет новых площадок различными типами вертолетов, включая Agusta, Bell и Airbus Helicopters, на которых в будущем операторы смогут выполнять коммерческие полеты по перевозке пассажиров в центр Москвы. Сразу стоит отметить, что для операторов будут очень жесткие ограничения, как по типам воздушных судов (полеты над Москвой выполняются исключительно двухдвигательными вертолетами), так и по летной подготовке экипажей. Важнейшим вопросом для нас станет безопасность полетов, а именно отсутствие на борту «проблемных» пассажиров. Поэтому мы четко пропишем все критерии для будущих операторов», – рассказывает г-н Каррыев.

Г-н Каррыев не называет возможные сроки начала полетов с пассажирами на борту, но источник, близкий к теме, поделился с BizavNews некоторой информацией. «Насколько мне известно, РВС очень активно продвигают эту тему на различных уровнях, и возможно, что полеты с пассажирами на борту начнутся уже осенью 2014 года, но в рамках эксперимента. Ведь сама проблематика вопроса смешна и относится не к новейшей истории, а к далеким временам середины 30-х годов прошлого века. Ведь именно тогда по «просьбе» Сталина небо над столицей было закрыто. А если серьезно, то сейчас уже сам факт того, что в столице частными структурами построены первые площадки, расположенные непосредственно в черте Москвы, является существенным прогрессом. Дело осталось за малым – облетать, четко прописать все требования и начать летать», – отметил источник.



О возможности полетов над Москвой говорилось уже давно. Точнее – о возможностях полетов в пределах МКАДа, потому что в рамках Новой Москвы запланированы вертолетные площадки и прочие объекты вертолетной инфраструктуры. Причем сейчас уже понятно, что для частных полетов откроют, скорее всего, русла рек и, может быть, парковые зоны. По крайней мере, именно такая концепция полностью отвечает мировому опыту, рассказывает директор по маркетингу вертолетной компании «Аэросоюз» Ирина Наумова. «Конечно, операторами на таких объектах, особенно в пределах города, должны стать компании с большим опытом и безупречной репутацией в вертолетной индустрии, с прекрасно подготовленными пилотами. У ВК «Аэросоюз» давно разработана программа развития вертолетного движения в рамках МКАДа, включающая и создание вертолетных центров, и использование существующих вертолетных площадок, однако до либерализации воздушного пространства над Москвой ее осуществление невозможно», – резюмирует г-жа Наумова.

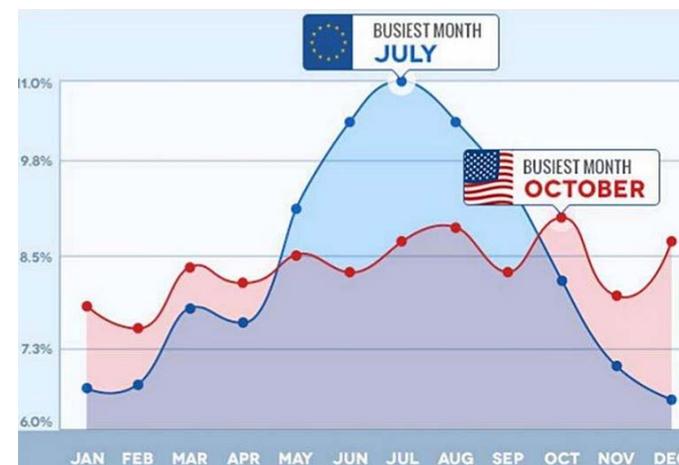
Европе есть чему поучиться у США

Общая доля США и Европы на мировом рынке деловой авиации составляет более 90%. Компания PrivateFly решила провести сравнительный анализ этих регионов с точки зрения размеров рынка относительно ВВП, роста, маршрутов, аэропортов, воздушных судов и других ключевых индикаторов.

