



Несколько дней осталось до главного события в мире российской деловой авиации. 4 сентября стартует ежегодная выставка Jet Expo, и организаторы занимаются последними приготовлениями к предстоящему мероприятию.

За последние недели существенно «потолстела» статическая площадка, где будут представлены воздушные суда бизнес-авиации практически всех производителей, отшлифована программа мероприятий. Приятным сюрпризом стал подход организаторов к формированию качественной конгрессной части выставки. Наряду с презентациями мы увидим дебаты и круглые столы, которые наверняка соберут достаточно большую аудиторию. А накануне шоу, 3 сентября, как бы открывая выставку, пройдет Форум Деловой Авиации. Так что следующая неделя обещает быть «жаркой», с массой позитивных эмоций и впечатлений.

Вся минувшая неделя прошла под знаком подготовки Jet Expo. Наши уважаемые спикеры общались на любые темы. Вот бы такую открытость получать не только накануне знаковых мероприятий, а круглый год. На самой выставке мы также открыты к диалогу, давайте знакомиться и реализовывать совместные проекты. До встречи на Jet Expo!!!

И еще личные поздравления компании «Меридиан», парк которой на этой неделе пополнился очередным Gulfstream G450. Прделанная менеджментом компании работа по всем направлениям заслуживает настоящего уважения.



Небо над Москвой оптимизируют

«Русские вертолетные системы» продолжают активную работу по началу коммерческой эксплуатации вертолетных площадок «Москва-Сити» и «Хелипорт Дом музыки»

стр. 16



Смена направлений

На фоне санкций бизнес-авиация России теряет до 9% международного трафика, но внутри страны, напротив, отмечается рост бизнес-перевозок

стр. 18



Вертолетные войны

На этой неделе получила продолжение история двух бывших партнеров – «Хелипорт Москва» и «Аэросоюз». Ранее «Аэросоюз» выдвинул претензии к аренде земельного участка, на котором находится «Хелипорт Москва»

стр. 20



Раменское не оставят без деловой авиации

В преддверии московской выставки Jet Expo 2014 Президент ГК АВКОМ Евгений Бахтин рассказал BizavWeek о реализации проекта центра АОН и деловой авиации в «Раменском» и деталях будущего комплекса

стр. 22

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



Очередной G450 в российском небе

Как стало известно BizavNews, российская авиакомпания «Меридиан» в конце прошлой недели получила на правах управления второй бизнес-джет Gulfstream G450. Самолет, зарегистрированный на Бермудах (VP-BAK), уже внесен в свидетельство коммерческого эксплуатанта и готов к выполнению рейсов. Воздушное судно ввезено в соответствии со статьей 83-бис Чикагской конвенции и может использоваться для выполнения рейсов по России по абсолютно легитимной схеме.

В парке авиакомпании «Меридиан» это второе подобное воздушное судно. Первый G450 (НВ-JGB) поступил в распоряжение компании в октябре 2010



года, он также ввезен в Россию и эксплуатируется по аналогичной схеме. Сейчас авиакомпания «Меридиан» единственный эксплуатант на территории СНГ (и четвертый вне Евросоюза), способный выполнять работы по поддержанию годности воздушных судов европейской регистрации, а также самолетов, зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, островов Мэн и Аруба. 25 июля 2013 года авиакомпанией был получен сертификат соответствия требованиям Part M Subpart G, то есть она стала организацией по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства по безопасности авиаперевозок (EASA). Помимо G450 компания также эксплуатирует бизнес-джеты Hawker 750 и отечественные Ту-134.

Самолет Gulfstream G450 является «прямым потомком» легендарного самолета серии GIV, самого популярного бизнес-джета в мире. К моменту завершения производства серии GIV в 2002 году компания Gulfstream успела выпустить более 500 этих самолетов. G450 получил авионику нового поколения Primus Epic производства Honeywell с дополнительными системами безопасности, позволяющими летать в сложных метеоусловиях. Самолет оборудован модернизированными экономичными двигателями Rolls Royce Tay Mk 611-8C, которые с усовершенствованной аэродинамикой и новыми материалами обеспечивают G450 увеличенную дальность полета, а цифровая система контроля двигателя (FADEC) обеспечивает их максимальную эффективность и безопасность.

Впервые Gulfstream G450 был представлен на выставке бизнес-авиации NBAA в 2003 г. Сертификация FAA на G450 была получена 12 августа 2004 г., EASA - 19 ноября 2004 г.



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

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

SSJ-100VIP планируют показать на Jet Expo

«Гражданские самолеты Сухого» (ГСС, производитель самолета Sukhoi Superjet 100) планируют представить самолет SSJ-100 в VIP-версии на выставке деловой авиации Jet Expo-2014 в сентябре этого года, сообщает ИТАР-ТАСС со ссылкой на представителя ГСС. После мероприятия машина будет передана заказчику - компании «Рособоронэкспорт».

«Рособоронэкспорт» и ГСС подписали договор поставки самолета на авиасалоне МАКС-2013 в присутствии премьер-министра РФ Дмитрия Медведева. В феврале 2014 года стало известно, что покупателем выступает лизинговая компания «Авиакапитал сервис», входящая в «Ростех», как и «Рособоронэкспорт».

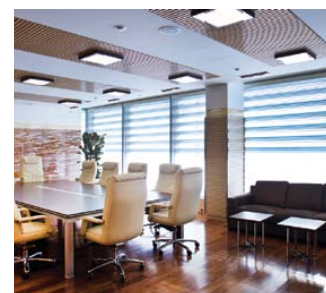
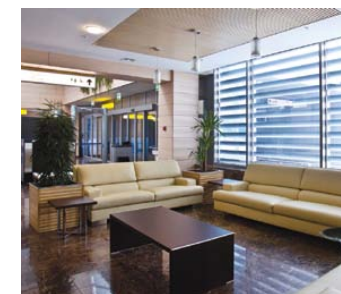
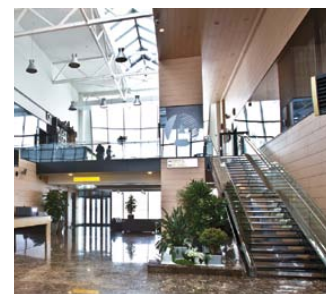
«Приоткрою небольшую завесу: мы будем первым приобретателем и сдадим в лизинг самолет SSJ в версии VIP, - сообщил в эфире «Эха Москвы» гендиректор «Авиакапитал сервис» Роман Пахомов. «Рособоронэкспорт» берет это воздушное судно, мы финансируем этот замечательный самолет».

SSJ-100 VIP - первый самолет VIP-класса, созданный на платформе SSJ-100, рассчитан на 19 пассажиров и разделен на три функциональные зоны: сервисная, деловая и отдельный рабочий кабинет. Предварительный концепт интерьера, представленный на авиасалоне, разрабатывался по поручению Минпромторга при согласовании с «Рособоронэкспортом». Стоимость интерьера в ГСС тогда не назвали.



Фото Александр "Russos" Попов

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

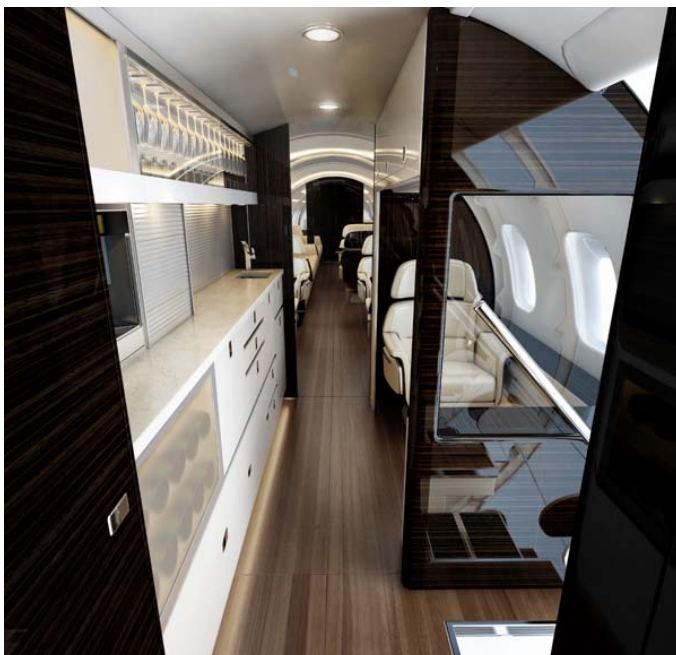
АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

Как в настоящем доме

Швейцарская компания RUAG Aviation предлагает своим клиентам, которые заказывают переоборудование бизнес-джетов, монтаж настоящего деревянного пола, разработала который австрийская компания LIST components & furniture. По мнению RUAG, эта опция должна повысить качество окружающей обстановки в пассажирском салоне делового самолета. Такой пол может быть установлен в центрах RUAG на различных типах воздушных судов. Компания LIST components & furniture также имеет в своем портфолио каменное половое покрытие для бизнес-джетов.

