



Вся минувшая неделя прошла под знаком авиасалона в Фарнборо. Крупные контракты Airbus и Boeing, скандал с российской делегацией придали некий шарм авиасалону, который, судя по количеству сделок, войдет в историю как самый «продаваемый». Сегмент бизнес-авиации отработал на салоне весьма скромно, что и неудивительно. Фарнборо никогда не была выставочной площадкой для деловой авиации. Свое отрасль возьмет осенью, когда стартуют главные международные выставки, от Jet Expo до MEBA, а кульминацией станет ежегодная NBAA.

На прошлой неделе о своем выходе на отечественный рынок онлайн бронирования заявила молодая и амбициозная команда из Великобритании – Charters Luxury. Оценивать их шансы на рынке бизнес-авиации пока еще рано, но тот интернет-тренд, который сложился в России, говорит о том, что классические механизмы продажи рейсов понемногу сходят на «нет». Приходится согласиться с тем, что пройдет немного времени и онлайн платформы вытеснят классических брокеров, делая процесс заказа рейса прозрачнее и дешевле, а главное – быстрее. Были времена, и смартфон был диковинкой.

В преддверии авиасалона Фарнборо Bombardier выпустил свой традиционный 20-летний прогноз рынков деловой и коммерческой авиации. По сравнению с прошлым годом появились позитивные моменты. Несмотря на то, что мировая экономика росла медленнее ожиданий, признаки улучшения рынков деловых и коммерческих самолетов начали появляться, и экономические индикаторы указывают на постепенное восстановление отрасли.



Bombardier выпустил 20-летний прогноз

Производитель уверен в сильном, долгосрочном потенциале отрасли производства бизнес-джетов и предсказывает в период с 2014 по 2033 год поставку в общей сложности 22000 деловых реактивных самолетов

стр. 16



London City – самый пунктуальный в Британии

Второй год подряд столичный London City Airport признается самым пунктуальным аэропортом Великобритании. Согласно статистическим данным британского регулятора, средняя задержка с вылетом составляет не более шести минут

стр. 17



В один клик

Британская компания Charters Luxury выходит на рынок услуг онлайн бронирования рейсов бизнес-авиации, одновременно запуская проект в Европе и России

стр. 19



Jet Expo-2014 – масштабнее, чем когда-либо

Александр Евдокимов, основатель и совладелец Jet Expo, Генеральный директор компании Jet Transfer, любезно согласился рассказать читателям BizavWeek о подготовке к выставке и непростой ситуации на рынке

стр. 20

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



Поставки бизнес-джетов растут

Аналитики американской компании UBS Global Research выпустили подробный отчет о поставках новых бизнес джетов в период с января по март 2014 года. Согласно данным исследования, в среднем по миру поставки самолетов за этот период увеличились, за исключением самолетов класса VLJ, на рекордные 23% (все цифры приводятся в сравнении с аналогичным периодом 2013 года, прим. BizavNews). Лидером по поставкам новых бизнес-джетов стала Латинская Америка (+54%), далее идет Северная Америка (+36%), Индия и Китай (+13%) и замыкает список Европа со скромным пятипроцентным ростом.

Как отмечают в UBS Global Research, во всех регионах намечается явная тенденция роста поставок и по итогам всего 2014 года. Аналитики сетуют на весьма скромные, по их мнению, показатели в Северной Америке, «однако неудовлетворенный спрос в корпо-

ративном сегменте, возможно, сыграет свою роль в течение года». Хотя этот аргумент весьма спорный. Портфель заказов на «серьезные» машины у производителей уже сформирован, и вряд ли новые заказы будут выполнены до конца календарного срока. Поэтому стоит рассчитывать на цифры, прогнозируемые ранее, и довольствоваться весьма неплохим ростом в 9% по итогам года.

В первом квартале по категориям самолетов абсолютным лидером стал легкий класс с ростом 67%, затем идут самолеты с большими кабинами (+11%), а вот средний класс потерял порядка 3%.

«Позитивные результаты в отрасли во всех категориях позволяют более-менее оптимистично оценивать перспективы 2014 года», - комментируют в UBS Global Research. «Появление новой продукции будет ключевым фактором устойчивого роста в будущем. И поэтому необходимо продолжать сотрудничество с государственными учреждениями во всем мире с целью рационализировать процедуру сертификации. Мы надеемся, что в 2014 году лица, определяющие политику государств, а также авиационные власти упростят для производителей авиации общего назначения выпуск новой, более безопасной продукции и будут способствовать дальнейшему развитию нашей отрасли», - резюмируют в UBS Global Research.

Напомним, что общий объем мировых поставок воздушных судов авиации общего назначения по итогам 2013 года вырос на 4,3% с 2164 в 2012 году до 2256 в 2013 году. При этом общая стоимость поставленных воздушных судов выросла на 24,0% до \$ 23,4 млрд., что стало вторым по величине результатом после 2008 года, когда объем выставленных счетов составил \$ 24,8 млрд.



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

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

Bell расширил возможности техцентра в Праге

Компания Bell Helicopter объявила о расширении возможностей сервисного центра в Праге. Теперь эта станция станет региональным центром кастомизации, поставок и послепродажного обслуживания европейских заказчиков, который также будет работать и с российскими клиентами. В дополнение к модернизации объекта, компания поделилась планами будущих инвестиций в Европе, в том числе расширенных возможностей кастомизации и региональных возможностей по обучению. Компания также объявила об изменении наименования техцентра с Aviation Services на Bell Helicopter.

В феврале 2010 года Bell Helicopter объявил о приобретении пражской компании Aviation Service, провайдера, специализирующегося на модификации, обновлении, ремонте авионики и установке оборудования для специальных миссий. Вскоре после этого компания получила сертификат Part 145 EASA и Part 145 от Украины. В 2013 году EASA расширила возможности станции в части работы с конструкцией воздушных судов, что позволило ей вносить изменения в конструкцию планера и интерьеров салонов всех моделей Bell Helicopter.

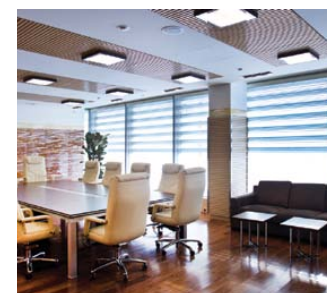
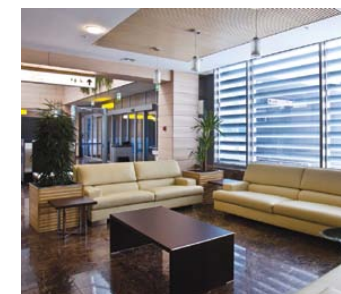
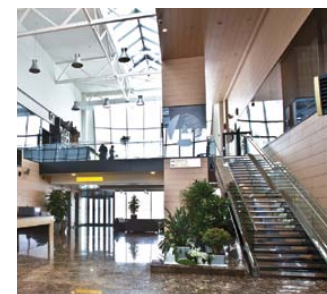


По словам регионального менеджера Bell в России и СНГ Сергея Филатова, по итогам преобразований россияне смогут отправлять свои машины в Прагу для установки дополнительного оборудования. Кроме того, оттуда теперь можно пригонять уже собранные и протестированные новые машины. До сих пор только что купленные вертолеты Bell ввозились в Россию лишь напрямую из США или Канады в разобранном виде, пишет АТО.