Результаты исследования показывают:

- Несмотря на примерно одинаковый уровень ВВП (\$ 16,7 трлн. в США и \$ 15,8 трлн. в Европе), на более зрелом рынке США в 2013 году зафиксировано более чем в три раза больше рейсов бизнес-джетов, что позволило ему занять 73% мирового рынка, при том, что Европа заняла только 20%.

- В 2013 году в США наблюдался небольшой рост трафика в годовом исчислении, на 1%, по сравнению со спадом на 2,4% в Европе. Также в прошлом году Соединенные Штаты получили в четыре раза больше новых деловых самолетов, чем Европа.
- Также на этих рынках наблюдаются ключевые различия в спросе в зависимости от сезонности – большой летний пик в Европе и сравнительно постоянный спрос круглый год в США.
- В 2013 году частные самолеты использовали 4211 аэропортов США, по сравнению с 2145 в Европе. Самые загруженные бизнес-аэропорты: в США – Тетерборо, Нью-Йорк, и в Европе – Ле Бурже, Париж.



Адам Твиделл, генеральный директор PrivateFly, комментирует: «Было интересно сравнить эти два крупнейшего региона в нашей отрасли. Конечно, США доминирует в глобальном плане – это более зрелый и развитый рынок деловых путешествий. Но что интересно: хотя два этих региона имеют сходные размеры экономик, активность бизнес-авиации в США в 3,5 раза выше, чем в Европе.

И есть много причин для этого. США отличается от Европы с точки зрения географии и маршрутной сети авиакомпаний, а также в культурном отношении к деловой авиации.

Но Европа возвращается к умеренному росту в этом году, и, учитывая динамику этого рынка до спада (рост на 10% каждый год в 2006 и 2007 годах), я снова наблюдаю приход тепличных условий в Европу. Европейская отрасль деловой авиации быстро внедряет инновации, адаптируется к изменяющемуся профилю заказчиков частных самолетов, и я думаю, что мы увидим в следующем десятилетии здесь более существенный рост, чем в я США».



Украинский кризис обрушил европейскую бизнес-авиацию

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в апреле 2014 года. Этот месяц прервал период роста трафика, показав падение на 2,3% относительно апреля 2013 года, что ставит под вопрос перспективы устойчивого восстановления европейского рынка. Всего в апреле 2014 года выполнено 52794 рейса деловой авиации (в марте 2014 – 52931 рейс).

Эксперты WingX отмечают, что положительным фактором для бизнес-авиации был праздник Пасхи, хотя более значительное влияние оказал кризис в Украине, где активность упала на 30%. Россия также пострадала (-13%), а количество рейсов между Россией и ЕС снизилось примерно на 10%.