RUAG отмечает, что деревянное покрытие толщиной около 10 мм не добавляет дополнительного веса самолету. Клиенты могут выбрать различные варианты шпона, который может быть выложен разнообразными узорами в разных зонах салона.



По словам директора по разработкам LIST components & furniture Андреаса Айгнера, настоящий деревянный пол привносит в салон самолета неподражаемую элегантность, редкий и изысканный шарм. «Разумеется, функциональность важна, как и эстетика, однако, наш деревянный настил также абсолютно безопасен и очень прочен», - говорит он.

Полностью сертифицированное в EASA и FAA, это покрытие удовлетворяет всем требованиям безопасности и воспламеняемости. Специальная система плавающей установки позволяет его легко монтировать и обслуживать, а высокая устойчивость к царапинам и износу гарантирует качественный уход.

«В этом эксклюзивном продукте отражается наша неизменная приверженность к предоставлению нашим клиентам качественных решений», - говорит Тобиас Лапс, руководитель по продажам, маркетингу и развитию бизнеса компании RUAG Aviation.



Бережный уход

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"

Gulfstream в Москве покажет флагманы

В рамках девятой московской выставки Jet Expo-2014, которая пройдет с 4 по 6 сентября в столичном аэропорту «Внуково-3», американский авиапроизводитель Gulfstream Aerospace продемонстрирует три бизнес-джета – G650, G280 и G450. Российский дебют первых двух моделей состоялся в прошлом году, и с тех пор самолеты активно эксплуатируются в интересах ряда российских клиентов. В период проведения выставки, Gulfstream Aerospace планирует провести переговоры с ключевыми клиентами, а также подробно рассказать о новых самолетах и остановиться на успехах в расширении глобальной сети информационной и технической поддержки компании.

По мнению президента компании Лэрри Флинна, Россия является неотъемлемой составляющей общей

глобальной стратегии Gulfstream Aerospace, а непрерывный рост парка самолетов производителя в стране дает уникальную возможность наладить контакт с существующими и потенциальными клиентами.

За последние шесть лет парк бизнес-джетов Gulfstream в России и странах СНГ вырос более чем в шесть раз. На сегодняшний день клиентами из России эксплуатируется около 60-ти самолетов компании, а всего в регионе СНГ (включая РФ) летает порядка 85 бизнес-джетов Gulfstream. В 2007 году эти цифры составляли 8 и 11 соответственно. Для поддержки растущего флота в России и странах СНГ, компания Gulfstream сформировала пул запчастей на сумму более \$ 120 млн. в трех местах – Лутон, Мадрид и Базель.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

Embraer готовится к Jet Expo

На Jet Expo-2014 бразильский авиапроизводитель Embraer Executive Jets (подразделение Embraer по производству бизнес-джетов) продемонстрирует три самолета – Lineage 1000, Legacy 650 и Phenom 300. Эти бизнес-джеты представляют практически все популярные в России сегменты бизнес-авиации.

Компания собирается не только показать свои самолеты потенциальным клиентам, но и провести ряд переговоров, результатами которых могут стать новые контракты. Кроме этого, в период работы Jet Expo компания Embraer Executive Jets планирует подробно рассказать о новых проектах: Legacy 500 и Legacy 450. Для общения с заказчиками в Москву приедут вице-президент по продажам ЕА (Европа и Африка) Peter Griffith и директор по продажам в странах СНГ и Прибалтики Николай Головизнин.

Пока самыми популярными типами самолетов Embraer на российском рынке остаются Legacy 600 и Legacy 650. По данным производителя, покупатели из СНГ и Прибалтики эксплуатируют более 50 машин. Однако компания связывает определенные надежды на отечественном рынке со своим флагманом Lineage 1000, который был сертифицирован российскими авиационными властями в декабре 2012 года.

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. В настоящее время Embraer прогнозирует поставку в 2014 году от 105 до 120 самолетов бизнес-класса.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех



ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98
www.avia-uspeh.ru

Форум деловой авиации: анонс новых докладов

Оргкомитет 7-го Форума деловой авиации объявляет о новых докладах, которые будут представлены на мероприятии.

Наталья Орлова, главный экономист и аналитик аналитического отдела инвестиционного подразделения, Альфа-Банк, представит участникам анализ экономической ситуации в России в 2014 году.

Игорь Алёхин, директор по развитию и соучредитель компании Charterscanner, выступит с докладом о проблеме ценообразования на рынке бизнес-авиации, о существующих вариантах бронирования частных перелетов без наценок и о развитии сегмента онлайн-бронирования, как способа сэкономить время и получить выгодные предложения, полностью отвечающие интересам клиента.

Руслан Шакиров, исполнительный директор, Авиасервис, в рамках доклада «Эксплуатация бизнес-джетов и вертолетов российской регистрации» выступит с презентацией нового оператора деловой авиации «Авиасервис».

Александр Авдеев, генеральный директор, Ассоциация производителей сервисных услуг для пассажиров, расскажет о требованиях к обеспечению безопасности и качеству таких услуг деловой авиации, как бортовое питание, внутренняя уборка и экипировка воздушных судов деловой авиации и др.

David Velupillai, директор по маркетингу, Airbus Corporate Jets, поделится результатами исследования ACJ о предпочтениях и требованиях миллиардеров к современному бизнес-джету. Предметом исследования стали состоятельные люди России, Ближнего Востока и Китая, которые, как выяснилось, имеют общие потребительские модели.

Впервые форум посетит европейский оператор деловой авиации Luxaviation, управляющий директор которого **Robert Fisch** поделится своим видением специфики работы на российском рынке.

7-й «Форум деловой авиации» пройдет 3 сентября 2014 г. Москве в гостинице «Марриотт Гранд-Отель»

Аудитория конференции:

Операторы и брокеры деловой авиации, производители и поставщики воздушных судов, операторы бизнес-терминалов и аэропортов, поставщики услуг и оборудования для деловой авиации. Ежегодно конференцию посещают более 120 делегатов из России и других стран.

Организатор:

Компания ATO Events – ведущий российский организатор мероприятий для транспортной отрасли. Форум проводится в партнерстве с Объединенной национальной ассоциацией деловой авиации, при участии JetExpo и при спонсорской поддержке компании Gulfstream.



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, хэндлинг-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



FortAero презентует в Москве Nextant 400XTi

Компания FortAero Baltic Business Aviation Alliance (FortAero) продолжает активно развиваться на отечественном рынке деловой авиации в роли эксклюзивного дилера американского производителя Nextant Aerospace на территории России и стран СНГ. В рамках 9-й московской выставки Jet Expo-2014 (4-6 сентября, аэропорт «Внуково-3») FortAero представит российским клиентам самолет Nextant 400XTi. В настоящее время FortAero уже эксплуатирует два воздушных судна данного типа, которые доступны для выполнения чартерных рейсов, и в будущем планирует увеличить парк самолетов.