Новое предприятие в Европе (помимо 16 имеющихся там сервисных станций) призвано укрепить позиции американского производителя в регионе. По словам президента Bell Helicopter Джона Гаррисона, компания намеревается и дальше инвестировать в развитие европейских продаж, сервиса, получение европейских и национальных сертификатов, а также наращивать штат. Он отметил, что, несмотря на рост индийской и китайской клиентской базы, Европа в ближайшие два десятка лет останется вторым по величине вертолетным рынком в мире. «Это слишком большой рынок, чтобы Bell Helicopter его игнорировал», — цитирует Гаррисона издание Prague Post.



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

АСJC и Snesta расширяют партнерство

Airbus Corporate Jet Centre (АСJC), специализирующаяся на установке VIP-интерьеров и оформлении салонов бизнес-лайнеров Airbus, и двигателестроительная корпорация Snesta подписали на Farnborough 2014 соглашение о предоставлении эксклюзивного пакета услуг «VIP Pass» клиентам обеих компаний.

«В отличие от традиционных сервисных центров, где поддержка самолетов основана на стандартах авиакомпаний, АСJC «VIP Pass» предлагает широкий спектр услуг – от комплексного, эксклюзивного, высококачественного ТО до возможности планирования бюджетных расходов, - полностью предназначенный для эксплуатантов бизнес-джетов Airbus», - сообщают в АСJC.

Airbus Corporate Jet Centre осуществляет все виды работ по ТОиР для любого из операторов самолетов АСJ, как корпоративных, так правительственных и частных, через предлагаемый пакет сервисных услуг,



который является простым решением в любой сложной ситуации и включает в себя следующие преимущества:

- гибкие решения, покрывающие все потребности операторов воздушных судов АСJ, в проведении различных форм ТО вплоть до самой тяжелой и внепланового ремонта
- эффективное планирование бюджетных средств и предсказуемые расходы на техобслуживание
- единый центр обслуживания по проведению всех видов работ - ТО и интерьера самолета
- полностью интегрированный сервис услуг Airbus.

«VIP Pass» от Airbus Corporate Jet Centre - это набор из семи эксклюзивных услуг, которые охватывают плановое и внеплановое техническое обслуживание в едином пакете. Благодаря «VIP Pass», операторы деловых самолетов АСJ могут составлять индивидуальный пакет сервисного обслуживания согласно своим потребностям. Данный пакет построен на основе следующих услуг:

- Обновление и модификация кабины
- Техническое обслуживание и ремонт
- Комплексное обслуживание двигателей
- Обеспечение запчастями: возвратно-обменный фонд и ремонт
- Поддержание летной годности
- Ввод в эксплуатацию и базовая техподдержка
- Доступ к материально-техническому обеспечению производителя

Airbus Corporate Jet Centre (АСJC) занимается предоставлением профессиональных услуг в сфере обслуживания и установки интерьеров для самолетов семейства АСJ. Штат компании насчитывает более 250 сотрудников. Airbus Corporate Jet Centre является дочерним подразделением Airbus.



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"

Piaggio наторговал в Фарнборо на \$370 млн.

Итальянский авиапроизводитель Piaggio Aero в рамках авиасалона Farnborough Air Show 2014 подписал один из крупнейших заказов в своей истории. Речь идет о поставке 50 самолетов Avanti EVO, обновленной версии популярного P.180 Avanti II, гонконгской инвестиционной компании Bravia Capital. Согласно подписанным документам, контракт подразумевает 10 твердых заказов и 40 опционов, с началом поставок в начале следующего года. Стоимость пятидесяти машин оценена в \$370 млн.

Как сообщают в Bravia Capital, самолеты будут выполнять корпоративные рейсы на восточном побережье США, где у компании сосредоточено множество филиалов. В Piaggio Aero отметили, что семиместный турбопроп будет сертифицирован в конце 2014 года, как и заявлялось ранее. Летные испытания Avanti EVO начались в феврале 2014 года, и сейчас предсерийный экземпляр налетал свыше 100 часов.

Также компания сообщает о передаче заказчику первого самолета P.180 Avanti II с увеличенной дальностью (Extended Range). Воздушное судно получила китайская компания SR Jet (входит в Sparkle Roll Investment Holdings Limited), которая разместила заказ на две машины и опцион на восемь на прошлогодней NBAA-2013.

На самолетах, предназначенных для SR Jet, будет установлен дополнительный топливный бак, который позволит увеличить дальность самолета до 3200 км и выполнять рейсы, например, из Пекина в Хайнань или Ханой. При этом в P.180 Avanti II ER останется стандартная корпоративная компоновка. Планируется, что самолеты будут эксплуатировать в интересах Sparkle Roll Investment Holdings.

На авиасалоне компания впервые показала опытный Avanti EVO.



Фото: Марина Лысцева

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

Гернси регистрирует вертолет

Авиационный реестр Нормандских островов, известный как 2-REG (Гернси), зарегистрировал первый вертолет. Им стал корпоративный Sikorsky S76+, базирующийся на соседнем частном острове Бреку (Brecqhou). Этот остров, как и вертолет, принадлежит братьям Барклай, которые более известны как владельцы издания Telegraph, отелей Ritz и розничной сети Littlewoods.

Гернси, один из Нормандских островов под протекторатом Великобритании, запустил свой собственный регистр воздушных судов шесть месяцев назад, и за это время зарегистрировал 18 воздушных судов. Префикс «2-...» позволяет будущим владельцам подобрать довольно занятые бортовые номера, как например, 2-HIGH, 2-ROAM, 2-BOYS или 2-PLAY. Недавно на Гернси регистрировались первые бизнес-джеты, GIV и Legacy 600.



Sikorsky S76A+ ранее был зарегистрирован в Великобритании и имел бортовой номер G-BYDF. Вертолет был приобретен в 1998 году в Японии с очень небольшим налетом.

Парк AW139 налетал более 1 млн. часов

Компания AgustaWestland в рамках открывшегося авиасалона Farnborough Air Show 2014 сообщила об исторической вехе в истории вертолета AW139. За десять лет эксплуатации общий парк вертолетов AW139, состоящий из 650 машин, налетал более 1 млн. часов. Есть и отдельные экземпляры, которые смогли налетать более 9300 часов, что сравнимо с налетом самолета. Также производитель сообщает, что 200-ми клиентами из 60 стран было заказано более 770 вертолетов AW139. В настоящее время в мире эксплуатируются 650 машин.

Как сообщает производитель, в своем классе AW139 занимает 56% рынка, работая в различных сегментах вертолетных работ, включая VIP, офшорные и правительственные перевозки по всему миру, в том числе и в России.

Сейчас вертолеты AW139 производятся на собственных заводах в Филадельфии (США), Верджате (Италия) и России на СП HeliVert (совместное предприятие «Вертолетов России» и итальянской компании AgustaWestland). Первый собранный в России вертолет AW139 поднялся в воздух в декабре 2012 года. Вертолеты производства HeliVert предлагаются заказчикам из России и стран СНГ.

AW139 может поставляться заказчикам в различных комплектациях – VIP, пассажирской на 12–15 мест, транспортной, санитарной, аварийно-спасательной и других. Крейсерская скорость вертолета достигает 306 км/ч, дальность полета составляет 927 кило-



метров, а его продолжительность – 5 часов. AW139 оснащается двумя газотурбинными двигателями Pratt & Whitney Canada PT6C-67C мощностью 1679 л.с. «AW139 является представителем новейшего поколения двухдвигательных вертолетов среднего класса. Высокие показатели экономичности, превосходные летно-технические характеристики, многофункциональность применения и непревзойденный уровень надежности. AW139 способен перевозить до 15 пассажиров на предельной скорости, в самом просторном и комфортабельном салоне своего класса вертолетов. Доступ в багажный отсек возможен как внутри вертолета, так и снаружи. AW139 создан и сертифицирован по самым современным жестким требованиям и имеет непревзойденный уровень производительности и безопасности», – комментируют в компании.