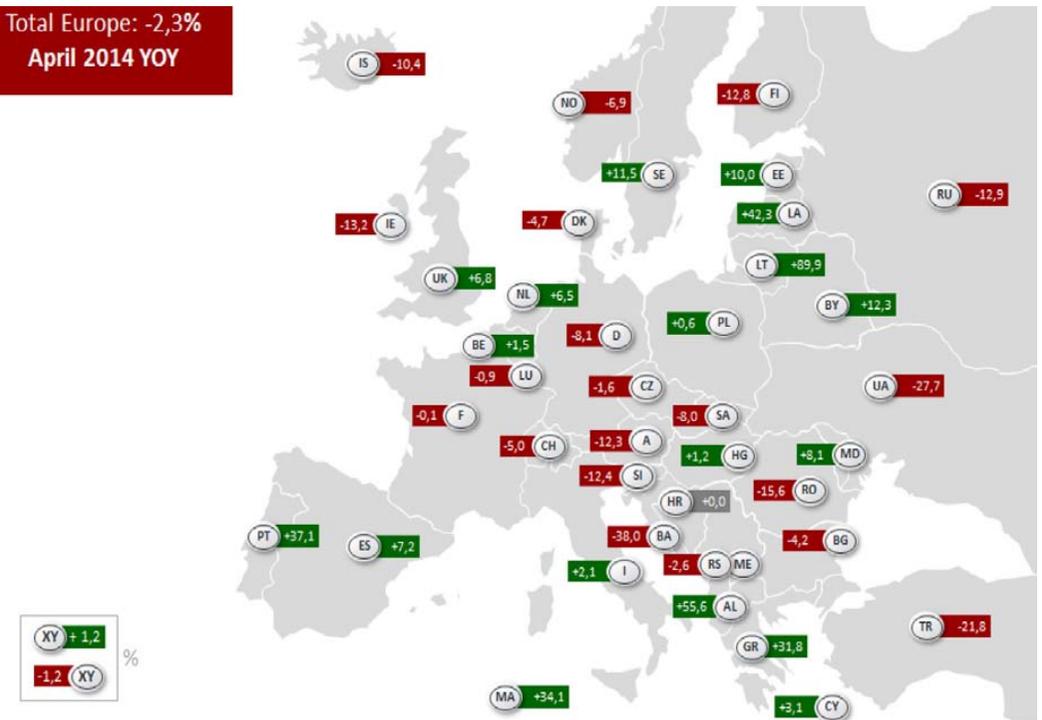
На сложном рынке Германии сегмент бизнес-джетов в апреле упал на 15%, а коммерческие чартеры – на 12%. Также здесь, по сравнению с прошлым годом, было совершено на 310 меньше внутренних рейсов. Между тем, сильная экономика Великобритании находит свое отражение в восстановлении деловой авиации – в стране полеты выросли в годовом исчислении на 7%. При этом, Франция и Испания в апреле 2014 года стали ключевыми направлениями для британских пассажиров, и 55% пришлось на чартерные рейсы.

Хотя внутренние европейские рейсы снизились на 2,9%, международных полетов из Европы было выполнено на 8,5% больше. Рост трафика наблюдался в направлении Ближнего Востока, Северной и Южной Африки и США.

Частные полеты в апреле 2014 года показали сильную коррекцию, снизившись на 2,8%, после 8%-ного роста в марте. Среди наиболее пострадавших стали бизнес-джеты Bombardier, которые совершили на 12% меньше частных рейсов, чем в апреле 2013 года. Между тем, активность коммерческих чартеров снижается уже 3-й месяц подряд, хотя были в этом сегменте и «яркие пятна» – в Греции и Португалии чартерные рейсы увеличились более чем на 50%. В то же время бизнес-джеты Embraer совершили на 19% больше чартерных рейсов, чем в апреле 2013 года.

В апреле 2014 года некоторые легкие самолеты Cessna были очень популярны, среди них Excel, CJ1, Mustang и CJ2, который в годовом исчислении в чартерном сегменте летал на 15% больше. King Air также показал рост чартерных перевозок на 14%.

Total Europe: -2,3%
April 2014 YOY



Трафик коммерческих чартеров был заметен в нескольких ведущих аэропортах, в том числе Ле Бурже, Luton и Манделье. А в Фарнборо зафиксировали большой рост частных полетов. При этом деловая авиация в киевском аэропорту Жуляны летала меньше на 26%.

Управляющий директор WingX Advance Ричард Кое комментирует итоги месяца: «Кризис в Украине, кажется, подорвал и без того неопределенный климат, и так как восстановление экономики в Европе нестабильно, мы также видим, что активность деловой авиации резко замедлилась. Неудивительно, ведь Украина, Россия и восточноевропейские рынки принимают на себя основной удар, причем предпочтение этого региона, отдаваемое тяжелым самолетам, нашло отражение в серьезном спаде этого сегмента. Также в апреле стало неожиданностью масштабное снижение активности в Германии».

В России все только начинается

Закончился очередной успешный год работы на рынке для российской «дочки» Airbus Helicopters - Airbus Helicopters Vostok. В течение прошлого года российские СМИ уже понемногу привыкли, что главным ньюсмейкером в вертолетном сегменте выступал европейский производитель, который показал не только хорошие производственные показатели, но и анонсировал в течение года крупные проекты. В рамках прошедшей в Москве ежегодной выставки HeliRussia-2014 нам удалось пообщаться с Генеральным Директором Airbus Helicopters Vostok Лоранс



Риголини, которая любезно согласилась поделиться с читателями BizavWeek своими взглядами на российский рынок и рассказала о планах компании на 2014 год.