Как рассказал BizavNews Директор по развитию FortAero Андрей Опрышко, за последние полгода работы на чартерном рынке России Nextant 400XTi доказал свою эффективность в эксплуатационных расходах, дальности полета, а главное в комфорте салона. «Средний налет составляет порядка 80 часов в месяц. По причине загруженности воздушного судна и спроса на Nextant мы крайне заинтересованы в увеличении парка бизнес-джетов данного типа. Мы разместили заказ на третий самолет, который ожидаем увидеть в первом квартале 2015 г. Как показала

практика, технические характеристики самолета на взлете и посадке, а также скорость самолета (более 850 км/ч) на эшелонах от 41 до 45 тыс. футов позволяет чувствовать пассажирам безопасность, комфорт и уют. По факту самолет летает на расстояние не более 3 500 км. Ранее было заявлено 3 700 км. Самыми большими перелетами были маршруты до Южной Кореи, Мальдив и Японии. Nextant – прекрасное соотношение цены, качества и характеристик, предлагаемых на рынке в настоящее время», - комментирует г-н Опрышко.

Также в компании не исключают, что и второй самолет Nextant Aerospace – турбовинтовой G90XT – вскоре войдет в «круг интересов» компании. «Как показала практика презентаций в различных регионах России, большая заинтересованность именно в турбовинтовом самолете подобного класса присутствует, например, в Краснодарском крае. На днях G90XT совершил тестовый полет. С нетерпением ожидаем его конечную стоимость. Думаю, что данный тип вскоре войдет в портфолио FortAero», - резюмирует г-н Опрышко.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM
SALES@NEXTANTBBA.COM
+372 630 00 10



Круглый стол комитета безопасности полетов и IHST-CIS

В рамках деловой программы X Международной выставки Гидроавиасалон-2014 г. в Геленджике состоится круглый стол «Культура безопасности авиационной деятельности на вертолетах ГА России». Мероприятие организуется и проводится Ассоциацией Вертолетной Индустрии и Координационным советом по безопасности полетов на вертолетах в СНГ (International Helicopter Safety Team – Commonwealth of Independent States (IHST-CIS)).

Основная цель круглого стола – собрать представителей вертолетного сообщества в преддверии VII Вертолетного форума, который пройдет 20-21 ноября, и обсудить текущее состояние дел в сфере управления безопасностью полетов, проблемы и успехи авиакомпаний и предприятий отрасли во внедрении и совершенствовании СУБП.

Все более очевидным становится необходимость рассматривать безопасность полетов как основу безопасности авиационного бизнеса. Выработка системного подхода в управлении безопасностью – одно из основных условий безопасного функционирования деятельности авиационного предприятия – авиакомпании,

сервисного центра, вертолетного порта – всех, кто работает в вертолетной индустрии.

Актуальным представляется обмен мнениями и обсуждение текущей ситуации с безопасностью полетов в нашей стране и за рубежом. Одним из немаловажных вопросов остается вопрос взаимодействия заинтересованной авиационной общественности и авиационной администрации России. Как складывается такое взаимодействие, существует ли оно вообще? Как показал опыт практически во всех странах, серьезных успехов в деле повышения уровня безопасности полетов без взаимодействия с общественностью добиться невозможно. Статистика наглядно демонстрирует, что в тех странах, где общественные организации активно работают, безопасность полетов существенно возросла. Представляется также перспективным активное участие в этом процессе Государственного НИИ Гражданской авиации.

Круглый стол пройдет 5 сентября 2014 года, с 10.00 до 12.00, в конференц-зале павильона «D». Участие в мероприятии бесплатное с регистрацией через сайт [«Гидроавиасалон – 2014»](#).



THINK BUSINESS*

Имеем лучшее, вы опережаете конкурентов.
Насладитесь 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

*думайте о бизнесе

Embraer развивает производство в США

Администрация аэропорта Мельбурн (штат Флорида) сейчас рассматривает возможность одобрения планов Embraer начать здесь сборку новейших бизнес-джетов Legacy 450/500. Сегодня должно состояться специальное совещание по этому поводу.

Embraer предлагает построить еще одно здание площадью 250 тысяч кв. футов, которое будет расположено между клиентским центром и сборочным производством Phenom 100/300 на северной стороне международного аэропорта Мельбурна. Предполагаемая стоимость строительства \$ 76 млн.

Повестка дня специального заседания в администрации аэропорта включает подробные детали стиму-

лирующего пакета для Embraer объемом более \$ 48 млн. В него входят \$ 36,1 млн. из программы повышения капитализации Департамента транспорта Флориды, \$ 8 млн. из «фонда быстрого реагирования» Департамента экономических возможностей Флориды и по \$ 1 млн. от Комиссии по экономическому развитию побережья Флориды, округа Бревард и администрации аэропорта Мельбурн.

Ранее в этом месяце Embraer подтвердил планы к 2016 году начать сборку новых среднеразмерных Legacy 450 и 500 в кампусе аэропорта Мельбурн. Ожидается, что когда полностью заработает новое предприятие, это добавит 600 рабочих мест.



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



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

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

Перспективные Global'ы ждут двигателей

Канадскому производителю Bombardier придется немного задержать реализацию программы Global 7000/8000, но опять не по своей вине. Компания GE Aviation, которая будет поставлять двигатели GE Passport для этих ультрадальних бизнес-джетов, откладывает начало летных испытаний силовых установок на несколько месяцев. Напомним, что две другие перспективные программы – Learjet 85 и CSeries – также «страдают» от поставщиков. Первый еще во время кризиса 2008 года потерял главного подрядчика по композитным структурам, компанию Grob Aerospace, и поэтому производителю пришлось самому разрабатывать композитные технологии, что заняло много времени. А CSeries из-за проблем с двигателями с конца мая 2014 года находится на земле.

По словам представителя GE, первый полет летающей лаборатории с двигателем тягой 16000 фунтов (7260 кг) отложен примерно на три-четыре месяца и состоится в конце 2014 года или в начале 2015 года. Задержка вызвана решением заменить тестовую

платформу. GE Aviation планировала установить первый двигатель Passport на недавно приобретенном Boeing 747-400. Однако теперь вместо него силовая установка теперь будет тестироваться на 747-100. Это означает, что GE необходимо больше времени, чтобы адаптировать пилон на крыле 747-100 под опытный двигатель.

Сам двигатель остается в процессе разработки и тестов. Шесть полностью готовых двигателей в наземных испытаниях уже наработает 650 часов.

Несмотря на задержку начала тестовой летной кампании, производитель утверждает, что GE Passport получит полный сертификат FAA по FAR Part 33 в 2015 году. Но именно от успеха двигательной программы зависят целевые ориентиры Bombardier по вводу в эксплуатацию Global 7000 в 2016 году и Global 8000 в 2018 году.

Двигатели семейства Passport получили несколько новых технологий, которые впервые участвуют в наземных тестах. Одним из ключевых нововведений является входной вентилятор диаметром 130 см (52 дюйма), в котором диск и лопасти интегрированы в единую деталь – блиск (blade + disk = blisk). Объединив два этих компонента в виде одной детали, разработчики существенно уменьшили площадь ступицы и увеличили мощность воздушного потока на входе. Еще одним новшеством является выходной конус, изготовленный с использованием легкого, термостойкого материала на основе композитов с керамической матрицей вместо металла.

В основе двигателя Passport используются многие из технологий, разработанных для двигателя Lear, которые GE строит в партнерстве с совместным предприятием CFM International и Snecma.



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.



ProAdvantage доступна для King Air

Компания Textron Aviation, объединяющая два всемирно известных бренда – Cessna и Beechcraft, адаптировала программу ProAdvantage на все производимые сейчас самолеты линейки King Air. Ранее, популярная среди клиентов программа была доступна лишь владельцам Cessna Citation и Cessna Caravan.

Группа программ ProAdvantage помогает клиентам контролировать свои эксплуатационные расходы, заранее рассчитывая долгосрочные затраты на обслуживание. Исходя из годового коэффициента использования, эти программы предоставляют клиентам упрощенные схемы выставления счетов. Запчасти заказываются непосредственно у производителя или у его сертифицированных центров, а гарантийные претензии по эксплуатации запчастей подаются самим клиентом или сервисным центром.

Программа King Air ProParts входит в группу программ ProAdvantage. Она распространяется на все запчасти систем планера и авионики, включая колеса, тормоза, клапаны, двигатели, активаторы, датчики, приборы и винт. Она также распространяется на запланированное и незапланированное обслуживание, все механические детали планера и весь комплект авионики. В качестве опции можно выбрать вариант, при котором в программу включается также и противообледенительная система TKS.