Rockwell Collins предложит Venue владельцам BBJ

Компания Rockwell Collins в рамках авиасалона Farnborough 2014 подписала соглашение с крупнейшим провайдером услуг ТОиР Sabena Technics (Франция), в соответствии с которым последний уполномочен устанавливать современную систему развлечений на борту на самолеты Boeing Business Jets. Venue – система управления пассажирским салоном и развлечениями в полете с технологией высокого разрешения (HD) компании Rockwell Collins, неоднократно была удостоена престижных международных наград за инновационные решения для пассажирских салонов больших корпоративных VIP-самолетов, и выбрана в качестве дополнительных опций для многих типов бизнес-джетов.

Недавно система Venue была выбрана для установки на самолет бизнес-класса Airbus A340CJ VVIP, который является самым крупным из воздушных судов, оснащенных такой системой на сегодняшний день. Это ярко демонстрирует правильность выбора систе-

мы, которая установлена за последние два года в ряде больших пассажирских салонов VIP-класса.

Система управления салоном и развлечениями пассажиров Venue компании Rockwell Collins позволяет пассажирам просматривать фильмы по запросу на дисплеях с высоким разрешением и имеет открытую архитектуру, обеспечивающую простую оптимизацию и совместимость с другими системами. Она включает приложение Rockwell Collins Skybox, которое открывает пассажирам надежный доступ через беспроводную сеть к голливудским фильмам, телешоу и музыке из бортовой библиотеки Apple iTunes, для воспроизведения с помощью устройств Apple iOS или дисплеев в салоне.

Установка системы будет проводиться на предприятии Sabena Technics в Бордо, где компания располагает пятью независимыми ангарами, которые позволяют вместить самолеты такого размера.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

7-я международная конференция
3 сентября 2014 года, Москва

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Тенденции рынка деловой авиации в России и мире.
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА.
- Оптимизация расходов в условиях конкурентного рынка.
- Опыт крупнейших европейских операторов — лучшие практики.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители государственных органов, производителей воздушных судов, аэропортов, хэндинг-компаний, поставщиков продуктов и услуг.

Льготное участие для членов ОНАДА и экспонентов JetExpo.

За дополнительной информацией обращайтесь:
8 495 626-53-29, events@ato.ru, events.ato.ru

Embraer отчитался за второй квартал

Embraer Executive Jets (подразделение по производству деловых самолетов бразильского авиапроизводителя Embraer) во втором квартале 2014 года передал заказчикам 29 бизнес-джетов. В их число вошли: шесть Phenom 100, 16 Phenom 300, шесть Legacy 650 и один Lineage 1000. За аналогичный период прошлого года объем поставок был аналогичным: 11 Phenom 100, 12 Phenom 300, пять Legacy 650 и один Lineage 1000.



Всего же с начала 2014 года компания передала заказчикам 49 бизнес-джетов (39 легких и 10 с большими кабинами) по сравнению с 41 (31 легких, 10 с большими кабинами) за первые шесть месяцев 2013 года.

Напомним, что по итогам 2013 года Embraer передал заказчикам в общей сложности 119 бизнес-джетов, при этом 53 самолета – в четвертом квартале. Всего же за 2013 год Embraer поставил 90 легких самолетов и 29 самолетов с большой кабиной, на общую сумму \$1,622 млрд.

На 30 июня 2014 года портфель заказов производителя составил \$ 18,1 млрд.

Textron растет за счет самолетов

Концерн Textron Inc. 16 июля 2014 года сообщил о результатах второго квартала 2014 года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft (Textron Aviation) и Bell Helicopter.

Как сообщается в отчете корпорации, во втором квартале 2014 прибыль Textron на одну акцию составила \$ 0,51, что на 27,5% выше показателя прошлого года – \$ 0,40. Общая квартальная выручка компании равнялась \$ 3,5 млрд., по сравнению с \$ 2,8 млрд. во втором квартале 2013 года. Beechcraft внес вклад в доход компании в размере \$ 425 млн. Квартальная прибыль концерна составила \$ 304 млн., что на \$ 91 млн. больше, чем во втором квартале 2013 года.

«Доходы подразделений Textron Aviation, Bell и Industrial выросли по итогам второго квартала, в то время как доходы Textron Systems ожидаемо снизились», - говорит председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли. «В оперативном отношении, мы достигли значительных улучшений рентабельности наших производственных предприятий, что нашло отражение в более высоких объемах и хорошей производительности». По словам главы концерна, сейчас рынок бизнес-джетов стабилен и большая часть роста у Cessna приходится на новые продукты – недавно сертифицированные Citation M2, Sovereign+ и X+, а также на разрабатываемый Citation Latitude.

Textron подтвердила, что по итогам 2014 года прибыль на акцию составит от \$ 1,92 до \$ 2,12.

Textron Aviation

Доходы в Textron Aviation выросли на \$ 623 млн, до \$ 1,183 млрд., что отражает влияние от приобретения Beechcraft и увеличения поставок бизнес-джетов. Textron Aviation поставила 36 новых бизнес-джетов,

по сравнению с 20 самолетами в прошлом году, и 34 турбовинтовых King Air (в прошлом году Beechcraft поставил 14 King Air).

Textron Aviation получила квартальную прибыль в размере \$ 28 млн. по сравнению с убытком \$ 50 млн. в Cessna годом ранее.

Объем портфеля заказов Textron Aviation на конец второго квартала составил \$ 1,4 млрд., снизившись на \$ 100 млн. по сравнению с концом первого квартала.

Bell Helicopter

Доходы Bell выросли на \$ 94 млн., до \$ 1,119 млрд., прежде всего, за счет увеличения поставок вертолетов и дохода в \$ 41 млн., связанного с урегулированием закрытых программ Министерства обороны США.

Вертолетостроитель поставил 10 V-22 и 8 H-1, по сравнению с 9 V-22 и 6 H-1 в прошлом году. Гражданских вертолетов во втором квартале поставлено 46 единиц, по сравнению с 44 машинами в прошлом году. Прибыль подразделения увеличилась на \$ 6 млн.

Объем портфеля заказов Bell на конец второго квартала составил \$ 5,8 млрд., снизившись на \$ 422 млн. по сравнению с концом предыдущего квартала.



Авиамаркет получил сертификат на обслуживание Airbus Helicopters

В июле 2014 года компания «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») дополнила парк технического обслуживания европейскими вертолетами Airbus Helicopters (Eurocopter) AS350 B3 и EC130 T2.

В 2014 году в структуре вертолетных центров «Хелипорты России» наряду с популярными моделями Robinson появились новые типы вертолетов AS350 B3 и EC130 T2 европейской компании Airbus Helicopters (ранее – Eurocopter). Для большинства задач по обслуживанию данных машин приходилось привлекать зарубежных специалистов от завода-производителя, что не всегда было удобным и экономически выгодным. Теперь же инженеры компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») могут самостоятельно проводить как оперативные, так и регламентные работы по эксплуатации данных воздушных судов. Особым преимуществом является и то, что технический центр компании является единственным на территории

региона по обслуживанию Eurocopter EC130 T2, запущенного в эксплуатацию на российском рынке компанией-партнером «Хелипорт Москва».