Г-жа Риголини, российский вертолетный рынок в 2013 году как никогда оказался под пристальным вниманием СМИ. И это не удивительно. Анонсы крупных проектов, массовые поставки воздушных судов и постоянно растущий портфель заказов производителей на протяжении всего года были главными темами для многих информационных лент. Каким выдался минувший год для российской «дочки» Airbus Helicopters Vostok?

2013 год стал весьма успешным для компании Airbus Helicopters Vostok (ранее Eurocopter Vostok). Мы поставили нашим клиентам 28 вертолетов (для сравнения, годом ранее этот показатель был несколько меньше – 19 вертолетов). Начиная с 2010 года, наша компания неуклонно увеличивает продажи благодаря политике агрессивного маркетинга; явное тому подтверждение – 80 процентов общего числа проданных в 2012-2013 годах вертолетов было поставлено новым клиентам компании. И результаты очевидны: в прошлом году на долю Airbus Helicopters пришлось более 60 процентов поставок вертолетов западного производства в Россию и страны СНГ. На фоне общих продаж Airbus Helicopters Group, по итогам объемов поставок в 2013 году Россия впервые заняла третье место в мире, уступив лишь США и Бразилии.

И в продолжение об Airbus Helicopters. В прошлом году, после официального объявления о ребрендинге, в стане экспертов и аналитиков произошел заметный раскол. Многие считают, что имя столь сильного бренда,



каким являлся Eurocopter, менять нецелесообразно, другие же придерживаются официальной позиции Airbus Group. А как Вы относитесь к «переменам» в компании?

Airbus – сильный и узнаваемый во всем мире бренд, славящийся качеством и безопасностью. Под своим новым именем Airbus Helicopters обозначил план развития, основанный на ключевых приоритетах компании, согласно которым мы стараемся соответствовать самым высоким ожиданиям клиента, обеспечивать наивысшее качество поставляемых вертолетов и предлагаемых услуг, соблюдать бескомпромиссно жесткие стандарты в области безопасности и, наконец, обеспечивать максимальную конкурентоспособность наших вертолетов и услуг. Следуя этим принципам, мы улучшим надежность и доступность нашей продукции, снизим затраты времени и производственные издержки – все это согласно стандартам качества Airbus Group. Этим стандартам соответствует любая компания, входящая в группу Airbus, включая и Airbus Helicopters Vostok.

продолжение 

2013 год выдался для Airbus Helicopter Vostok весьма насыщенным. Как изменился рынок по сегментам, скорректировалась ли доля VIP вертолетов в общем количестве заказанных машин?

Когда мы только вышли на российский рынок, нашими покупателями являлись в основном VIP клиенты. На сегодняшний день мы видим увеличение спроса и у других участников рынка, таких как корпоративные заказчики и коммерческие эксплуатанты, правоохранительные органы и гос.структуры, службы экстренной медицинской помощи и учебные заведения. Мы остаемся единственным иностранным производителем,

чьи вертолеты были выбраны для выполнения полетов по охране правопорядка и для обучения пилотов.

Плавно перейдем от легкого класса к более «серьезным» машинам. Каковы здесь перспективы, особенно у нового EC175? Появились ли новые заказы на вертолет?

Мы рассматриваем EC175 как очень перспективный для российского рынка вертолет. Во-первых, Airbus Helicopters ранее не выпускал вертолетов этой категории (7 тонн, два двигателя), так что теперь для нас фактически открывается новый рынок. Первые

поставки этой машины стартовым заказчиком, среди которых авиакомпания ЮТэйр с контрактом на 15 вертолетов, начнутся в конце года. Тогда же мы планируем завершить сертификацию этой машины по нормам AP МАК.