Контракт на использование программ King Air ProAdvantage можно заключить на три года, или 1200 часов. Минимальный объем составляет 100 часов в год.

Сейчас в мире эксплуатируются более 7200 самолетов семейства King Air.

В Китае любят большие джеты

Консалтинговое агентство AMSTAT подготовило исследования китайского парка бизнес-джетов (без Гонконга). Согласно опубликованным данным, на материковом Китае зарегистрировано 198 самолетов. Но самое интересное это то, что 63% китайских бизнес-джетов относятся к классу самолетов с большими салонами и увеличенной дальности, тогда как в мире на долю этого сегмента приходится лишь 26% авиапарка.

Второй по размеру сегмент, представленный в китайском парке, – средние бизнес-джеты (25%), а самолеты малого класса занимают скромные 12%. В мировом флоте на долю средних джетов приходится 34%, легких и сверхлегких – 40%.

По мнению авиационного аналитика Брайна Фойли, эта тенденция понятна. «Китай – страна с большой долей международных бизнес-контактов и интересов, от США до Европы. К тому же, Поднебесная по своему размеру довольно значительна, а использова-

ние персональных самолетов является наиболее эффективным инструментом для успешного развития. Да и менталитет китайцев предполагает к владению большим и роскошным лайнером», – считает Фойли.

Китайский рынок в плане своей структуры напоминает ближневосточный со схожими задачами (полететь далеко, комфортно и, главное, без посадки) и амбициями. В ближневосточном регионе на долю «серьезных» машин приходится 68% парка, средние джеты составляют 22% и легкие – 9%.

За последние три года воздушный парк Китая вырос на 23%, а за ближайшие пять лет и вовсе удвоится. «Большие бизнес-джеты будут доминировать и в будущем над средними и легкими самолетами. Сейчас экономика Китая развивается не теми темпами, которые мы наблюдали ранее, покупательская способность в нижних сегментах идет на убыль, тогда как топ-машины по-прежнему пользуются повышенным спросом», – резюмирует Фойли.



Wi-Fi от Jet Aviation для Global

Компания Jet Aviation St. Louis, дочернее предприятие Jet Aviation, получила дополнительный сертификат FAA, позволяющий установку на самолетах Bombardier семейства Global системы Satcom Direct Router (SDR). При этом речь идет как о новых бизнес-джетах, так и находящихся в эксплуатации.

Роутер SDR представляет собой последнее поколение авиационных сетевых маршрутизаторов, разработанных для упрощения систем связи в пассажирском салоне. Он позволяет использовать одновременно несколько спутниковых каналов связи. Новый спутниковый маршрутизатор может работать в диапазонах связи L, Ku, Ka и X-Band.

Новое устройство использует интеллектуальные технологии управления трафиком, которые позволяют работать в нескольких системах связи, а также иметь несколько точек беспроводного доступа, что позволяет настроить несколько сетей, например, отдельно для гостей и VVIP-персон. Роутер также позволяет пользоваться стандартными 3G/4G соединениями в то время, когда самолет находится на земле, а два модуля для SIM-карт – выбрать более подходящего оператора связи, в том числе в роуминге.

Роутер SDR также поддерживает мобильные приложения для бортовых сервисов, таких как «движущаяся карта» и «отслеживание маршрута».

Jet Aviation St. Louis вышла на рынок в 1997 году, в качестве компании по переоборудованию бизнес-джетов, а первым оборудованным самолетом стал Challenger 601. В настоящее время Jet Aviation St. Louis предоставляет полный спектр услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов, разработке и установке интерьеров.

Освободите управление

В прошлый понедельник компания Gulfstream Aerospace выпустила директиву по техническому обслуживанию и эксплуатации для всех операторов самолетов Gulfstream, сообщает AIN. В сообщении компании подчеркивается, что «свобода механизмов управления полетом является конечным показателем полной разблокировки стопоров во всех моделях самолетов Gulfstream».



Письмо MOL-14-0024 направлено по следам катастрофы самолета GIV-SP 31 мая недалеко от Бостона. Через некоторое время после той аварии компания уже направила операторам письмо с напоминанием о важности соблюдения РЛЭ (Руководство по летной эксплуатации) по процедурам подтверждения исправности систем управления полетом и свободе механизмов управления.

В соответствии с предварительным докладом NTSB, в этой аварии пилоты самолета после достижения скорости отрыва на взлете сообщили о проблемах с управлением (все семь человек на борту погибли). Предварительный отчет NTSB отмечает, что рычаг механизма блокировки управления был в выключенном положении, но не ясно, был ли он механически освобожден экипажем до начала разбега.

В последнем письме компании Gulfstream говорится, так как блокировка дросселя включена в конструкцию системы стопорения рулей, то, в случае не выполнения соответствующих процедур разблокировки, движение рычага управления двигателями способно обеспечить достаточную мощность двигателя для автодросселя, а тяги может быть достаточно для взлета модели GIV. Поэтому движение дросселя не является безусловным показателем статуса блокировки в любой модели Gulfstream.

Gulfstream подтвердил, что экипажам следует выполнить следующие процедуры, изложенные в соответствующих РЛЭ: обеспечить разблокировку механизма стопорения, прежде чем запускать двигателя (не применяется для G650); проверить свободу движения рычагов управления полетом и корректность их перемещения до начала руления и взлета; проверить свободу руля высоты во время разбега.

Bell строит завод для 505

Американский авиапроизводитель Bell Helicopter приступил к строительству сборочного предприятия по производству новых вертолетов Bell-505 Jet Ranger X в американском Лафайете (Луизиана). Производитель планирует завершить строительство в июне 2015 года. Объем инвестиций - \$ 26,3 млн.

В комплекс войдут цеха и ангары для производства компонентов и окончательной сборки Jet Ranger X. Новое производство разместится на территории Lafayette Regional Airport, у которого была арендована земля под строительство. Bell Helicopter планирует дополнительно нанять 115 сотрудников.

Сборка первого прототипа и программа летных испытаний будет проводиться на заводе в Мирабель (Квебек), где в настоящее время производятся все гражданские вертолеты производителя, включая Bell-206L4, на проверенных технологиях которого и был спроектирован Bell-505 (трансмиссия, лопасти и др.). Ожидается, что первый полет Bell-505 совершит уже в этом году (ноябрь месяц), а поставки начнутся с 2015 года. К настоящему моменту производитель имеет более 200 заказов на этот вертолет.

Bell-505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км и полезной нагрузкой 1500 кг. Вертолет спроектирован с приоритетом обеспечения безопасности, эффективности и надежности, и, по мнению компании, обладает лучшей ценой в своем классе. Ожидается, что базовая цена составит около \$1 млн., с «удобствами» модель будет доступна за \$1,2 млн. (цены 2014 года). В настоящее время портфель заказов на Bell-505 Jet Ranger X насчитывает свыше 200 машин.

«Стеклянную» авионику для R66 можно потрогать руками

Первый Robinson с усовершенствованной приборной панелью прибыл на авиационную базу «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»). У клиентов компании появилась уникальная возможность увидеть «вживую» долгожданную новинку.

Напомним, весной 2014 года Robinson Helicopter Company представила новую линейку приборного оборудования для вертолетов R22, R44 и R66. Если ранее часть приборов находилась в горизонтальной плоскости, под углом, то теперь они приобрели вертикальное расположение, сделав приборную панель более удобной и читаемой.

Специалисты компании отметили еще ряд преимуществ в новой конструкции Robinson. Так, например, раньше пилотам приходилось сталкиваться с проблемой разряженного аккумулятора. Для под-



зарядки, как правило, использовался переносной автономный источник питания, но провести эту процедуру самостоятельно, вне аэродрома и без помощи инженерного состава, было практически невозможно. Разъем питания находился снаружи кабины, что причиняло ряд неудобств, как технического характера, так и с точки зрения безопасности. Данная проблема была озвучена Robinson Helicopter Company, и компания внесла изменения в конструкцию вертолета, поместив разъем питания сбоку от сидения пилота. Теперь запуск машины от дополнительного источника питания стал более удобным и безопасным, не требуя от КВС совершения лишних действий.