На сегодняшний день вертолеты серии AS350 B3 и EC130 T2 пользуются высоким спросом не только у частных клиентов, но и у корпоративных заказчиков и государственных структур. Данные модели имеют многофункциональную большую кабину, которая может быть сконфигурирована как для VIP-перевозок, так и для медицинских целей. Также эти типы бортов отлично подходят для проведения воздушных экскурсий, благодаря просторному салону и хорошему обзору, который открывается из кабины с высоты птичьего полета.

«В целом, в России наблюдается позитивная тенденция к увеличению парка вертолетов зарубежного производства. И мы уверены, что вторыми по популярности после Robinson в ближайшее время на рынке станут вертолеты Airbus Helicopters. Уже сейчас как частные, так и корпоративные заказчики активно интересуются данными моделями и, как правило, сразу же уточняют вопросы сервисного обслуживания. Соответственно, имея высококвалифицированный инженерно-технический персонал и многолетний опыт эксплуатации воздушных судов, нами было принято решение о получении сертификата на техническое обслуживание данной авиационной техники», - прокомментировал Михаил Юшков, генеральный директор компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»).

В ближайших планах компании получение лицензии на обучение курсантов на вертолетах Airbus Helicopters (Eurocopter) и строительство специализированного ангара для их базирования и технического обслуживания.



THINK BUSINESS*

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

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

*двойте о бизнесе

ДВАС: первый этап модернизации инфраструктуры

Domodedovo Business Aviation Center, базирующийся в Московском аэропорту Домодедово с мая 2014 года, приступил к косметическому ремонту пассажирского терминала – первому этапу в плане стратегического развития центра деловой авиации. В рамках проекта, который будет реализован в период с июля по август 2014 года, полностью обновятся холл первого этажа и входные зоны.

Дизайн-концепция интерьера, разработанная креативным агентством «Арт Проект Дизайн», предполагает создание максимально уютной и приватной атмосферы в терминале. Ее планируется достичь за счет использования легких пастельных полутонов и визуального зонирования пространства. По аналогии с компоновкой салона бизнес-джета, обновленный холл будет разделен на четыре «клуба» с диванами, незави-

симыми друг от друга и обеспечивающими необходимую VIP-пассажирам камерную обстановку.

На время реконструкции пассажиры Domodedovo Business Aviation Center могут отдохнуть в ожидании рейса и насладиться меню бара на втором этаже терминала, который гостеприимно примет до 30 человек одновременно.

Второй этап проекта масштабной реконструкции и строительства новых объектов инфраструктуры на территории центра деловой авиации в аэропорту Домодедово, который новая управляющая компания Domodedovo Business Aviation Center завершит в 2016 году, предусматривает обустройство прилегающих территорий и строительство новых объектов: современного терминала и дополнительных ангарных площадей.





DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW

Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслипуровый аэропорт в Москве: прилеты и вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтеринговых решений
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакт: Московский аэропорт Домодедово, стр. 13.
 Тел./факс: +7 (495) 967-82-12
 E-mail: info@bac-dm.ru

Технологии Х3 не пропадут даром

Европейский производитель Airbus Helicopters планирует развивать технологии экспериментального вертолета с гибридным двигателем Х3, который в прошлом месяце ушел на покой во французский музей авиации в аэропорту Ле Бурже.

За время почти трехлетней тестовой кампании Х3 поставил множество рекордов скорости, последний из которых установлен 7 июня 2013 года и составил 255 узлов (472 км/ч). Но технологии, проверенные в течение 155-часовых летных испытаний Х3, Airbus Helicopters будет развивать в будущей разработке совершенно нового высокоскоростного вертолета под эгидой европейской программы Clean Sky 2, которой на прошлой неделе был дан зеленый свет.

Эскизное проектирование перспективного LifeRCraft (Low Impact Fast & Efficient RotorCraft) должно на-



чаться уже в этом году. В соответствии с требованиями, новый вертолет будет обладать низким уровнем воздействия на окружающую среду при высокой эффективности и рассчитан на крейсерскую скорость 220 узлов (407 км/ч). Программа Clean Sky 2 предусматривает начало предварительных исследований архитектуры и спецификаций в этом году, а разработку и тестирование компонентов и подсистем в 2016-2018 годах. Летные тесты могут начаться в начале 2019 года.

LifeRCraft имеет ту же архитектуру, что и Х3, с двумя (тянущими или толкающими) винтами на концах коротких крыльев, получающих мощность от главного редуктора несущего винта.

Между тем, Airbus Helicopters, по всей видимости, несколько притормаживает свои технологические амбиции в перспективных программах. По словам генерального директора компании Гийома Фори, перспективный двухдвигательный Х4, который будет представлен в следующем году на Heli-Expo, будет иметь общую с ЕС175 авионику и автопилот. Ранее на Х4 планировалось установить принципиально новый интерфейс «человек-машина» на основе сенсорных экранов и инновационных элементов управления.

А проект электрического резервного двигателя, который компания испытывала в 2011 году на одномоторном AS350 Ecureuil, не получил добро на продолжение. В компании посчитали, что в краткосрочной перспективе эта технология еще не достаточно зрела для применения в серийных продуктах. Глава Airbus Helicopters пояснил, что пока не удастся найти компромисс по весу, стоимости и производительности. И связано это, главным образом, с весом современных батарей.

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.



Китай сделал турбопроп

В Китае разработан первый одномоторный пяти-местный турбовинтовой служебный самолет типа «Leadair AG300», который 5 июля 2014 года удачно совершил первый опытный полет на аэродроме Цзиньвань города Чжухай провинции Гуандун (Южный Китай).

Новый турбовинтовой самолет был разработан в самолетостроительной компании, которая была основана 4 года назад в городе Чжухай и входит в Китайское объединение авиационной промышленности, поэтому компания имеет полные права интеллектуальной собственности на самолет.



Планер самолета изготовлен исключительно из композитных материалов на основе углеродного волокна. «Поэтому он отличается простотой конструкции, легким весом, большой скоростью полета, высокой степенью безопасности и комфортабельности. Его максимальная скорость полета достигает 600 км в час, максимальная дальность полета – 2500 км», – говорит главный конструктор Сюн Сяньпэн.

Компания планирует представить новый самолет на очередном авиасалоне, который пройдет в ноябре этого года в Чжухае, и стремится к тому, чтобы уже в 2015 году получить разрешение на производство и начать продажи самолета, сообщил представитель компании.

Bell-525 на пути к финальной сборке

Первый прототип суперсреднего двухдвигательного вертолета Bell-525 Relentless приближается к этапу окончательной сборки на заводе Bell Helicopter в Амарилло, штат Техас. Три основных узла кабины будут состыкованы в течение ближайших нескольких недель. По словам Мэтта Хэзика, старшего вице-президента Bell по коммерческим программам, первая полностью композиционная, изготовленная из углеродного волокна, лопасть несущего винта 525 уже готова и сейчас проходит тестирование.

Семь редукторов нового вертолета были оснащены контрольно-измерительной аппаратурой, собраны и протестированы, а первый двигатель GE CT7-2F1 (1800 л.с.) отправлен в Амарилло. Между тем, первая сборка программного обеспечения для электродистанционной системы управления Bell 525, которая включает авионику Garmin G5000H, была готова еще в прошлом году.

Производитель сообщает о хороших результатах испытаний в лаборатории системной интеграции, где модель кабины пилотов подключена с помощью компьютеров к тестовому оборудованию, которое включает в себя автомат перекоса, приводы и гидравлические насосы.

Bell построит пять опытных вертолетов и два экземпляра для статических испытаний. Первый полет планируется под конец этого года, а получение сертификата ожидается к концу 2015 года.