Во-вторых, шельфовая добыча нефти и другие оффшорные проекты неуклонно развиваются в России, и этот вертолет является идеальной машиной для полетов на буровые платформы средней удаленности, в том числе, выполняя задачи по транспортировке нефтяников. На самом деле, этот вертолет и был спроектирован для этих целей. EC175 – первый вертолет, который был разработан при постоянном сотрудничестве с операторами и конечными пользователями, он уже зарекомендовал себя как вертолет с лучшими летно-техническими и экономическими характеристиками и самым простым в управлении в своей категории.

Компания Airbus Helicopters предлагает также Executive и VIP интерьеры для EC175. И стоит отметить, что один из первых заказов на вертолет в таком исполнении поступил от российского клиента.

Буквально в апреле был сертифицирован модернизированный EC145 T2. Мы отлично понимаем, что речь о российской сертификации пойдет лишь тогда, когда компания начнет их продавать. Однако в России EC145 прижился и, по отзывам многих операторов, является действительно универсальной машиной. Ваше мнение о новом модернизированном EC145 T2 и его «судьба» в России?



продолжение

Что касается новой модели EC145 T2, не так давно сертифицированной EASA, то она, вне всякого сомнения, в полной мере соответствует самым высоким ожиданиям наших заказчиков из России и СНГ. Этот вертолет имеет многофункциональную большую кабину, которая может быть сконфигурирована как для VIP, так и для медицинских целей. Первый EC145 T2 с салоном Mercedes Benz будет поставлен VIP клиенту из России до конца этого года. В ряду улучшений, коснувшихся этой четырехтонной машины, стоит упомянуть новые двигатели Arriel 2E и Fenestron, а также модернизированные редукторы основного и рулевого винтов и улучшенный комплекс авионики Helionix с 4-осевым автопилотом, который обеспечивает защиту от выхода за пределы допустимых режимов полета, снижает нагрузку на пилотов и повышает их осведомленность об окружающей обстановке.

Медицинский сегмент – самый лакомый кусок для всех производителей. Многочисленные тендеры, проводимые в течение года в России, да и отчасти поставки, ярко иллюстрируют, что это направление в будущем имеет хорошие перспективы. Каковы здесь перспективы для компании?

Airbus Helicopters является мировым лидером в производстве аварийно-спасательных и медицинских вертолетов, удерживая 60% этого рынка. В линейке Airbus Helicopters есть ряд машин разных классов, которые удовлетворяют требованиям, предъявляемым к таким воздушным судам, но наиболее успешные в этом плане вертолеты – EC135 и EC145 T2. Наш клиент, Московский авиационный центр (МАЦ), имеющий в своем флоте 3 вертолета EC145, обладает огромным опытом оказания услуг медицинской эва-



куации. С 2007 года они спасли более 3000 жизней, используя наши вертолеты.

В 2012 году администрацией Краснодарского края был выбран EC135 для медицинских целей, и по состоянию на апрель 2014 года с его помощью были спасены более 360 людей, из них 103 ребенка. Благодаря вертолетам время транспортировки пациентов сократилось с 40-50 минут до 5-10 минут. Во всем, что касается вертолетной медицинской эвакуации в России, Airbus Helicopters остается безусловным лидером.

На каких проектах в России сфокусируется Airbus Helicopters Vostok в текущем году?

До конца этого года мы планируем завершить сертификацию EC225 и EC175 в России, а также доставить первый EC175 для компании ЮТэйр. Мы будем продолжать укреплять наши позиции в сегменте легких однодвигательных вертолетов, «продвигая» AS350 и EC130 T2.

Г-жа Риголини, благодарим Вас за обстоятельную беседу и желаем успехов в бизнесе!