«Можно долго фантазировать над функционалом оборудования, но пока ты его не запустил и не попробовал, это только теоретические рассуждения. Поэтому мы приглашаем всех пилотов нашего Аэроклуба на тестирование, и, надеемся, они сами смогут по достоинству оценить те изменения, которые произошли в конструкции вертолета Robinson. Но уже предварительно с уверенностью можно сказать, что те изменения, которые были запланированы, оправдали наши ожидания. И теперь пилоты будут чувствовать себя еще более комфортно в кабинах вертолетов Robinson», - подчеркнул Михаил Юшков, генеральный директор компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»).

В данный момент на авиационной базе компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») проходит финальная стадия сертификации данного оборудования.

«Нам также приятно, что мы помогли не только ускорить процесс сертификации, но и сделали его максимально удобным для специалистов Межгосударственного авиационного комитета (МАК), предоставив в их распоряжение вертолет с новой авионикой», - добавил Михаил Юшков.

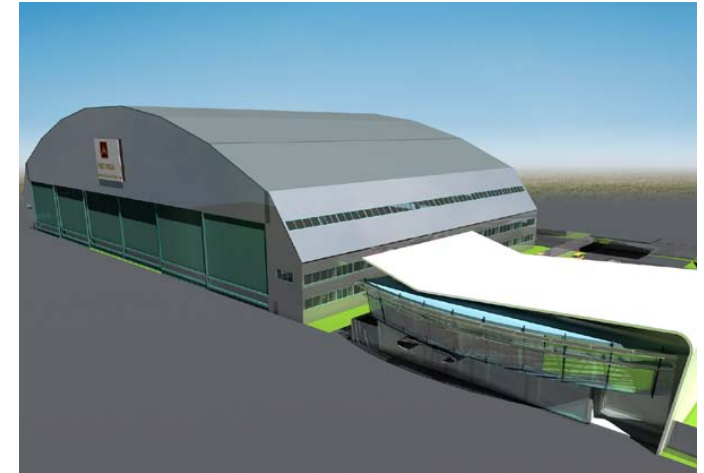
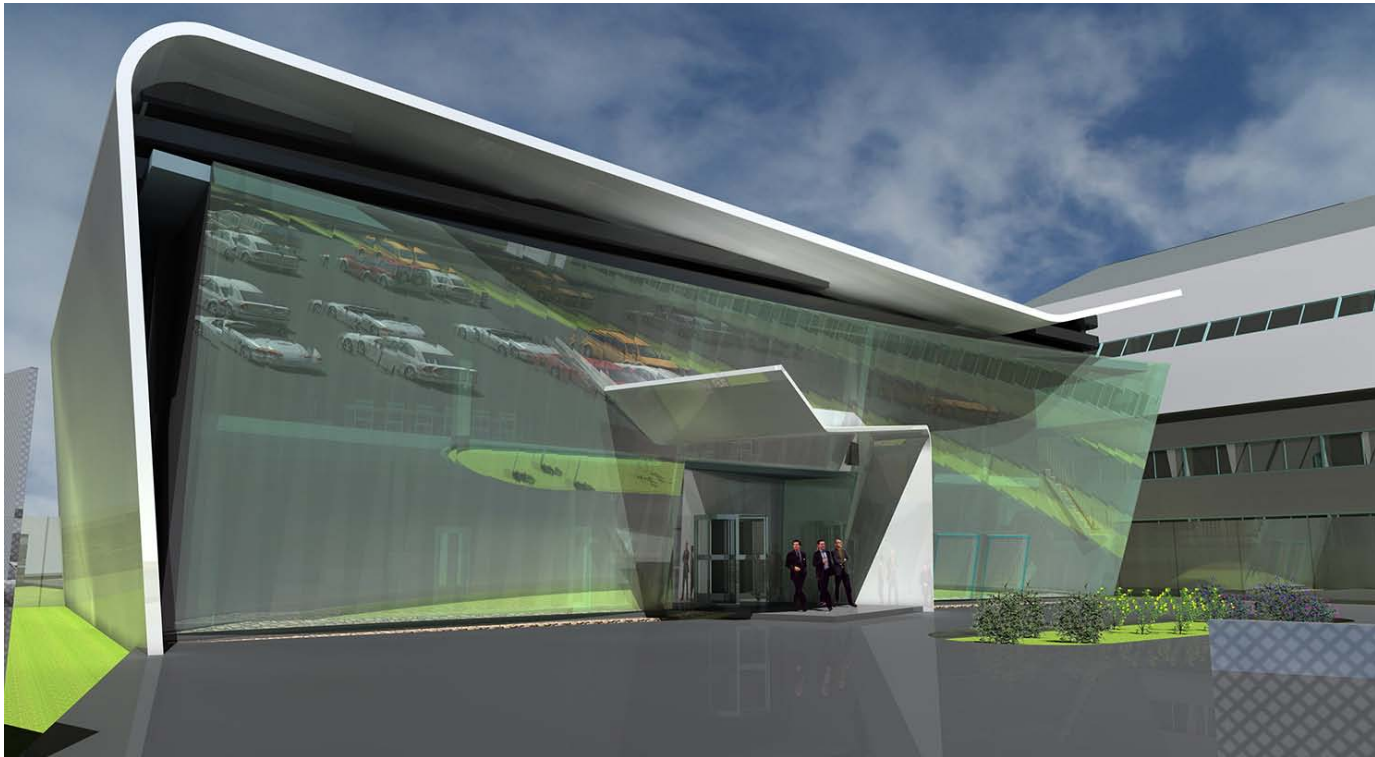
FBO Riga обновляется

Как ранее сообщал BizavNews, в феврале 2015 года в Риге откроется уникальный, самый большой в Балтии комплекс бизнес-авиации, отвечающий самым высочайшим современным требованиям. В настоящее время инвестор проекта – латвийский холдинг FCG (Flight Consulting Group) – завершил нулевой цикл строительства и продолжает «поднимать комплекс вверх» (начались работы по возведению надземной конструкции).

Комплекс будет находиться в южной части аэропорта Рига и включать в себя ангар площадью 7000 квадратных метров с возможностью размещения 9

самолетов типа Global XRS и многофункциональный терминал для пассажиров бизнес-авиации. В ангаре предусмотрены значительные площади под мастерские, помещения для хранения имущества самолетов, а также офисы для инженерно-технического и обслуживающего персонала.

Как прокомментировали BizavNews владельцы холдинга – Роман Старков и Леонид Городницкий, построив комплекс, компания FCG будет развивать в нем сервисные услуги: парковка самолета, чистка салона, мойка самолета, техническое обслуживание и т.д.



«Строительство комплекса FBO RIGA вызвано потребностями клиентов нашего холдинга. Мы уверенно развиваемся, совершенствуем качество сервиса и развиваем инфраструктуру в Международном аэропорту Рига, что позволит максимально удовлетворить потребности наших клиентов», - комментируют Старков и Городницкий.

Эксплуатация комплекса начнется в феврале 2015 года.

Flight Consulting Group – холдинг, базирующийся в Риге, Латвия (ЕС). В состав холдинга входят компании, которые предоставляют услуги по наземному обслуживанию воздушных судов, обеспечению полетов, организации частных перелетов, купле-продаже воздушных судов и авиационному консалтингу. FCG – это единственная организация в Прибалтике, которая предоставляет услуги для бизнес-авиации по принципу одного окна, а также предлагает комплексные решения по наземному обслуживанию бизнес-самолетов во всех странах Балтии.

Небо над Москвой оптимизируют

«Русские вертолетные системы» продолжают активную работу по началу коммерческой эксплуатации вертолетных площадок «Москва-Сити» и «Хелипорт Дом музыки». На прошлой неделе в хелипорту «Русских Вертолетных Систем» (РВС) состоялось совещание по проекту оптимизации запретной зоны над Москвой (UUP-53). В совещании приняли участие представители Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры г. Москвы, ГУП «МосТрансНИИПроект», Департамента природопользования и охраны окружающей среды г. Москвы ГБУ «Мосэкомониторинг», Федеральной службы охраны Российской Федерации, Управления Федеральной службы безопасности по Москве и Московской области, Министерства обороны Российской Федерации и «Русских Вертолетных Систем».