Bell-525 является первым вертолетом в мире с электродистанционной системой управления. В «стеклянной» кабине вертолета впервые применены сенсорные экраны. Bell-525 Relentless рассчитан на 16 пассажиров и двух пилотов, развивает скорость 287 км/ч и способен преодолеть 805 км.



Программа Eclipse 500 PLUS успешна

За четыре месяца действия программы Eclipse 500 PLUS более 60 владельцев решили обновить свои самолеты. По словам компании, все эти заказы будут завершены в 2014 году. В дальнейшем программа Eclipse 500 PLUS останется открытой для всех самолетов, оборудованных интегральной системой управления полетом IFMS (Integrated Flight Management System).

Пакет обновлений Eclipse 500 PLUS дает возможность владельцам двухдвигательного сверхлегкого самолета с пакетом авионики IFMS получить технологии, разработанные для модели Eclipse 550. Доступные функции включают в себя автомат тяги, электрическую антиблокировочную тормозную систему, дисплеи высокого разрешения, новое лобовое остекление и усовершенствованную систему кондиционирования воздуха. Пакет Eclipse 500 PLUS также облегчает дальнейшую модификацию, в том числе установку системы синтетического и улучшенного зрения и оборудование для поддержки перспективных систем УВД и безопасности.

«Отклик на эту программу модернизации стал ожидаемо отличным», - говорит Кен Росс, президент Eclipse Aerospace по мировым продажам и сервису. «Eclipse принял революционный подход к поддержке наших клиентов, позволяя им не отставать от технологических достижений и получить в Eclipse 500 самые последние усовершенствования и функции, применяемые на нашем новом серийном самолете. Наши клиенты видят ценность модернизации до самой последней конфигурации, что повышает их опыт и сохраняет рыночную стоимость самолета. Дело в том, что программа 500 PLUS позволит в будущем получить еще больше возможностей, что делает эту программу еще ценнее».

Gulfstream поставил 70-й G650

Компания Gulfstream Aerospace поставила 70-й самолет G650, который достался неизвестному частному владельцу. Самолет зарегистрирован на острове Мэн (бортовой номер M-NNNN). Также с начала лета самолеты данного типа получили австрийская Avcon Jet, британская TAG Aviation (UK) и два частных клиента из США.

Таким образом, спустя один год и семь месяцев с начала поставок Gulfstream Aerospace сумел передать клиентам внушительное количество бизнес-джетов G650.

Напомним, что Gulfstream Aerospace в течение 2013 года поставил клиентам 144 оборудованных бизнес-джета, что на 35% больше, чем в 2012 году. И хотя производитель не разделяет в отчете поставки по типам самолетов (только на большие и средние самолеты – 121 и 23, соответственно), известно, что в тече-

ние прошлого года было поставлено в общей сложности 42 G650, по сравнению с шестью в 2012 году.

В настоящее время ближайшие слоты на поставку G650 доступны через 45 месяцев, G450/G550 – 12-15 месяцев, а G280 – 9-12 месяцев. По словам председателя и генерального директора General Dynamics (материнская компания Gulfstream Aerospace) Фебы Новакович, в текущем году планируется существенное сокращение времени ожидания новых G650.

«Когда вы делаете такую сложную платформу, как G650, вы должны помнить о давлении, которая она оказывает на цепочку поставщиков», - говорит г-жа Новакович. «Наша система снабжения является надежной, и мы, где это возможно, особое внимание уделяем поставкам комплектующих для G650».

В 2014 году Gulfstream планирует поставить 118 больших самолетов и 40 среднеразмерных.



GKN Aerospace сделает «хвосты»

GKN Aerospace выигрывает многомиллионный контракт на разработку и производство композитного вертикального и горизонтального хвостового оперения для ультрадальних бизнес-джетов Bombardier Global 7000 и Global 8000. Это соглашение добавляется к уже существующим договоренностям по разработке и производству современных композитных структур для данных самолетов.

Эти композитные конструкции будут разработаны и изготовлены на заводе компании в Каус на острове Уайт, Великобритания. Первые поставки готовых узлов на предприятие Bombardier в Белфасте начнутся в 2014 году и будут продолжаться до 2026 года.

Для самолетов Global 7000/8000 компания GKN Aerospace уже делает:

- Дизайн, разработка и производство остекления, в том числе высокоэффективных стекол для кабины экипажа и сверхбольших иллюминаторов пассажирского салона (июль 2012 года).
- Проектирование, производство и поставка современных композитных законцовок крыла и элеронов (август 2012 года).

Генеральный директор GKN Aerospace по Европе и Специальным продуктам Нейл МакМанус говорит: «Наш опыт проектирования деталей из композитов и остекления внесет существенный вклад в достижение выдающейся дальности и требуемых выбросов самолетов Global 7000 и 8000. Этот последний контракт иллюстрирует наши постоянно растущие отношения с Bombardier Aerospace и наше значительное присутствие в рынке бизнес-авиации».

JSSI и VistaJet расширяют сотрудничество

После подписания в мае 2013 года контракта VistaJet с американским провайдером ТОиР Jet Support Services на обслуживание двигателей и вспомогательных силовых установок на условиях оплаты за летный час для 50-ти самолетов Global 5000/6000, компания расширила перечень воздушных судов, добавив шесть самолетов Challenger 850.

Программа Jet Support Services «JSSI Platinum Engine Program» специально разработана для двигателей Honeywell GTCP36-150 и вспомогательных силовых установок Honeywell и включает все виды обслуживания двигателей и его компонентов.

Общий контракт между партнерами рассчитан на 10 лет и оценен в \$ 205 млн. «В настоящее время мы активно работаем с Jet Support Services, и более десяти наших самолетов Global, а также вертолет Agusta-Westland, который мы эксплуатируем в качестве корпоративного транспорта, уже находятся на обслуживании у нашего партнера.

Это соглашение ярко демонстрирует продолжение глобальной стратегии VistaJet по развитию ранее намеченных бизнес-проектов. С помощью JSSI мы сможем четко планировать наши расходы и обеспечить высокий уровень обслуживания», - комментирует Томас Флор.

Смысл контрактов с оплатой за летный час заключается в том, что провайдер ТОиР получает фиксированную сумму за каждый летный час самолета, но при этом производит все ремонты за свой счет, в отличие от традиционных контрактов, когда авиакомпания оплачивает только произведенные ремонты. Контракты с оплатой за летный час позволяют авиакомпании планировать свои расходы на ТОиР, на которые не повлияют неожиданные внеплановые ремонты. В свою очередь при таком подходе предприятие по ТОиР тоже максимально заинтересовано в том, чтобы воздушное судно выполняло полеты, а не простаивало в ремонте.



Citation X+ перелетел Атлантику

Компания Cessna Aircraft, входящая в Textron Aviation, сообщает о выполнении первого трансатлантического рейса на самолете Citation X+, который демонстрируется на проходящем в предместье Лондона авиасалоне Farnborough 2014. Это первый международный визит обновленного двенадцатиместного Citation X после получения сертификата FAA в конце июня текущего года. Полет с завода в Вичите (штат Канзас) в Ле-Бурже занял пять часов 33 минуты (2788 морских миль), при средней крейсерской скорости в 0,86 Маха. На отдельных участках она составила 0,88 Маха. После Ле-Бурже машина перелетела в Farnborough Airport.

О программе обновления скоростного среднего бизнес-джета Citation X американский производитель объявил на выставке NBAA в 2010 году. Тогда компания решила сменить имя этого самолета и назвать его Citation Ten. Однако на NBAA-2012 компания «по многочисленным просьбам» возвратилась к старому наименованию – Citation X.