Курт Робинсон: о России и будущем

На прошлой неделе, в преддверии ежегодных вертолетных смотрин HeliRussia-2014, в Москву впервые прилетел президент Robinson Helicopter, сын знаменитого основателя компании – Курт Робинсон. BizavWeek удалось пообщаться с Робинсоном-младшим в непринужденной обстановке и в привычной для всех вертолетов Robinson стихии, а именно в воздухе, и узнать его впечатления о нашей стране, а также задать ему несколько вопросов, на которые он вряд ли ответил бы в формате классической пресс-конференции.



За несколько дней, проведенных в России, глава Robinson Helicopter посетил множество вертолетных центров, пообщался как с рядовыми эксплуатантами, так и с топ-менеджерами крупных вертолетных компаний. Мы же «выловили» г-на Робинсона по пути из подмосковного Буньково в вертолетный центр «Волен» компании «Аэросоюз», далее наш маршрут лежал в современный вертолетный центр «Аэросоюз Гринвуд».

Так как Робинсон сам пилотирует «собственные» вертолеты, он не отказал в удовольствии, пусть даже на весьма непродолжительное время, немного полетать в российском небе. Сразу отметим, что г-н Робинсон немногословен, но увиденное им явно превзошло все его ожидания, и скрыть это было достаточно сложно. «Я, прежде всего, бизнесмен, и те данные по продажам, которые предоставляют мне коллеги, однозначно радуют нашу команду. Я много раз собирался в Россию, но по тем или иным причинам поездка откладывалась. В этом году совпали многие обстоятельства – отличные продажи в России и поставка юбилейного 500-го R66 в буквальном смысле заставили меня скорректировать свой насыщенный график, и вот я здесь, в России. Сразу скажу, я действительно сильно, и главное, приятно удивлен тем, что увидел. В вашей стране люди очень активно используют вертолеты, и как я заметил, в совершенно различных целях. Вертолетной инфраструктуре, которую мне показали, может позавидовать любая страна. Все современно и функционально, персонал технически очень подкован, воздушные суда эксплуатируются и хранятся в прекрасных условиях. Да и вообще, русские люди очень добродушны и гостеприимны», - начинает свой рассказ г-н Робинсон после взлета из одного подмосковного вертолетного центра.



Погода за бортом отличная, солнечно, видимость миллион на миллион, настроение прекрасное. Но наша работа заключается в несколько ином, и без «тяжелых» тем обойтись достаточно сложно. Поэтому со следующим вопросом мы обратились с некоторой тревогой, но г-н Робинсон нас немного успокоил. Возможные санкции и их последствия несколько испортили настроение, но, как нам показалось, ненадолго. Г-н Робинсон надеется, что те санкции, которые ввели США и Европа и, возможно, введут в будущем, не отразятся на бизнесе его компании. «Мы занимаемся производством исключительно гражданской техники, где-то даже персональной, и наши взаимоотношения с военными ведомствами и

продолжение ►

другими «серьезными» органами сводятся к нулю. Поэтому я все же надеюсь, что наш бизнес с российскими заказчиками ни в коей мере не пострадает, и нам не нужно будет в будущем искать новые рынки, вспоминая хорошие времена работы с Россией. Хотя не скрою, царящая в воздухе атмосфера напрягает и заставляет время от времени фокусироваться не на бизнесе, а на политике», - размышляет Робинсон.

С облегчением выдохнув, мы решили, что довольно о политике, есть много других интересных тем, и плавно переключились на производственные показатели, будущие проекты и перспективные рынки. Начали с появления конкурента в лице Bell-505. Г-н Робинсон, немного подумав, весьма эмоционально сказал: «Я помню то время, когда стремление обогнать Bell было для нас мечтой. Прошли времена, и прошедшая HeliExpo показала, что уже Bell сейчас хочет догнать нас. Я не могу вам даже передать, насколько счастливы инженеры нашей компании. Но, возвращаясь к Bell-505, я должен сказать, что это очень важная часть рынка. Для Вас, как будущих покупателей и операторов этого вертолета, это действительно хорошая новость. И главное - Вы хотите, чтобы мы соревновались. Но чтобы высказать свое мнение о новой машине, я должен его увидеть и узнать, как справились инженеры с поставленными задачами. И в настоящее время мы предпочитаем держать свой рот на замке, дожидаясь летных экземпляров. Посмотрим».