Участники встречи отметили необходимость дальнейшего развития вертолетной инфраструктуры в

г. Москве, а также перспективность вертолетного транспорта в целом. По итогам совещания было принято решение о том, что «Русские Вертолетные Системы» подготовят карты шумов для вертолетных посадочных площадок «Москва-Сити» и «Хелипорт Дом музыки», построенных ЗАО «РВС» в рамках реализации Государственной программы г. Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг».

В настоящий момент данные площадки используются исключительно в интересах авиации правоохранительных органов и экстренных служб. В то же время, технические характеристики вертолетных площадок, при условии либерализации воздушного пространства Москвы, позволяют использовать их в интересах всех перевозчиков.

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



продолжение ►

– облетать, четко прописать все требования и начать летать», - отметил источник.

По мнению Сергея Хомякова, генерального директора ВК «Аэросоюз», открытие неба над Москвой позволит выйти на новый виток развития вертолетного движения. «Если московские власти, как планировали, разрешат летать хотя бы по руслам рек, многие чиновники и бизнесмены пересядут на вертолеты. Это не сократит в разы количество пробок в столице, но избавит хотя бы от перекрытия дорожного движения на время проезда наших политических

деятей. Наши клиенты с удовольствием будут летать на площадки возле Дома музыки и в Москва Сити – вдоль МКАД у нас уже работают три вертолетных центра, где базируются вертолеты многих владельцев. Мы благодарны нашим коллегам за ту огромную организационную работу, которую они проделали», - комментирует г-н Хомяков.

Напомним, что в конце мая, на Международной выставке вертолетной индустрии «HeliRussia-2014», «Русские Вертолетные Системы» подписали контракт с голландским разработчиком и произво-

дителем алюминиевых вертолетных площадок «BayardsAluminum Constructions», согласно которому «РВС» становится генеральным партнером и эксклюзивным представителем голландской компании на территории Российской Федерации.

Более подробно с опытом эксплуатации вертолетных площадок «Москва-Сити» и «Хелипорт Дом музыки» можно будет ознакомиться в рамках конгрессной программы 10-й Международной выставки «Гидроавиасалон», которая будет проходить с 4 по 7 сентября в г. Геленджике.



Смена направлений

Российская бизнес-авиация меняет маршруты. Число международных рейсов снижается. Внутри России, напротив, стали летать чаще. Причина - не только западные санкции, но и рост бизнеса в регионах, а также масштабные мероприятия - Олимпиада, инвестфорумы и стартующий в октябре этап Formula-1 в Сочи, говорят участники рынка. По их оценкам, потенциальные доходы отрасли от снижения международного трафика упадут на 5-9%.

Куда летают в России

Прирост пассажиров и рейсов бизнес-авиации в аэропортах Краснодарского края (Сочи, Анапа, Краснодар, Геленджик), оператором которых является компания «Базэл Аэро», за 7 месяцев 2014 года фиксируется только на внутрироссийских направлениях - 57% и 20% соответственно, рассказали в «Базэл Аэро».

На международных направлениях - спад: минус 2% по пассажиропотоку и минус 9% по количеству выполненных оборотных рейсов по сравнению с январем-июлем 2013 года.

Всего эти аэропорты обслужили почти 17 тыс пассажиров бизнес-рейсов, что на 59% выше показателей аналогичного периода прошлого года. И, как говорят в компании, до конца 2014 года здесь ждут еще большего прироста трафика бизнес-сегмента за счет «Гидроавиасалона» в Геленджике, этапа «Формулы-1» и инвестфорума в Сочи.

В компаниях-операторах бизнес-терминалов Домодедово, Шереметьево и Внуково отказались раскрыть точную статистику международного и российского трафика.



Но гендиректор Domodedovo Business Aviation Center Андрей Степанюк подтвердил: «Частичное перераспределение рейсов бизнес-авиации в сторону регионов России - важная тенденция». Он объясняет это рядом факторов: отсутствием регулярного авиасообщения в ряде важных для бизнеса городов, наличием крупных промышленных и финансовых предприятий в Новосибирске, Екатеринбурге, Красноярске и Владивостоке и проведением крупных спортивных мероприятий, в частности, Олимпиады в Сочи.

Умеренный рост бизнес-трафика наблюдается и в аграрных регионах страны: стабильным спросом пользуется Белгород, на долю которого приходится 5% рейсов бизнес-авиации из Домодедово ежемесячно. «На нефтехимический центр Татарстана - Нижнекамск - тоже приходится 5% от ежемесячного трафика Domodedovo Business Aviation Center», - добавляет Степанюк.

Куда летают за границу

География международных полетов бизнес-джетов остается традиционной, несмотря на введение

санкционного режима со стороны Евросоюза и США. Направления не меняются годами, отмечают опрошенные ИТАР-ТАСС участники рынка.

Наиболее активно рейсы деловой авиации выполняются между Москвой и европейскими странами - Францией, Италией и Германией. Летом к популярным маршрутам относится Турция. «В июне и июле самым востребованным направлением по многолетней традиции стала Ницца, на которую пришлось 11% и 9% соответственно от общего числа обслуженных рейсов», - говорит Степанюк.

Но число бизнес-рейсов падает. Немецкое консалтинговое агентство WINGX Advance в июльском отчете активности деловой авиации отметило значительное снижение трафика между Европой и странами СНГ - минус 25% в годовом исчислении. Трафик непосредственно между Россией и Евросоюзом упал на 12% в сравнении с семью месяцами 2013 года.

«Я бы не стал категорично утверждать, что текущая политическая ситуация напрямую влияет на состояние российского рынка деловой авиации, однако отмечу, что небольшое снижение - на 5-7% - действительно наблюдается в последние месяцы», - признает гендиректор Domodedovo Business Aviation Center.

На чем летают

Еще одна причина роста внутрироссийских перевозок деловой авиации заключается в том, что они становятся более доступными для бизнеса с точки зрения развития воздушного парка.

продолжение

Пик активности по заказам новой авиатехники в России пришелся на 2011-2012 годы, и сейчас заказчики начинают получать заказы, говорит Дмитрий Петроченко из специализированного издания BizavNews.

В интересах российских владельцев или аффилированных с ними структур эксплуатируются около 500 бизнес-джетов. Степанюк из Домодедово говорит о разбросе «от 300 до 450 машин». Петроченко считает, что их примерно 510. По данным Дмитрия Толстенева, управляющего партнера Diamond Aero Group (компания-брокер на рынке деловой авиации), на январь 2014 года российским гражданам и компаниям принадлежало около 550 самолетов.

Для примера: в США зарегистрировано более 18,7 тыс бизнес-джетов, в Бразилии - около 1,5 тыс, в Канаде и Мексике - по 1,3 тыс, Венесуэле и Германии - около 680, Великобритании и Австралии - 588 и 571 самолет соответственно. Но российский парк деловой авиации значительно моложе американского и европейского: консалтинговое агентство JETNET/AvData посчитало, что 69% «российских» бизнес-джетов моложе 10 лет - это самый высокий показатель в Европе.

Разброс оценок парка бизнес-авиации - одна из особенностей российского рынка, поясняет Степанюк. Только около 120 бизнес-джетов зарегистрированы непосредственно в России, добавляет Толстенев. «Если самолет регистрируется в России, надо заплатить за его ввоз - а это пошлина до 20% от стоимости и НДС, - поясняет управляющий партнер Diamond Aero Group. - При стоимости самолета 70 млн долларов желающих доплатить еще около 26 млн долларов в качестве налогов немного». Еще один минус:

если самолет официально ввезен и зарегистрирован в России, его сложнее затем продать.

Регистрацию чаще делают в европейских странах - Германии, Австрии, Финляндии - и затем самолет летает под флагом какой-либо компании-эксплуатанта, добавляет Толстенев. Это дешевле и с точки зрения эксплуатации. «Бизнесмены нередко покупают самолет, летают на нем несколько раз в год, а все остальное время сдают в аренду, - продолжает он. - Заработать на этом не получается, но немного «отбить» затраты на содержание лайнера можно. Так сложился рынок чартерных перевозок: самолеты сдавались владельцами, когда они не были нужны».