Новая модификация Citation X имеет более длинный салон, чем предшественник. Дальность его полета составляет 3242 морских мили, что позволяет бизнес-джету пролететь без посадки из Нью-Йорка в Лондон. Также самолет сможет лететь на высоте 51000 футов и не пересекаться с коммерческими трассами, а также миновать области плохой погоды. Еще одно отличие от предыдущего Citation X в том, что новая версия оборудована вертикальными законцовками крыла, которые уменьшают расход топлива.

По состоянию на май текущего года в мире эксплуатируются 308 Citation X, из которых – 21 в Европе.

Sovereign+ продолжает завоевывать Европу

Спустя всего месяц после получения европейского сертификата, Textron Aviation сообщает об очередных поставках обновленного Citation Sovereign+. Новым оператором бизнес-джета стал французский оператор Cartier Europe (корпоративная авиакомпания французского ювелирного и часового домов), который на прошлой неделе получил сразу два новых самолета с завода производителя. Новые бизнес-джеты пришли на замену двум классическим Sovereign, которые эксплуатировались в компании с 2008 года. Два самолета будут базироваться в парижском Ле-Бурже и выполнять корпоративные рейсы.

Citation Sovereign+, получивший сертификат FAA в конце 2013 года, является новым поколением одноименного бизнес-джета. В новом Sovereign+ производитель делает акцент именно на «плюсе». Самолет имеет дальность полета 3000 морских миль (5500 км)

и рассчитан на 12 пассажиров (9 в стандартном исполнении). Он оснащен усовершенствованной системой кондиционирования салона, авионикой Garmin G5000, автоматами тяги и новой системой управления пассажирским салоном Clarity. Sovereign+ имеет законцовки крыла, которые способствуют увеличению дальности полета и дают самолету возможность набирать высоту более 14000 метров. Максимальная крейсерская скорость Citation Sovereign+ составит 848 км/ч.

Citation Sovereign находится в эксплуатации с 2004 года (в настоящее время летает более 350 самолетов). Он имеет один из самых длинных салонов в своем классе, в стандартной конфигурации вмещает девять пассажиров и хорошо известен своей способностью эксплуатироваться на коротких взлетно-посадочных полосах.



Bombardier выпустил 20-летний прогноз отрасли

В преддверии Международного авиасалона в Фарнборо канадский авиастроитель Bombardier выпустил свой ежегодный 20-летний прогноз рынков деловой и коммерческой авиации.

Несмотря на то, что мировая экономика росла медленнее ожиданий, признаки улучшения рынков деловых и коммерческих самолетов начали появляться. Экономические индикаторы указывают на постепенное восстановление отрасли. Заказы на новые самолеты поддержаны устойчивым спросом на развитых рынках, таких как Северная Америка и Европа, и потенциалом роста на развивающихся рынках, которые играют все большую роль на глобальном рынке авиации. Ожидается, что в течение следующих 20-ти лет Китай станет вторым по величине регионом с точки зрения поставок коммерческих самолетов вместимостью 20-149 мест и третьим на рынке бизнес-авиации. Кроме того, на фоне экологических проблем, которые обретают все большую важность, и высоких цен на топливо, операторы обоих сегментов отрасли сосредоточатся на поиске более эффективных и стабильных решений.

«У нас в Bombardier есть давняя и славная традиция расширения границ технологий и разработок самолетов следующего поколения, которые лучше соответствуют потребностям наших клиентов – как сегодня, так и завтра», - говорит Майкл МакАду, вице-президент Bombardier Aerospace по стратегии и международному развитию. «Также Bombardier Aerospace со своими программами новых деловых и коммерческих самолетов хорошо позиционирована, что поможет компании усилить лидерство на современных рынках».

Производитель уверен в сильном, долгосрочном потенциале отрасли производства бизнес-джетов и

предсказывает в период с 2014 по 2033 год поставку в общей сложности 22000 деловых реактивных самолетов в сегментах, в которых представлена компания (исключение составляют VLJ и бизнес-лайнеры), на сумму около \$ 617 млрд. В первое десятилетие прогнозируемого периода, 2014-2023 гг., исследователи ожидают поставку 9200 бизнес-джетов стоимостью \$ 264 млрд., а между 2024 и 2033 годами – 12800 самолетов стоимостью \$353 млрд.

Рынок деловой авиации продолжает демонстрировать многообещающие признаки восстановления. В то время как текущие макроэкономические показатели разнонаправлены, общая тенденция мировой экономики меняется со стабильной на позитивную. В 2014 году мировой ВВП, как ожидают, вырастет на 2,9%, а в 2015 и далее темпы роста будут более высокими. Общий портфель заказов отрасли последовательно рос в 2012 и 2013 годах, позволяя отрасли улучшать соотношение произведенных и поставленных самолетов в течение двух лет подряд. Также компания предсказывает в 2014 году небольшой рост поставок по сравнению с 2013 годом.

Портфель заказов на бизнес-джеты останется в 2014 году сложным для всей отрасли, но, согласно прогнозам, он начнет улучшаться в 2015 году. Также ожидается, что со смещением спроса на деловые самолеты в сторону развивающихся рынков, парк больших и средних самолетов будет увеличиваться, и крупноразмерные бизнес-джеты продемонстрируют самый быстрый рост.

Bombardier считает, что в прогнозируемом периоде Северная Америка получит самое большое количество новых деловых самолетов, а Европа останется вторым по величине рынком. Китай займет третье место по поставкам: 950 бизнес-джетов с 2014 по 2023 гг. и 1275 – с 2024 по 2033 гг.

Канадский производитель предсказывает, что будущими проблемами, стоящими перед отраслью бизнес-авиации, станут возрастающие цены на топливо и экологические вопросы. Чтобы преодолеть эти трудности, Bombardier предлагает инвестировать в инновационные, более эффективные решения для авиаперевозок.



London City – самый пунктуальный в Британии

Второй год подряд столичный London City Airport признается самым пунктуальным аэропортом Великобритании. Согласно статистическим данным британского авиационного ведомства (CAA), средняя задержка с вылетом составляет не более шести минут, при этом в основном сюда включены руление воздушного судна и задержка по взлету из-за интенсивного трафика. Почти две трети пассажиров аэропорта – бизнес-путешественники. В среднем они проводят в аэропорту не более пятнадцати минут. Но есть случаи, когда это время и вовсе минимально.

London City Airport расположен в районе Dockland на территории большого Лондона, всего в 10 км от лондонского Сити. Это самый молодой аэропорт Лондона – его торжественно открыли в ноябре 1987.

Из-за очень короткой ВПП и ограничений по шуму, в аэропорт совершают рейсы только небольшие самолеты и бизнес-авиация. Рейсы из Лондон-Сити в основном отправляются в крупнейшие города Европы – Париж, Брюссель, Вену, Амстердам, Барселону. На аэропорт наложены строгие ограничения на уровень шумового воздействия от самолетов. С учетом физических параметров взлетно-посадочной полосы и крутой глиссады типы самолетов, которые может принимать London City Airport, ограничены. Также по экологическим причинам запрещено обслуживание вертолетов. Расположение London City Airport наиболее привлекательно для бизнеса, так как аэропорт находится в центральной части британской столицы.