Спросили мы у г-на Робинсона и о возможности в будущем производства вертолетов в России. «Подобные вопросы нам задают во многих странах, последний был адресован из Китая. Но мы видим основную проблему в сохранении контроля качества сборки вертолетов. Поэтому стараемся сохранить производственный процесс в одном месте, а именно на нашем

заводе, таким образом сведя все риски к нулю. Как только вы отправляете часть сборки в другое место – готовьтесь к браку. В 90-х годах прошлого века многие производства передавались в другие страны, но мы отказались это делать и сохранили производство в США. И как видим, сейчас пошел обратный процесс, и та же компания Boeing пытается вернуть производство в США. И опять же – это напрямую связано с качеством продукции. То есть сейчас я не вижу смысла переводить производство, даже в страны с сильными для Robinson рынками».

Мы бы не простили себе, если бы не воспользовались возможностью и не поинтересовались у г-на Робинсона будущими проектами. К тому же, о Robinson R88 уже поползли слухи. «Мы всегда оцениваем те сегменты рынка, в которых не присутствуем. Но готов вас немного огорчить. Сейчас мы полностью сфокусируемся на модернизированных версиях нашего R66 – еще есть много идей, которые нужно внедрить на наш бестселлер. В ближайшие два года мы вряд ли анонсируем наш будущий проект, хотя не скрою – он есть. Хочу сказать, что в отношении вертолетов



продолжение

более тяжелого класса вопрос только в двигателях, и мы сейчас очень тесно работаем с производителями вертолетных двигателей по этой теме. Могу сказать одно, будущий «проект R88», в принципе я и сам не знаю, как он будет называться, – это вертолет с большей кабиной, тяговооруженностью и принципиально иными летно-техническими характеристиками. Но об этом все же немного позже. Кстати, общаясь с производителями двигателей именно на эту тему, мы неожиданно пришли к идее установки дизельного двигателя на R66. И скоро анонсируем этот проект».

Очень приятно было наблюдать за тем, как г-н Робинсон общается с владельцами вертолетов и техническим персоналом. Понятно, что его приезд вызвал ажиотаж, и количество вопросов было действительно большим. Но он нашел время для всех, подробно рассказывая о будущих опциях на Robinson, где-то даже советуя, что хорошо и что не очень.

Зная, что полет в «Аэросоюз Гринвуд» будет очень «насыщенным», ведь виды Подмосковья в этом районе особенно живописны, мы решили часть вопросов задать перед вылетом, дав возможность г-ну Робинсону насладиться прекрасными пейзажами. Одним из последних вопросов стал прогноз для отечественного вертолетного рынка. «Приехав сюда, у меня даже несколько изменилось стереотипное видение России. Здесь я вижу огромный потенциал для нашей компании. Не только поставки, но и развитие вертолетной инфраструктуры в целом, да и сам процесс либерализации воздушного пространства в вашей стране, говорят о многом. Потенциал России очень большой, и все эти факты располагают к более тесному партнерству. В прошлом году мы поставили российским клиентам 86 вертолетов, что сделало вашу страну второй по количеству поставленных



машин. Я считаю, что такая тенденция сохранится и в ближайшие годы. Да и вообще, за последние несколько лет наш бизнес процветает. Поставки растут, только за прошлый год заказчикам было передано 523 вертолета, портфель заказов остается стабильным, и нет никаких оснований прогнозировать спад производства в текущем году. К тому же, после сертификации EASA R66 мы планируем увеличить темпы производства R66 на 30-50%, что позволит потеснить на рынке популярный R44. Многие европейцы уже готовы пересечь на более мощный и современный R66. В конце я хотел бы сказать, что мне искренне

жаль, что география моего посещения вашей страны свелась лишь к Москве и Санкт-Петербургу. Я очень хотел бы побывать и в других городах, но это я обязательно сделаю в свою следующую поездку».