Эксперты выделяют наиболее востребованные классы бизнес-джетов у российских бизнесменов: вместительные дальнемагистральные самолеты типа Bombardier Challenger, Bombardier Global, Gulfstream GV, Embraer Legacy.

«Выбор объясняется как наличием просторных салонов, так и технической возможностью преодолевать большие расстояния, в том числе трансатлантические маршруты, - поясняет Степанюк. - Каталожная стоимость самого доступного бизнес-джета большого типа Embraer Legacy 600 начинается от 27 млн долларов».

По словам Петроченко, растет доля самолетов с большими кабинами - Dassault Falcon 7X, Gulfstream G550 и G650.

«Есть и уникальные джеты - ACJ340 Алишера Усманова тому пример», - говорит он. Самолет изначально эксплуатировался компанией Global Jet Concept, в 2012 году перешел в парк Klaret Aviation, выполняет

рейсы в интересах российского бизнесмена и носит имя Бурхан в честь отца Усманова. «Это самый большой бизнес-джет, эксплуатируемый в России», - поясняет Петроченко. Каталожная цена аналогичной машины - от 300 млн долларов.

По чем летают

Рядовой перелет на частном самолете - это, как правило, рейс на Hawker 800 с максимальной вместимостью на 8 мест или Challenger 605 на 12 мест. Дальность беспосадочного перелета - до 7 тыс километров. Стандартный прайс - 3,5 - 4 тыс евро за час полетного времени для самолетов до 14 мест и около 8 тыс евро для самолетов вместимостью от 14 мест.

По данным Diamond Aero Group, в год на российском рынке бизнес-авиации выполняется около 6-6,5 тыс рейсов. «Это только чартеры. Если к ним добавить частные рейсы в интересах владельцев самолетов, можно смело добавлять 30-40%, таким образом получается около 8,5 тыс рейсов в год», - подсчитал для ИТАР-ТАСС Толстенев.

При средней стоимости рейса в 50 тыс евро, годовая выручка авиакомпаний, работающих в российском сегменте бизнес-авиации, может составлять около 425 млн евро, а чистая прибыль - с учетом невысокой маржинальности авиабизнеса - около 17 млн евро, оценил эксперт.

По оценке Петроченко из BizavNews, на международные рейсы приходится около 75% трафика российской бизнес-авиации.

Источник: ИТАР-ТАСС

Вертолетные войны

На этой неделе получила продолжение история двух бывших партнеров – «Хелипорт Москва» и «Аэро-союз». Ранее представители «Аэросоюза» выразили свои претензии по вопросу, связанному с договором аренды земельного участка, на котором в настоящее время реализуется проект строительства вертолетного комплекса «Хелипорт Москва». Сегодня представители «Хелипорт Москва» высказали свою точку зрения в данной конфликтной ситуации, так как считают, что в материале имеется ряд ложных сведений, сомнительных выводов и ничем не подкрепленных данных. «Хелипорт Москва» придерживается позиции, что все официальные заявления должны быть проверены и достоверны.

Комментарий «Хелипорт Москва»:

Прежде всего, «Хелипорт Москва» опровергает размещенную информацию о том, что «Аэросоюз» «забирает землю из «Хелипорт Москва»: между этими юридическими лицами нет никаких договорных взаимоотношений. Таким образом, у компании отсутствуют юридические основания делать такие заявления в адрес «Хелипорт Москва».

В настоящий момент «Хелипорт Москва», имея все необходимые для этого полномочия, продлил действие договора аренды с «Аэробазой», что исключает дальнейшие притязания со стороны «Аэросоюза».

«Хелипорт Москва» заинтересован в разрешении спора на основе верховенства закона и соблюдения договорных принципов. На сегодняшний день заявления «Аэросоюза» значительно расходятся с их реальными действиями, так как «Хелипорт Москва» неоднократно выступал инициатором предложений по урегулированию разногласий, от которых



под различными предложениями уклонялся «Аэросоюз». Не соответствует действительности также утверждение г-на Климчука, что ему, без объяснения причин, запретили доступ на территорию «Хелипорт Москва». Причина данной меры вполне очевидна – это утрата доверия в отношениях между бывшими деловыми партнерами и неправомерные финансовые действия со стороны Александра Климчука, а именно: вывод денежных средств из компании, которые Климчук осуществлял самостоятельно, без уведомления Александра Хрусталева.

Следует отметить, что ранее г-н Климчук вы-

ступал с предложением к Александру Хрусталеву о приобретении вертолетной компании «Аэросоюз». Принимая во внимание методы ведения бизнеса Климчуком, после анализа принадлежащего компании имущества, стало ясно, что на балансе «Аэросоюза» находятся три временные устаревшие конструкции и всего один ресурсный вертолет. По сути, данное имущество было оценено в десятки раз меньше запрашиваемой стоимости. Но были и более веские причины отказа от слияния с «Аэросоюзом».

продолжение ►

«Покупка компании «Аэросоюз», у которой за всю историю деятельности было несколько административных нарушений и уголовных дел, для нового амбициозного проекта стала бы неоправданным репутационным риском, поэтому мы категорически отказались от этой идеи», - комментирует Председатель Совета директоров «НДВ Групп» Александр Хрусталеv. «Кстати, мы знаем, что еще несколько компаний также отказались от предложений Климчука».

Доказуемым и проверяемым является тот факт, что часть информации на сайте «Аэросоюза» основана на заведомо ложных данных: размещенные контакты региональных представительств и областных офисов компании не являются достоверными: больше половины «представительств» - контакты частных лиц с неработающими телефонами, оставшиеся - это рисованные проекты. На сайте «Аэросоюз» по-прежнему называет «собственными центрами» компании, которые давно

прекратили с ним партнерские отношения.

Недостоверной информацией является также упоминание о судебных исках местных жителей в отношении «Хелипорт Москва». Единственный «местный житель», от имени которого в течение нескольких месяцев рассылаются многочисленные жалобы и обращения в надзорные и контролируемые инстанции, имеет фамилию Климчук. За последнюю неделю по заявлению Александра Климчука в «Хелипорт Москва» было также проведено девять заказных проверок. Однако никаких нарушений не выявлено.

«Аэросоюз» заявляет о принципах своей работы, но эти принципы основаны на оскорблении конкурентов, создании неблагоприятного информационного фона и вброса недостоверной информации, которая порочит не только бывших партнеров компании, но и все вертолетное сообщество. Нам известны факты заказных публикаций крупными информационными изданиями.

Мы намерены защищать честь и достоинство нашей компании, которая ставит перед собой конкретные цели и задачи: развитие вертолетного сообщения между городами России, создание рабочих мест и новых точек регионального роста.

В концепции «Хелипорт Москва», заявленной с самого начала, есть ключевые понятия ведения честного бизнеса: безопасность, качество, высокий уровень предоставляемых услуг и открытая, максимально прозрачная информационная политика. Все наши действия основаны на четких юридических нормах и фактах, поэтому «Хелипорт Москва» готов отстаивать их в суде.



Раменское не оставят без деловой авиации

В самом конце 2013 года ГК АВКОМ-Д в лице Jet Travel Club в партнерстве с ОАО «ТВК «Россия», а также при участии отечественных операторов деловой авиации, анонсировала проект по созданию на аэродроме «Раменское» центра АОН и деловой авиации. В преддверии московской выставки Jet Expo 2014 Президент ГК АВКОМ Евгений Бахтин рассказал BizavWeek о реализации проекта и деталях будущего комплекса.

Евгений Юрьевич, какие предприятия участвуют в реализации проекта бизнес-авиации и АОН в Раменском? Какая компания реализует этот проект?

Реализацией проекта на подмосковном аэродроме «Раменское» занимается ООО «Международный Центр Деловой Авиации» (МЦДА), учрежденное группой АВКОМ в лице Jet Travel Club при участии ОАО «Транспортно-выставочный комплекс «Россия» (ТВК «Россия» ГК «Ростехнологии») и авиакомпанией «Руслайн». Проект реализуется в рамках государственной программы по созданию на базе аэродрома «Раменское» Национального центра авиастроения и создания гражданского сектора «Раменское».