Сильнейшая конкуренция среди лондонских аэро-

портов в борьбе за деловых путешественников заставляет компании придумывать все новые технологии в сфере обслуживания пассажиров и бизнес-джетов. И если раньше эта борьба велась в основном за операторов и владельцев воздушных судов и сводилась к финансово привлекательным предложениям, вроде скидок на хэндлинг и топливообеспечение, то сейчас на первый план выходят новые стандарты в обслуживании пассажиров. Здесь компании пытаются удивить минимальным временем между приземлением самолета и подачей автомобиля, а также скоростью прохождения таможенных и пограничных формальностей. Наземный оператор London City Airport Jet Centre (дочерняя компания London City Airport, занимающаяся обслуживанием бизнес-рейсов) затеял капитальную перестройку в столичном аэропорту. В течение ближайшего времени, к осенней навигации, будет полностью обновлен бизнес-терминал. Модернизация коснется VIP-лаунджей и залов для встречающих. «Теперь, чтобы пройти от стоянки до главного входа в терминал, пассажиру понадобится всего 10 секунд», – комментируют в компании.

Но самое главное нововведение, которое обязательно понравится клиентам Jet Centre – это новые нормы по обслуживанию прилетающих и улетающих пассажиров. Компания уже с 1 июня привлекла дополнительных сотрудников пограничной и таможенной служб. При этом прилетающие и вылетающие пассажиры теперь могут выслать декларацию через интернет. Как обещают в Jet Centre, при вылетах в Европу, в США и страны Ближнего Востока предполетные процедуры могут занимать не более



продолжение ►

5-10 минут. При этом багаж улетающих может быть доставлен в аэропорт заблаговременно и к моменту приезда пассажира досмотрен и отправлен на самолет (за исключением ручной клади). С 1 июня также вводится новый норматив по доставке пассажира к борту самолета и наоборот. Теперь на это отводится всего 60 секунд. Таким образом, общее время нахождения пассажира в терминале может составить всего 10 минут, что, безусловно, понравится многим путешественникам.

Конечно же, пассажирам все это очень понравится, но все же основная причина грядущих изменений кроется немного в другом. В последнее время наблюдается растущая популярность аэропорта у большого числа перевозчиков из линейной авиации. Но небольшая площадь London City Airport и невозможность дальнейшего развития заставляют администрацию аэропорта делать выбор в пользу регулярных перевозок, что целесообразно с экономической точки зрения. Рост трафика напрямую влияет на процедуру

получения слотов, и одним из главных факторов в этом является минимальное время нахождения бизнес-джета в аэропорту. Так что за PR-ходом «дочки» London City Airport прослеживается желание администрации аэропорта, вопреки экономической эффективности, оставить за столичным аэропортом статус главных воздушных бизнес-ворот Лондона.

И все же будущее у London City Airport есть. В ответ на выпущенный британским правительством документ «The Future of Air Transport» (Будущее авиационного транспорта), оператор аэропорта подготовил мастер-план развития аэропорта до 2030 года. Весной 2010 года план прошел общественные обсуждения, после этого был переиздан с учетом результатов обсуждений и консультаций. Мастер-план учитывает постепенное развитие аэропорта, в результате которого аэропорт должен будет обслуживать 8 млн. пассажиров в год к 2030 году. При этом он не предполагает строительства второй взлетно-посадочной полосы или расширения границ аэропорта.

Первый этап развития должен завершиться к 2015 году. Он включает продолжение строительства перрона в восточной части и пирс с южной стороны, для того, чтобы предоставить пассажирам доступ на новые стоянки самолетов. Здание терминала расширится за счет использования участка земли между существующим терминалом и железнодорожной станцией. Также увеличатся мощности по обслуживанию деловой авиации.

Второй и третий этапы должны пройти с 2015 по 2030 годы. Увеличится количество стоянок самолетов с восточной стороны от терминала, будут построены дополнительные рулежные дорожки. Для этих мероприятий будет использована территория в доке Кинг Георг V, которая сейчас заполнена водой. Топливозаправочное оборудование будет перенесено в восточную часть аэропорта. На месте существующей автостоянки будет построен многоэтажный паркинг. Будут расширены мощности, обслуживающие бизнес-авиацию.



В один клик

В начале минувшей недели на Farnborough 2014 британская компания Charters Luxury Ltd объявила о запуске инновационной платформы для онлайн-бронирования частных самолетов, анонсировав свой проект одновременно в Европе и России. При этом в Charters Luxury уверены, что именно на российском рынке бизнес-перевозок как нигде будет востребован продукт компании.

В минувший четверг топ-менеджмент компании презентовал свой проект журналистам и будущим клиентам. На встрече присутствовали представители российского бизнеса, деловые партнеры Charters Luxury, которые смогли не только узнать подробнее о будущих продуктах компании, но и в непринужденной обстановке пообщаться друг с другом, сделав эту встречу еще более продуктивной. Как рассказал BizavNews соучредитель и генеральный директор Charters Luxury в России Николай Кокин, с помощью платформы Charters Luxury выбор самолета и бронирование перелета осуществляется клиентом за считанные минуты. При этом заказчик рейса получает цены от операторов без комиссии. Сейчас в базе Charters Luxury 1750 частных воздуш-



ных судов, которая постоянно пополняется. Весь процесс происходит в несколько кликов: достаточно указать на сайте маршрут перелета и желаемую дату вылета. После этого остается определиться с классом воздушного судна и производителем самолета. Оплата также производится в автоматизированном режиме.

Charters Luxury выходит в достаточно сильный конкурентный сегмент, поэтому и агрессивная маркетинговая политика станет главным «оружием» в процессе становления компании. «Мы разработали всеобъемлющий маркетинговый план, который включает в себя как традиционную рекламу и PR, так и активное использование социальных сетей. Согласно исследованиям Всемирного банка, например, более 52,3% россиян пользуются интернетом, а среднестатистический человек проводит в интернете 5,5 часов в сутки. Если компания не обеспечит свое присутствие в сети, она, скорее всего, потеряет огромное количество потенциальных клиентов – они просто не узнают о ее существовании. Поэтому мы планируем активно развивать это направление. Но не буду вдаваться в подробности на данном этапе. Также, огромное внимание в нашей работе мы уделяем операторам частных воздушных судов. Для них размещение на нашей платформе совершенно бесплатно. При работе с Charters Luxury они получают ряд преимуществ, среди которых гарантия оплаты перелета, высокий уровень автоматизации и доступ к нашей базе клиентов», - комментирует г-н Кокин.

Не скрывают в Charters Luxury и своих планов на российском рынке бизнес-авиации. К концу года компания планирует привлечь первых 70 клиентов. «Российский рынок бизнес-авиации продолжает уверенно расти, особенно в сегменте чартерных



перевозок (в 2013 г. рост составил порядка 2,5%). Что касается аэропортов, то в 2013 г. Внуково-3 сохранил лидерство по среднему количеству вылетов в день (30,5). На втором месте Шереметьево (7,3), на третьем Пулково (5,4). Как я считаю, у отечественного рынка большие перспективы роста, поскольку он напрямую связан с ускоренным развитием крупных промышленных и финансовых предприятий в регионах России. Сейчас центр бизнес-авиации - Москва и Санкт-Петербург, но в ближайшем будущем она (деловая авиация) охватит всю Россию, так как отсутствие достаточного регулярного авиасообщения, удаленность от центра России и Европы или Азии рождает постоянную необходимость в перелетах для бизнесменов. У нашей компании несколько преимуществ над конкурентами: доступные цены, сильная и опытная команда, оптимизированный принцип взаимодействия с операторами, клиентами и партнерами, а также широкий выбор воздушных судов (на данном этапе более 1750 самолетов в Европе - план до 25000 воздушных судов различных классов, в течение ближайших пяти лет)», - резюмирует г-н Кокин.