Мы в свою очередь хотим поблагодарить за уделенное время не только Курта Робинсона, но и персонально Ирину Наумову и Сергея Хомякова, а также президента «Аэросоюза» Александра Климчука, за предоставленную возможность пообщаться тет-а-тет, вертолет и прекрасное настроение.

Дмитрий Петроченко

До JetExpo 2014 осталось три месяца

Организаторы 9-й московской выставки деловой авиации Jet Expo 2014, которая пройдет с 4 по 6 сентября 2014 года в московском аэропорту «Внуково-3», уверены, что предстоящее мероприятие станет крупнейшим за всю историю проведения Jet Expo. Почти за три месяца до начала выставки более 70% площадей уже выкуплены экспонентами. При этом свое участие подтвердили ведущие производители воздушных судов и провайдеры услуг бизнес-авиации.

Как рассказали BizavNews в оргкомитете мероприятия, до конца мая еще действует специальное предложение для участников, которое позволит существенно сэкономить на участие в мероприятии. «До конца текущего месяца мы предлагаем льготное участие для потенциальных участников, разместивших у себя на сайте баннер Jet Expo 2014, скидка для них составит до 15%», - комментирует руководитель проекта Константин Лобанов. Так же для удобства экспонентов на сайте мероприятия в разделе «Руководство Участника» можно подробно узнать о любой интересующей информации, касающейся застройки и демонтажа выставочного пространства, пропусках на территорию, сроках подачи заявок и других, необходимых для участников, процедурах. Вся информация об участниках, условия участия и дополнительная информация доступны на официальном сайте мероприятия <http://2014.jetexpo.ru>.

По мнению большинства экспонентов, участие в Jet Expo – это, прежде всего, возможность выйти на новый, международный уровень деловых контактов. Хотя основные цели выставки формулируются шире – расширение контактов между российскими и зарубежными представителями бизнес-сообщества деловой авиации и предоставление западным партнерам возможности оценить благоприятный

бизнес-климат в России, привлечение иностранных инвестиций и дальнейшее развитие в России всего комплекса инфраструктуры деловой авиации, продвижение на мировой рынок отечественных инноваций и привлечение в Россию современных западных технологий (инновационный обмен), содействие планам по кооперации авиационных производств, презентация продукции российских и зарубежных авиапроизводителей, а также всего перечня услуг компаний, работающих на международном рынке бизнес-авиации.

«Владельцев и потенциальных покупателей частных самолетов удивить непросто, однако для нас нет ничего невозможного. Презентации современных воздушных судов с эксклюзивными интерьерами, последние технологии в области обслуживания бизнес-джетов и разнообразная деловая программа выставки - работая рука об руку с участниками мы стремимся сделать Jet Expo самым ожидаемым и привлекательным событием для самой утонченной аудитории. Но кроме этого мы преследуем и опреде-

ленную цель, собрать на единой площадке ключевых игроков рынка, работающих в различных сегментах, и предоставить им возможность продуктивно поработать в течение трех дней в привычной для них профессиональной обстановке», - резюмирует г-н Лобанов.

Напомним, что в прошлом году в выставочном павильоне было представлено более 50 стендов таких компаний как ABS Jets, AeroTrans, Bombardier, AgustaWestland, ASR Cessna Aircraft, Dassault Aviation, BART, Delta Aerotaxi, Airbus Helicopters, Gulfstream, Hawker, IR Bell Helicopter, Jet Group, Jet Aviation, Qatar Executive, RusAero, Tulpar, RusJet. На статической площадке можно было ознакомиться с воздушными судами административного класса от мировых производителей: Cessna Aircraft, Bell Helicopter, Embraer, Bombardier Aerospace, Dassault Aviation, Gulfstream Aerospace Corporation, Beechcraft Corporation, Daher Socata. Всего на статической экспозиции было представлено более 30 самолетов различных мировых производителей бизнес-джетов.