Создаваемый центр АОН и Деловой авиации имеет универсальный характер и ориентирован на комплексное предоставление обслуживания для владельцев и операторов воздушных судов, как АОН, так и деловой авиации.

В чем основные преимущества и недостатки в размещении бизнес-авиации и АОН в «Раменском»?

Аэродром «Раменское» является аэродромом совместного базирования экспериментальной, государствен-



ной и гражданской авиации, расположен на юго-востоке от г. Москвы, сертифицирован для выполнения международных полетов и, располагая самой длинной ВПП (80x5500м) в Европе, способен принимать воздушные суда любого типа.

Оборудование аэродрома позволяет выполнять полеты днем и ночью, в простых и сложных метеоус-

ловиях; для гражданских ВС действует Категория II ИКАО, хотя потенциал имеющегося оборудования вполне позволяет повысить категорию до IIIА.

Кроме транспортной доступности (28 км от центра Москвы) большим преимуществом «Раменского» также является и наличие собственного контролируемого сектора Московской воздушной зоны, что практически исключает задержки прибывающих ВС в зонах ожидания.

Традиционно высокий кадровый авиационный уровень г. Жуковский создает хороший потенциал создания квалифицированной базы технического обслуживания и ремонта авиационной техники Деловой авиации.

Тщательно охраняемая территория аэродрома в сочетании с усиленным режимом хотя и создает иногда некоторые проблемы в длительности оформления в связи с дополнительными проверками, но в то же время и гарантирует безопасность и полную конфиденциальность движения, что является немаловажным фактором при выполнении частных и корпоративных полетов.

Примыкание территории аэродрома «Раменское» к Москве-реке (есть даже причал) потенциально позволяет приплыть из центра Москвы на катере, минуя традиционные Московские пробки.

Недостатком «Раменского» является отсутствие надлежащей инфраструктуры для наземного обслуживания пассажиров и экипажей ВС деловой авиации и АОН.

продолжение ►

Каковы сроки реализации комплекса АОН и ДА в Раменском? Когда стартовал проект, и что уже удалось сделать?

Реализация проекта осуществляется в несколько этапов в течение 2013-2017 г.г. Проект стартовал в августе 2013 г. После завершения формальностей, связанных с регистрацией договора аренды земельного участка, уточнения границ территории, что заняло по Российским меркам удивительно небольшое время (три месяца), своими силами, подрядными организациями и при поддержке владельца аэро-

дрома – ЛИИ им. М.М. Громова – нам удалось произвести очистку территории, проложить более 1,5 км асфальтированных дорог, обеспечивающих прямой подъезд к участку, отремонтировать 45000 кв.м. стоянки воздушных судов. Завершено сооружение двух ангарных корпусов площадью 4500 кв.м. для ТОиР и хранения ВС размерностью до Bombardier Challenger 850, оборудован пункт досмотра экипажей и пассажиров ВС, зал для пребывания пассажиров и экипажей, КДП.

МЦДА оснащено оборудованием для буксировки

бизнес-джетов любого типа, машинами для противообледенительной обработки ВС.

В настоящее время МЦДА полностью оборудовано для приема самолетов деловой авиации и АОН, выполняющих некоммерческие полеты. МЦДА принимает и обслуживает полеты воздушных судов, выполняемые в интересах собственников ВС.

Какие типовые технологии и модули на базе строящегося комплекса будут отработаны? Из каких типовых модулей будет состоять новый центр АОН и ДА?

Одной из целей функционирования МЦДА является отработка типовых бюджетных технологий создания и работы центров АОН в региональных аэропортах РФ. Отсутствие надлежащей инфраструктуры наземного обслуживания в сочетании с непомерными ценами, практикуемыми в аэропортах в отношении частных ВС, искусственно создают ценовую недоступность деловой авиации и являются главным тормозом развития Деловой авиации и АОН в России. Фактический ценовой запрет и технологические ограничения для АОН в региональных аэропортах РФ вынуждают АОН использовать плохо оборудованные аэродромы бывшего ДОСААФ и зачастую незарегистрированные площадки без надлежащего профессионального контроля за выполнением полетов, что крайне отрицательно сказывается на уровне безопасности полетов АОН.

На примере МЦДА мы постараемся отработать и продемонстрировать бюджетные типовые технологии создания и функционирования центров АОН в



продолжение ►

аэропортах, резко снижающие расходы операторов и владельцев частных ВС на наземное обслуживание при обеспечении высокого качества предоставляемого обслуживания.

- Отрабатываются типовые модульные решения для:
- обеспечения полетов частных и корпоративных ВС;
 - перрона, стоянки и ангарного хранения ВС;
 - пункта предполетного оформления пассажиров и экипажей ВС (мини-терминал);
 - технического обслуживания и ремонта ВС.

Конечной целью будет создание национальной сети операторов наземного обслуживания в региональных аэропортах, работающих по единым стандартам и взаимовязано обеспечивающих весь комплекс услуг, включая техническое обслуживание и ремонт авиатехники бизнес-авиации и АОН.

Какова инвестиционная программа проекта в Раменском? Какой инвестиционной стратегии Вы придерживаетесь при реализации этого проекта? Каковы сроки окупаемости проекта в Раменском?

Инвестиционная стратегия МЦДА базируется на индивидуализации работы с каждым клиентом для предоставления предложения, максимально адаптированного к потребностям и запросам Клиента.

МЦДА инвестирует в строительство и эксплуатацию общих объектов инфраструктуры, таких как подъездные пути, рулежные дорожки, перрон и стоянки, КДП, пункт предполетного оформления пассажиров и экипажей (бизнес-терминал), охрана и обеспече-

ние безопасности. Клиентам, базирующим свои ВС в МЦДА, предоставляются альтернативные возможности: долгосрочная аренда существующих перронных и ангарных стоянок, или целевое финансирование строительства собственного ангара по инвестиционному договору или субаренды участка земли для оборудования собственной стоянки или ангара.

Известно, что группа АВКОМ продала свой центр Деловой авиации в Домодедово. Означает ли создание центра ДА в Раменском уход группы АВКОМ из Домодедово и переход в Раменское?

Отнюдь. В Домодедово продолжают базироваться воздушные суда частного клуба Jet Travel Club (АОН), коммерческого авиаперевозчика ООО «Аэролимузин», а также службы ООО «АВКОМ-Техник», обеспечивающие техническую поддержку эксплуатации воздушных судов этих компаний.

Прекрасно оборудованный а/п Домодедово с его двумя рабочими ВПП и бесслотовой системой приема самолетов деловой авиации является наиболее привлекательным для работы бизнес-авиации в МАУ и продолжает оставаться приоритетным в работе компаний группы АВКОМ.

Развитие проекта в Раменском ориентировано на несколько иной рынок, связанный с более широким кругом пользователей бизнес-авиации и АОН, использующих легкие и средние самолеты, отработкой типовых технологий создания и работы центров Деловой авиации и АОН в региональных аэропортах, создание национальной взаимовязанной сети таких центров.

Существуют ли в мировой практике модульные типовые центра АОН и ДА, аналогичные тому, который планируется создать в Раменском?

Несколько итальянских дизайнерских компаний и фирмы США предлагают на рынке модульные решения для центров деловой авиации и АОН. Большинство действующих центров Деловой авиации в США и Европе функционируют в помещениях модульных конструкций. Целый ряд известных крупных сетевых провайдеров наземного обслуживания, таких как «Jet Aviation», «Signature», «MillionAir» и другие успешно работают в аэропортах по всему миру, а конкуренция между ними способствует поддержанию низких цен на обслуживание бизнес-авиации.

Принимает ли ГК АВКОМ участие в каких-либо программах регионального развития инфраструктуры гражданской авиации, в рамках которых будет реализовано создание типовых модульных центров?

Обладая мощной и уникальной базой ТОиР, сертифицированной по Российским правилам и по EASA, АВКОМ уже сегодня принимает активное участие в техническом обслуживании региональной авиации через линейные центры ТОиР в Омске, Иркутске, Хабаровске и Казахстане. После практической отработки типовых технологических решений по модульным центрам ТОиР мы намерены реализовать в ряде региональных аэропортов эффективную программу развития инфраструктуры АОН на базе типовых модульных центров АОН.