Jet Expo-2014 – масштабнее, чем когда-либо

До начала главного российского события на рынке деловой авиации остается чуть менее двух месяцев. Уже в начале сентября свои двери откроет девятая по счету выставка JetExpo-2014. Судя по предварительным прогнозам, мероприятие станет крупнейшим как по количеству участников, так и по количеству посетителей. Сегодня наш собеседник – Александр Евдокимов, основатель и совладелец Jet Expo, Генеральный директор компании Jet Transfer – любезно согласился рассказать читателям BizavWeek о подготовке к выставке и непростой ситуации на рынке.

Александр, Jet Expo на протяжении последних восьми лет стала главной площадкой для рынка бизнес-авиации в России. Из года в год выставка становится качественней и более посещаемой. И все же, какие основные задачи ставят перед собой организаторы Jet Expo?

Бизнес-авиация – отрасль, если можно так выразиться, многогранная. Это ведь не только продажа авиатехники. Это ремонт и техническое обслуживание самолетов и вертолетов, это сервис на борту и в аэропортах, это обучение персонала, это высокотехнологичное производство – запчастей, комплектующих, элементов декора, горюче-смазочных материалов и многое-многое другое. Мы ставим перед собой цель стать такой площадкой, на которой все заинтересованные стороны нашли бы себе партнеров, договорились о сотрудничестве, заключили взаимовыгодные контракты. Именно для этого мы ежегодно привлекаем все новых участников.

Задача аналогичных выставок в мире – организовать оптимальную площадку для



диалога ключевых игроков отрасли. Удалось ли за историю проведения JetExpo создать эффективную B2B площадку для компаний и клиентов, или же задачи организаторов менее амбициозны?

Не знаю, насколько уместно в данном случае говорить об амбициях, но у нас действительно есть сверхзадача. Она заключается в том, чтобы открыть Россию для иностранных инвесторов, владеющих высокими технологиями. Участники Jet Expo как с Запада, так и с Востока получают возможность не просто представить свою продукцию или услуги,

но и оценить нашу страну с точки зрения выгоды финансовых вложений. Рынок бизнес-авиации в России – один из самых быстрорастущих, и об этом мы не устаем рассказывать нашим партнерам из других стран. Мы заинтересованы в том, чтобы вместе с иностранными предпринимателями в нашу страну пришли новые технологии и новые производства. В свою очередь, нам тоже есть, что предложить партнерам – Россия входит в элитарный мировой клуб авиопроизводителей. И вот этот взаимный обмен инновациями, мы считаем, может обогатить всю мировую отрасль бизнес-авиации.

2014 год - год больших политических катаклизмов. Санкции, постоянное напряжение на фоне ухудшающихся взаимоотношений России со странами Запада, безусловно, откладывают определенный отпечаток и на рынок бизнес-авиации. Возможен ли бойкот Jet Expo западными производителями или же наш сегмент «вне политики»?

Вы знаете, бить тревогу я бы не стал. Санкции санкциями, но считать деньги на западе умеют. Российский рынок бизнес-авиации – один из самых перспективных в мире. Его емкость можно оценить в сотни миллионов долларов. Отказываться от таких денег ради сомнительных политических выгод не будет никто. Тем более что у нас в стране работают компании не только из ЕС и Северной Америки. Только представьте себе, если американцы и европейцы вдруг запретят поставлять в Россию свои самолеты – каким подарком это будет для бразильской компании Embraer! А уж как обрадуется японская Honda Aircraft, которая на старте продаж получит

продолжение ►

практически гарантированный рынок сбыта! Кроме того, следует понимать, что запретить российским компаниям и бизнесменам покупать западную авиатехнику просто невозможно. Даже сейчас многие владельцы предпочитают регистрировать самолеты и вертолеты в других странах – это связано с особенностями отечественного налогообложения. Ну, будут сделки оформлять не в Москве, а в Лондоне. Но даже до этого, я уверен, не дойдет, ибо политические кризисы приходят и уходят, а деловые интересы – вечны. Jet Expo – не то что главная, а просто единственная площадка подобного рода на всем постсоветском пространстве. Именно поэтому все крупнейшие мировые производители обязательно приедут в Москву, чтобы принять в ней участие.

За полтора месяца до начала Jet Expo можно ли сказать, что выставка будет, по крайней мере по количеству участников, не меньше прошлогодней?

Все прошедшие годы мы делали ставку на поступательное развитие нашей выставки. Двигались от малого к большому. Поэтому масштабы Jet Expo растут ежегодно. Исключением не станет и 2014-й – мы покажем крупнейшую экспозицию за всю историю выставки. Свое участие уже подтвердили все главные мировые производители самолетов и вертолетов, а также сервисные компании.

Какие производители подтвердили свое участие в JetExpo 2014, и какие премьеры ожидают нас в этом году? Удастся ли собрать рекордное количество воздушных судов на статической площадке?

Рекорды – не самоцель. Но выставка растет вместе с рынком, и получается так, что с каждым годом



мы привлекаем все больше и больше участников. В этом году свою продукцию в рамках Jet Expo, по уже сложившейся традиции, представят компании Bombardier, Gulfstream, Cessna Aircraft, Embraer, Beechcraft, Bell Helicopter и многие другие. Конечно, будут и премьеры. Раскрывать подробности я пока не стану, поскольку приготовления к выставке еще не завершились, но могу пообещать, что все лучшее, что есть на сегодня в мировой авиации, вы увидите обязательно.

Как формируется деловая программа выставки. Планируется ли проведение круглых столов и иных мероприятий данного формата?

Естественно, запланирован целый ряд мероприятий, в ходе которых участники и гости выставки смогут обменяться мнениями по самым насущным вопросам деловой авиации. Одна из тем – безопасность, и она, пожалуй, наиболее актуальна. Стандарты в этой сфере авиации постоянно повышаются, поэтому профессионалам, безусловно, будет что обсудить. Отдельное заседание будет посвящено тонкостям эксплуатации воздушных судов. Этот аспект мы считаем ключевым,

поскольку это один из главных моментов, который интересует потенциальных покупателей бизнес-джетов. Круглый стол по вопросам авиационного бизнеса привлечет внимание профессионалов этого рынка.

Александр, Вы, как совладелец выставки, довольны форматом JetExpo или же в будущем возможны какие либо корректировки, связанные, например, со временем проведения или периодичностью?

Я считаю, что Jet Expo в данный момент соответствует запросам отрасли, тенденции мы отслеживаем тщательно. Несколько лет назад мы выбрали в качестве площадки для проведения выставки Центр бизнес-авиации Внуково-3, поскольку на постсоветском пространстве это лучший аэропорт по обслуживанию частных самолетов. Ежегодный формат выставки мы считаем наиболее оптимальным. Следует понимать, что авиастроение – отрасль крайне наукоемкая, и ожидать здесь ежеквартальных прорывов и, соответственно, премьер, как это происходит, например, в сфере мобильных гаджетов, не приходится.

Традиционный вопрос. Что Вы ожидаете от JetExpo в этом году?

Это будет уже девятая выставка. За минувшие годы мы добились того, чтобы Jet Expo стала одним из трех главных мировых событий в сфере бизнес-авиации – наряду с американской NBAA и европейской EBACE. Это на самом деле масштабное и знаковое достижение, однако останавливаться на нем мы, конечно, не собираемся. В этом году мы ждем заключения новых крупных контрактов и привлечения в отрасль масштабных инвестиций.